

Omsker Filiale der Finanzuniversität

Potential der russischen Wirtschaft. Innovative Wege dessen Umsetzung

Materialien der internationalen
wissenschaftlich-praktischen Konferenz (22. April 2014,
Omsk)

Anthology

YOUR KNOWLEDGE HAS VALUE



- We will publish your bachelor's and master's thesis, essays and papers
- Your own eBook and book - sold worldwide in all relevant shops
- Earn money with each sale

Upload your text at www.GRIN.com
and publish for free



Bibliographic information published by the German National Library:

The German National Library lists this publication in the National Bibliography; detailed bibliographic data are available on the Internet at <http://dnb.dnb.de> .

This book is copyright material and must not be copied, reproduced, transferred, distributed, leased, licensed or publicly performed or used in any way except as specifically permitted in writing by the publishers, as allowed under the terms and conditions under which it was purchased or as strictly permitted by applicable copyright law. Any unauthorized distribution or use of this text may be a direct infringement of the author s and publisher s rights and those responsible may be liable in law accordingly.

Imprint:

Copyright © 2014 GRIN Verlag
ISBN: 9783656842446

This book at GRIN:

<https://www.grin.com/document/279863>

Omsker Filiale der Finanzuniversität

**Potential der russischen Wirtschaft. Innovative Wege
dessen Umsetzung**

**Materialien der internationalen wissenschaftlich-praktischen Konferenz
(22. April 2014, Omsk)**

GRIN - Your knowledge has value

Since its foundation in 1998, GRIN has specialized in publishing academic texts by students, college teachers and other academics as e-book and printed book. The website www.grin.com is an ideal platform for presenting term papers, final papers, scientific essays, dissertations and specialist books.

Visit us on the internet:

<http://www.grin.com/>

<http://www.facebook.com/grincom>

http://www.twitter.com/grin_com

ОМСКИЙ ФИЛИАЛ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ

МАТЕРИАЛЫ

МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

«Потенциал Российской экономики и инновационные пути его реализации»

**22 АПРЕЛЯ 2014 ГОД
г. ОМСК**

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Tanerbergenova G.I., Schukin V.V. DEVALUATION OF THE RUBLE: CAUSES AND CONSEQUENCES	17
Абулгазина А.К., Кораблева А.А. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ РЫНКА	19
Алдошин А.И. ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА В РОССИИ: ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	21
Ануфриев Д. В., Тимофеева Н. А. ПРИМЕНЕНИЕ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ	24
Балынин И.В., Сергиенко Н.С. СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА ОБРАЗОВАНИЕ, ЗДРАВООХРАНЕНИЕ И СОЦИАЛЬНУЮ ПОЛИТИКУ В 2014-2016 ГОДАХ	27
Баранок Е.В., Тимофеева Н. А. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	29
Белоглазова Н.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И НАЗНАЧЕНИЕ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	32
Божко А.А. ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В КОНЦЕ 90-Х ГОДОВ XX ВЕКА	36
Брусникина А.Е. БАНКРОТСТВО РЕГИОНОВ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?	38
Брусникина А.Е. ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ	41
Бунина А.Е. ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И АУДИТЕ	43
Бутаков С.В. ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ, ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИОННЫЙ РОСТ	48
Бухтатова Э, Ядыкина Е. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ	50
Варламова А.Ю. ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ. ПРИЧИНЫ И ФАКТОРЫ ОСЛАБЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ	52
Варламова А.Ю. МАЛЫЙ БИЗНЕС ОМСКА И ОМСКОЙ ОБЛАСТИ. ПОЛУЧЕНИЕ ГРАНТОВ, КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ОТКРЫТИЯ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА	55
Варламова А.Ю. ОТЗЫВ ЛИЦЕНЗИЙ У БАНКОВ	58
Величко М.С. РАСХОДЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА ОБРАЗОВАНИЕ	61
Величко М.С. РАЗВИТИЕ БАНКОВСКИХ КАРТ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	63
Веприк С.А. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ	65
Виденко Е.В. ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	68
Волошина М.А. «НОМЕ BANKING» В РОССИИ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ	70
Волошина М.А. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГАЗПРОМ»	73
Волошина М.А. ВЛИЯНИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ НА ЭКОНОМИКУ СУБЪЕКТА РФ НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ	76
Гальшева А.Е. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ	78

Гейбуллаева С.Ф., Балчыр А.-Х. В. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УСЛУГ	81
Горная Л.А., Иванова Н.Г. ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ В ЕВРОПЕ И РОССИИ	85
Григорьева А. О., Тимофеева Н. А. ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА	89
Грицай А. Ю. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ ПО ОМСКОЙ ОБЛАСТИ	91
Дер Т.С. ТЕХНИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ	96
Дернова И.А. Иванова Е.В. АНАЛИЗ РАСХОДОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИОРИТЕТНОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ОБРАЗОВАНИЕ»	98
Дернова И.А., Федоровых О.П. ЦЕНЫ НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ ВУЗА	101
Джарджуманова Е.А. СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ БЮДЖЕТА СУБЪЕКТА ФЕДЕРАЦИИ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ	104
Джуракулова Л.Д., Кукоба М.С. РОЛЬ СЧЕТНОЙ ПАЛАТЫ РФ В ГОСУДАРСТВЕННОМ ФИНАНСОВОМ КОНТРОЛЕ	107
Джуракулова Л.Д., Кукоба М.С. СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ	110
Дудко Е. Г., Тимофеева Н. А. ВЫЯВЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНЫХ СПОСОБОВ ФОРМИРОВАНИЯ ДОКАЗАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ ПО ВЫЕЗДНЫМ НАЛОГОВЫМ ПРОВЕРКАМ	114
Духонина М.В., Тимофеева Н. А. НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ	116
Забелина В.С. ИССЛЕДОВАНИЕ ПУТЕЙ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	119
Завгородний С.П., Завгородняя Т.В. АКЦИИ: ОБЫКНОВЕННЫЕ И ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЕ, ИХ ОСОБЕННОСТИ И ТИПЫ	121
Зарубина В.Н. СРАВНЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В БЮДЖЕТНОМ УЧЕТЕ В ПРОЕКТЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО СТАНДАРТА «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА» С АКТУАЛЬНЫМ БЮДЖЕТНЫМ УЧЕТОМ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	124
Иванова А.А, Левченко А.Е. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ОКАЗАНИЯ ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ БЮДЖЕТНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	127
Иванова Н.С., Кривоносенко И.С. БАНКРОТСТВО И НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ: СУЩНОСТЬ И СООТНОШЕНИЕ	129
Иргит С. А. РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КРЕДИТОВ В РФ	132
Катайцева В.М. МОНИТОРИНГ И ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ	134
Каткевич А. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	137
Ковчег А.С., Косых В.В. АНАЛИЗ УРОВНЯ БЕДНОСТИ В РОССИИ	140
Колбина А.А. ПРОБЛЕМЫ АКЦИЗНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ	142

Корт А.В. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ОМСКОГО РЕГИОНА	145
Кузнецова А.А. ЦЕНТРОБАНК НА ЗАЩИТЕ ИНТЕРЕСОВ ВКЛАДЧИКОВ	147
Куликова С.Е., Покровский Г.Е. ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РФ	149
Ленешмидт А.А. ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЗАРОЖДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	151
Лесовский Е.В., Марков С.Н. ВАЛЮТНЫЕ ИНТЕРВЕНЦИИ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ИНСТРУМЕНТ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДЛЯ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	152
Ли Ю.В., Феклистова Ю.Н. К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ СТОИМОСТИ БАНКОВСКОЙ УСЛУГИ	154
Лишанкова Е.Д. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ	157
Матвеева М.А. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	159
Машкина В.А., Федоровых О.П. ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ТОВАРНЫХ БИРЖАХ РОССИИ	161
Машкина В.А., Иванова Е.В. СОСТОЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНУТРЕННЕГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	164
Мильшина Е.В. ПРОБЛЕМЫ ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	166
Мигда М.В. ПРЕДПРИЯТИЯ, ФИНАНСИРУЕМЫЕ ГОСУДАРСТВОМ, И ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В США	167
Монгуш Б. М. АНАЛИЗ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ В РОССИИ	169
Монгуш С.Р. ДОЛЯ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В ПЛАТЕЖНОМ ОБОРОТЕ	171
Монгуш С.Р. МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ: ПОВЫШЕНИЕ ИХ РОЛИ В РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИИ	174
Монгуш С.Р. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ДОХОДОВ	175
Морозова Ю.В. МЕХАНИЗМ ПЛАНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ	176
Омаров Ж.Ж. ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ	178
Петрунькина В.С. РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ВО ВРЕМЯ ПРАВЛЕНИЯ ПЕТРА I	182
Писарева А.И. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И БЮДЖЕТИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ	184
Плехун С.А. ЭМИТЕНТЫ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ	186
Плум Р. П., Перышкина Е. В. УЧЕТ И СПИСАНИЕ ТРАНСПОРТНО-ЗАГОТОВИТЕЛЬНЫХ РАСХОДОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ТОРГОВЛИ	189
Роганская Н. И., Роганская С. И. КАЗНАЧЕЙСКИЙ КОНТРОЛЬ: ХАРАКТЕРИСТИКА ВЫЯВЛЕННЫХ НАРУШЕНИЙ	192
Роганская Н. И., Роганская С. И. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОБЪЕМА И ДИНАМИКИ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ	196

Седен Ч.О., Шестопалова А.С. ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ	203
Селиверстова О.О. ПРИОРИТЕТНЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ДОСТУПНОЕ И КОМФОРТНОЕ ЖИЛЬЕ – ГРАЖДАНАМ РОССИИ»: ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ИТОГИ РЕАЛИЗАЦИИ НА ТЕРРИТОРИИ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА ПРОШЕДШИЙ 2013 ГОД	206
Скакун Т.М. АНАЛИЗ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА И МЕРЫ ПО ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЮ В СРЕДНЕ- И ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ НА ПРИМЕРЕ Г. ОМСКА	209
Сласкова Л.А. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КРЕДИТ КАК ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ	212
Сулейменова З.А. МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ВЫРАВНИВАНИЯ	214
Танербергенова Г.И. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ	217
Федоровых О.П., Компаниец Я. В. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДОЛГОВОЙ ПОЛИТИКИ НОВОСИБИРСКОЙ И ТОМСКОЙ ОБЛАСТЕЙ СФО	218
Феклистова Ю.Н. ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ИСЧИСЛЕНИИ И УПЛАТЕ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	220
Хайрулина Д.В. ИНФОРМАЦИОННОЕ И ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	223
Хайрулина Д.В. СУЩНОСТЬ, ПОНЯТИЯ И ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ МОДЕЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	226
Харитонова К.Е. ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ В ОБЛАСТИ ОПЛАТЫ ТРУДА	229
Череповецкий П.С. ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ	233
Шпинева А.С. ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ	235
Шумилина Т.Ю. ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ТЕРРИТОРИИ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ	238
Шумкина Е.Н., Кораблева А.А. ЦЕНОВАЯ СТРАТЕГИЯ ФИРМЫ	241
Щукин В.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	244
Щукин В.В. РЕФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ДЕНЕЖНО_КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ	246
Эренберг Е. А., Ковалев В.И. БЮДЖЕТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	248
Яковлева Н.С. О НЕОБХОДИМОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	252
РАЗДЕЛ 2. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В РЕАЛЬНОМ И ФИНАНСОВО – БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ	
Аксенова А.В., Карабанова О.В. ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ	256
Ахмедчинова Я.А., Невротова В.В. ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ ЗАПАДНОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА К РОССИЙСКОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ	259

Бибко А.А. ФОРМИРОВАНИЕ ИДЕАЛЬНОГО ОБРАЗА МЕНЕДЖЕРА КАК ПЕРВЫЙ ШАГ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ	262
Васильева В.С, Тронцевич В.И. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ В СФЕРЕ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	264
Вахрушева А.В. ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕКА КАК ШАГ НА ПУТИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА	268
Вересова А.С., Роот Р.В. ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	270
Глушакова Т.И. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	275
Гуськова К.И. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ	277
Джарджуманова Е.А. ОПЫТ МОНИТОРИНГА И ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ СО СТОРОНЫ МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	280
Евсеев С.С. УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	283
Иванцова А.Н. ХАРАКТЕР ТРУДА И ОСОБЕННОСТИ КОММУНИКАЦИЙ В ФИНАНСОВОЙ СРЕДЕ	288
Игнатова А. В. КОЛЛЕКТИВНОЕ ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ	291
Иргит С. А. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ БАНКОВСКОГО ДЕЛА РФ	292
Иргит С. А. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ	295
Иргит С. А. ДОЛГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ	296
Кальницкая А.О. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АУДИТА	299
Карабанова О.В., Покровский Г.Е. ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПРЕИМУЩЕСТВА И ОГРАНИЧЕНИЯ	300
Кириллова М.В., Покровский Г.Е. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	302
Константинова К.Е. ОЦЕНКА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: НЕОБХОДИМОСТЬ И СЛОЖНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ	304
Коншу Ю.Я. АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РФ, ЕГО ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ	306
Кравченко К.И, Чернова Д.Н. МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	310
Т. Б. Кувалдина, О.В. Пилипенко. СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ ИНТЕГРИРОВАННОЙ КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ	312
Кудинцева Е.С. КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ КАК ИНВЕСТОРЫ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ	315
Лавринова Е.И. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫМИ ЗНАНИЯМИ, НА ПРИМЕРЕ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»	318
Лангольф Е.В. АДАПТАЦИЯ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В КОНТАКТНОМ ЦЕНТРЕ ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ"	321
Лесников Г.М. ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ В КОНСАЛТИНГОВОМ БИЗНЕСЕ	327
Мелоян К.А., Темнякова Т.В. ИССЛЕДОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В ОРГАНИЗАЦИИ	330

Мельник Д. М. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	333
Мишина М. Ю. МИССИЯ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	335
Нархова В.Д., Наседкина К.Ю. БОРЬБА ГОСУДАРСТВА С ФИРМАМИ-ОДНОДНЕВКАМИ	337
Овсянникова Е.Г. ПРИНЦИПЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, ПРИНИМАЕМЫЕ ВО ВНИМАНИЕ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУДИТА	340
Орлова А.А., Костарева С.В. НЕМАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ ООО СК «СИБСТРОЙ»	342
Отраднава Д.К. РОЛЬ ИНТУИЦИИ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ	344
Петрова А.О. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.	346
Попова Ю. МЕСТО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ И ЕГО СВЯЗЬ С ФИНАНСОВЫМ УЧЕТОМ	349
Прокопьева Д.С. ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ	351
Прудникова Н.Г. ПОСТРОЕНИЕ HR-БРЕНДА КОМПАНИИ	354
Романча А.Н. РОЛЬ ШКОЛЫ НАУЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	356
Вересова А.С., Роот Р.В. ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	358
Синчугова Р. А., Аширбагина Н.Л., Балякно А. А. КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	363
Собенникова Т.С. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ СТРЕССА	366
Спаскова Л.А. АКТУАЛЬНОСТЬ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СЕКТОРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ	369
Спаскова Л.А. «ЧИСТКА» БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ	371
Стенина А.И. ПРИВЛЕЧЕНИЕ К ДИСЦИПЛИНАРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	375
Студеникина В.В. ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО СОСТАВА ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ	377
Ступа О.Г. ПОТРЕБНОСТЬ В МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ	379
Фомина В.И. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА КОМПАНИЙ: МЕТОДИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ	381
Черных Т.В. ОРГАНИЗАЦИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	383
Шиповалов А.Г., Сушко Т.В. КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ РЕГИОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ	390
Шорец Т.В. РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ	396
Яманаев Д.А. ФРАНЧАЙЗИНГ: ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И СОВРЕМЕННОЕ ЗНАЧЕНИЕ В БИЗНЕСЕ	400
РАЗДЕЛ 3. ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	
Божко Т.А., Сладкевич М.С. СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	

Бочкарев В. А. АЛГОРИТМ НАХОЖДЕНИЯ НЕРАВЕНСТВ-СЛЕДСТВИЙ	402
Брендель О.А., Брендель А.А. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ	406 408
Дмитриев К.Л., Ультан С.И. ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ КАК НОВОЕ ЯВЛЕНИЕ В ЭКОНОМИКЕ	412
Захарюта А.А. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ НА ПРИМЕРЕ МОДЕЛИ РЕСТОРАНА	423
Зотина П.С., Дюсембина Д.Н., Алексенко Н.В., Ильина Н.И. НАЛОГОВОЕ БРЕМЯ И ЭЛАСТИЧНОСТЬ	426
Кондикова А.В., Забудский Г.Г. О ПРИМЕНЕНИИ КРИТЕРИЯ ОЖИДАЕМОГО ЗНАЧЕНИЯ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ	428
Кондикова А.В., Мещеряков В.А. ОПТИМИЗАЦИЯ ПАРАМЕТРОВ МОДЕЛЕЙ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ С ПОМОЩЬЮ ГЕНЕТИЧЕСКОГО АЛГОРИТМА	430
Корнюшин С.Я., Шукин В.В., Алексенко Н.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ ЗАВИСИМОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ОТ РАСПОЛОЖЕНИЯ ТОРГОВЫХ ТОЧЕК	433
Линькова М. Л., Веденина Л. А., Коденцева Ю. В. УПРАВЛЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫМИ ОБЛАСТЯМИ ПРОЕКТОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРОГРАММЫ MICROSOFT PROJECT	435
Меняйло Ю.С., Алексенко Н.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРЕДЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИ РЕШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗАДАЧИ С ПАРАМЕТРОМ	439
Михель Е.А. МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРИ ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	442
Мотрич В. С., Алексенко Н. В., Бурмистрова Н. А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ГЕОМЕТРИИ ДЛЯ ПОИСКА ЭКСТРЕМУМА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ	445
Николина Е.И. ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	447
Новикова Е.П., Павленко В.С. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	450
Новикова Н.С., СтрелковаЮ.В., Князев О.В. НЕЧЕТКИЕ МНОЖЕСТВА В ЭКОНОМИКЕ	459
Перемыкина А.Н. ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ МИГРАЦИОННОЙ СЛУЖБЫ РОССИИ	460
Пиманычева П.В., Неворотов Б.К. ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫЕ ЧИСЛА	461
Полянина Е.А. РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ О ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПЛАТЕЖАХ	463
Сутина Е. Ю. ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПОСТАНОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	466
Телегина И.К., Лукина В.Л. МЕТОД МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИ ПОСТРОЕНИИ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ	467
Трамбовецкая О.В. ПРОИЗВОДНЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС КАК ИНСТРУМЕНТ БУХГАЛТЕРСКОГО ИНЖИНИРИНГА	473
Труфанова Т.Ю., Коваль А.В. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ	476

Турецких О.А., Бурмистрова Н.А. МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ КОЭФФИЦИЕНТА ЭЛАСТИЧНОСТИ И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКЕ	479
Чехова Н.Е., Мозжерина Н.Т. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	483
Щербакова Я.Г. ВЛИЯНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ВРЕМЕНИ НА УСПЕВАЕМОСТЬ СТУДЕНТОВ	487
РАЗДЕЛ 4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	
Бахаев А.Ю. КРИМИНАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ	490
Васильева Л.А. МЕРЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ПОЯВЛЕНИЮ «ФИРМ-ОДНОДНЕВОК В РОССИИ	492
Галышева А.Е. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ	493
Гамбург К.Ю., Кабанов Д.В., Кольчук И.С. ТЕНЕВОЙ БИЗНЕС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	496
Горных Е. А. ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РФ	499
Дьякова О.А. КОРРУПЦИЯ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И МЕРЫ ПО БОРЬБЕ С НЕЙ	502
Катышкина Д.В. СКОРИНГ КАК МЕТОД ОЦЕНКИ КРЕДИТНОГО РИСКА	504
Кирякова К.Н. ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ	507
Колесина О.В. РОЛЬ И МЕСТО ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ПО ФИНАНСОВОМУ МОНИТОРИНГУ В СИСТЕМЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЛЕГАЛИЗАЦИИ (ОТМЫВАНИЯ) ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ, И ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕРРОРИЗМА	510
Комарова Е. П. АДАПТАЦИЯ ТЕНЕВОГО БАНКИНГА В РОССИИ	512
Копанева А.А. ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ И ЕГО РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	515
Косых В.В., Красношлык Д.А. ТАМОЖЕННЫЙ КОНТРОЛЬ: СУЩНОСТЬ, ПРИНЦИПЫ, ЦЕЛИ	518
Кураш И.А. ПАСПОРТНО-МИГРАЦИОННАЯ СЛУЖБА КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННИХ ОРГАНОВ РОССИИ	521
Кучеренко И.В. АНАЛИЗ МЕРОПРИЯТИЙ ПО КОНТРОЛЮ ЗА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ	524
Левченко А.Е. САНКЦИИ ПРОТИВ РОССИИ: РЕАЛЬНАЯ УГРОЗА ИЛИ ИМПУЛЬС К РАЗВИТИЮ	527
Лекант А.К. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОЙ КУЛЬТУРЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	529
Матвеева М.А. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА	532
Монгуш С.Р. ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РФ	535
Найденко А.Е. СТРАХОВАНИЕ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ В РФ – ТЕКУЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ	537
Невструева М.В. АДМИНИСТРАТИВНЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ В ОБЛАСТИ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА	540
Прошивалко К.А. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ	542

Ракитянская Ю.А. МОШЕННИЧЕСТВО В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ АВТОМОТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ	545
Севастьянова А.А. Костарева С.В. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДИСКВАЛИФИКАЦИИ ЗА НАРУШЕНИЕ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА	548
Серикова Д.А. КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА РАБОТЫ АУДИТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ	550
Станчин А.О. ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА	554
Танербергенова Г.И. СТРАХОВАНИЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ	556
Чердынцева Е.В. ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ И СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ БЕГСТВА КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ	558
Шпинева А.С. НАРУШЕНИЯ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК	561
Щукин В.В. РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ	563
РАЗДЕЛ 5. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ	
Глухова А.И. ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ И АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ВАЛЮТ НА МИРОВОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ	565
Григорьева А.О. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА НА ОСНОВЕ АДАПТИВНОЙ СИСТЕМЫ НЕЙРО-НЕЧЕТКОГО ВЫВОДА	568
Дучек Н.Е., Лищенко Э.В. БУДУЩЕЕ ДОЛЛАРА КАК ЭЛЕМЕНТА МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ	571
Задорожная Д.Е., Ивина Е.А. РОССИЯ И ВТО: ИЗМЕНЕНИЯ В БАНКОВСКОМ И СТРАХОВОМ СЕКТОРАХ	573
Иванова Н.А. СОВРЕМЕННЫЕ ДЕНЬГИ И ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	576
Канунникова Е.А. МИРОВАЯ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	578
Лищенко Э.В. КРИПТОВАЛЮТЫ И ИХ РОЛЬ В МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ	581
Мамонова Д.Е. ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	583
Машкина В.А. ФИНАСОВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ СТРАН ЕВРОАЗИАТСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СООБЩЕСТВА	586
Митрякова Д.А. АКЦИИ КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ	589
Муляр Я. Г. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ В СИСТЕМЕ МИРОВОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	592
Непомнящая М.С. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ	595
Никифорова К.С. ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ЭМИТЕНТОВ, СВЯЗАННЫЕ С ВЫПУСКОМ И ОБРАЩЕНИЕМ ЦЕННЫХ БУМАГ	596
Нурахметова М.С. МЕТОДИКА ОТРАЖЕНИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ	600
Прасолова М.М. ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО	603

Репин А. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ ВЕКСЕЛЕЙ	609
Руденко А. В. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ ГЕРМАНИИ	613
РАЗДЕЛ 6. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА	
Goncharova V. A. BITCOIN AS THE LEADER IN CRYPTOCURREACIES: PROS AND CONS	617
Studenikina V.V. BUSINESS-ENGLISH – THE WAY UP IN THE CAREER LADDER	619
Zolotarev A.S., Shelontseva L.N. INTERNATIONAL COOPERATION IN DESIGN INDUSTRY	620
Автушенко Л. А. ИСТОРИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛ ЗАПАДНОЙ СИБИРИ (НА ПРИМЕРЕ СЕЛА КРАСНОЯРКА И ДЕРЕВНИ КАМБАР ТАТАРСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)	622
Аксенова А.В. РАССМОТРЕНИЕ И РАЗРЕШЕНИЕ КОЛЛЕКТИВНЫХ ТРУДОВЫХ СПОРОВ	625
Алдошин А.И. РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ РОССИИ ПУТЕМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КИТАЯ, КАК ДОЛГОСРОЧНОГО ИНВЕСТОРА	628
Базанова Д.И. ОСОБЕННОСТИ МИРОВОЗЗРЕНЧЕСКИХ ПОЗИЦИЙ И ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ БОГАТЫХ И БЕДНЫХ. ФЕНОМЕН УСПЕШНОСТИ.	630
Белоусько Т.Ю., Фрик О.В. КУЛЬТУРНЫЕ СТАНДАРТЫ В СФЕРЕ МЕНЕДЖМЕНТА	632
Брусникина А.Е. РЫНОК АВТОКРЕДИТОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	636
Буякова Е.Е., Сысо Т.Н. ВЛАДЕЛЬЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ В РОССИИ	638
Вайгент Л.Н., Антонова Ю.И. ПОЛИТИЧЕСКИЕ РЕЖИМЫ: ТОТАЛИТАРИЗМ И ПОСТТОТАЛИТАРИЗМ	642
Варламова А.Ю. ЭКОНОМИКА РЫНКА ОСАГО В РОССИИ	646
Викулова Н.А., Джамбулова Ш.Ж. РОЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА	649
Гергерд М.В., Завгородняя Т.В. ПОРЯДОК ВЫПЛАТЫ ДИВИДЕНДОВ ПО АКЦИЯМ	652
Глухова А.И., Канунникова Е.А. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В СИБИРСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ	655
Годунова Л.А. ЛОББИРОВАНИЕ ИНТЕРЕСОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	658
Давыдок А.В. ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ ТРУДА	662
Дюсембина Д.Н. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	665
Евстифеева Е. И., Тастембекова С. Д. ОСОБЕННОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ	667
Еремина Н. ИНДИКАТОРЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ	672
Ерёменко В.С. РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	677
Жакина А.Н. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РОССИИ И ОМСКОЙ ОБЛАСТИ.	678
Занина А. В., Романова А.Д., Аширбагина Н. Л. ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК	

ЭЛЕМЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	681
Захарченко Е.Е. ПРОБЛЕМЫ ЦЕНОВОЙ ДИСКРИМИНАЦИИ НА РЫНКЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ (КРУИЗОВ)	684
Захарюта А.А. О НЫНЕШНЕМ ЭТАПЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ	686
Зотина П.С., Пиманычева П.В. АФГАНИСТАН: ВОЙНА, О КОТОРОЙ ЗАБЫЛИ	688
Иргит С. А. АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ФОРМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РФ	690
Калияхмет М. РАЗВИТИЕ КАЗАХСТАНСКОГО ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ВОВНУТРЕННИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАХ	692
Карабанова О.В. ПРОБЛЕМА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ТРУДОВЫХ СПОРОВ. ПРИЧИНЫ И ОБСТОЯТЕЛЬСТВА ИХ ВОЗНИКНОВЕНИЯ	694
Келя С.Н., Кузнецова Е.К. РОЛЬ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА В РАЗВИТИИ ОМСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ	696
Кинслер Е. В. ЗАРОЖДЕНИЕ И РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА РУСИ ДО СЕРЕДИНЫ XVIII ВЕКА	699
Клименко С.Н. ЧЕЛОВЕК КАК ОБЪЕКТ И СУБЪЕКТ МАНИПУЛЯЦИИ СОЗНАНИЕМ	702
Комарова Е. П. НАЛОГОВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ С КРЫМОМ	704
Комарова Е.П., Полянина Е.А. СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ДЕТЕЙ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ	706
Коншу Ю.Я. АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ	708
Кочкина А. С. СЧАСТЬЕ КАК ОНО ЕСТЬ...ОПЫТ ФИЛОСОФСКОГО ОСМЫСЛЕНИЯ	711
Куликова С.Е. ОСОБЕННОСТИ ТРУДА БЕРЕМЕННЫХ ЖЕНЩИН	714
Левченко А.Е. ЛОУ-КОСТ АВИАКОМПАНИИ В РОССИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ ПОЯВЛЕНИЯ НА НАЦИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ГРАЖДАНСКИХ АВИАПЕРЕВОЗОК	716
Лиличенко В.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ	719
Лукашевич Ю.А., Цыганкова А.А. КОНЦЕПЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ РОССИИ	721
Мазеева О.И., Романова Е.Н. НУКЛЕАРНАЯ СЕМЬЯ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	722
Макарова Д.В. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	725
Мамонова Е.А., Кириллова М.В., Третьякова Е.С. ИНТЕРАКТИВНЫЕ ФОРМЫ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД ОБУЧЕНИЯ	728
Мартынова В.В. ВКЛАД СИБИРЯКОВ В ВЕЛИКУЮ ПОБЕДУ	733
Матвеева М.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОСАГО В РОССИИ	734
Мерсадыкова А. БРЕНДИНГ: СОЗДАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ	737
Омарова А.М., Пиманычева П.В., Сарсенова Д.Р., Череповецкий П.С. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРА НА ОМСКОМ РЫНКЕ	742
Пайвина Т.В., Усова Н.В. КУЛЬТУРА РЕЧИ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ	743
Петрова Ю.М., Харитоновна М.С. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА РОЗНИЧНОГО	

КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ	745
Платова М.С., Шелонцева Л.Н. ОСОБЕННОСТИ УПОТРЕБЛЕНИЯ ПАССИВНОГО ЗАЛОГА В ДЕЛОВОЙ КОРРЕСПОНДЕНЦИИ (НА МАТЕРИАЛЕ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА)	752
Полянина Е.А. ЧЕМ ГРОЗИТ ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ	753
Соколова Н.Н., Фрик О.В. ИМИДЖ КАК ЭЛЕМЕНТ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ	756
Сорокин Р.В., Джамбулова Ш.Ж. ВЕНЧУРНЫЙ БИЗНЕС И ОРГАНИЗАЦИЯ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ	758
Софьяновская В.И. МЕТОДИКИ АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА В СФЕРЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	761
Студеникина В.В. СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ ГОСУДАРСТВОМ ТРУДОВЫХ ПРАВ И ЗАКОННЫХ ИНТЕРЕСОВ РАБОТНИКОВ	764
Ткаченко М.Г., Барновская Т.В. ВЛИЯНИЕ УКРАИНСКОГО КРИЗИСА НА СОСТОЯНИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ	766
Третьякова Е.С., Кириллова М.В. ДЕЛОВАЯ ИГРА КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД АКТИВИЗАЦИИ ЛИЧНОСТНОГО ПОТЕНЦИАЛА СТУДЕНТОВ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО САМООПРЕДЕЛЕНИЯ ШКОЛЬНИКОВ	770
Ужва Ю.В. МЕНЕДЖМЕНТ И ВНЕШНЯЯ СРЕДА	774
Урлапов П.С., Цой Н.В. TENDS IN EVERYDAY ENGLISH	778
Урлапов П.С. ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ОНЛАЙН-МАРКЕТИНГА	780
Чердынцева Е.В. ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СТОРОН ТРУДОВОГО ДОГОВОРА	782
Череповецкий П.С. ОЛИМПИЙСКИЕ ИГРЫ «СОЧИ – 2014» И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ	785
Чехова Н.Е. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ	787
Шевцов В.Ф., Ковалев В.А. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	791
Шеповалова В.А. ОБРАЗОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЛИ ЧАСТНОЕ?	795
Шлапакова Ю.П., Фрик О.В. НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ПРИЗНАКИ ЛЖИ И ОБМАНА В ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ	797
РАЗДЕЛ 7. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ	
Spaskova L.A., Varlamova A.U. HOUSING FOR «MIDDLE CLASS»: MORTGAGE FOR RESIDENTS OF OMSK	800
Zhalsapova O.B. PERFORMING ARTS OF THE WEST AND THE EAST	802
Агафонова М. А. СОПЕРНИЧЕСТВО В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЯХ КАК БАЗОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА	803
Аксенова А.В. ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ СФЕРОЙ ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ	805
Антонова К.В., Аширбагина Н.Л., Козлов М.В. ВЛИЯНИЕ СМИ НА ОБЩЕСТВЕННОЕ СОЗНАНИЕ	

Бонюхова Д.А. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ГЕРМАНИИ КОНЕЦ XX – НАЧАЛО XXI В.В.	811
Гаджиева С., Аширбагина Н.Л., Медведева М. РОЛЬ НЕФОРМАЛЬНОГО ЛИДЕРА В ОРГАНИЗАЦИИ	812
Гуляева Е.В. К ВОПРОСУ ОБ УВОЛЬНЕНИИ И ПРИЕМЕ НА РАБОТУ ПОСЛЕ ВЫХОДА ИЗ ДЕКРЕТНОГО ОТПУСКА, ОТПУСКА ПО УХОДУ ЗА РЕБЕНКОМ	816
Гуськова К.И., Аширбагина Н.Л. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ СТУДЕНЧЕСКИХ ГРУПП ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ	819
Гуськова К.И., Аширбагина Н.Л. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ СТУДЕНЧЕСКИХ ГРУПП ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ	821
Давыдок А.В. Стенина А.И. РАЗЛИЧИЯ СТИЛЕЙ РУКОВОДСТВА МУЖЧИН И ЖЕНЩИН НА ПРЕДПРИЯТИИ	823
Давыдок А.В., Покровский Г.Е. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ	825
Дмитриева А.И., Костарева С.В. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КОЛЛЕКТИВНО-ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ	827
Дудкина Н.С., Аширбагина Н.Л. Дудкин А.А. ЭВОЛЮЦИЯ СЕМЕЙНЫХ ТРАДИЦИЙ	830
Емельянцева М.О., Аширбагина Н.Л., Иванов Ю.М. ТРАНСПОРТНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ	832
Емиць Е.О., Никитина И.А. ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ ГЕРМАНИИ	835
Еремеева Д.Н., Романова Е.Н. СИНДРОМ ПОНЕДЕЛЬНИКА: ВРЕДНАЯ ПРИВЫЧКА ИЛИ БОЛЕЗНЬ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА?	839
Есентайұлы М. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	842
Иванова Н.А., Аширбагина Н.Л., Свидлова Е.А. ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ	844
Мнацаканова И.С., Чванько А.А. ТЕРРОРИЗМ КАК УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	855
М.А. Моисеева. ВОЙНА В СУДЬБЕ МОЕЙ СЕМЬИ	856
Намоконова О.Н., Хайрулина Л.Р. ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА В УПРАВЛЕНИИ ЛИТЕЙНЫМ ЦЕХОМ ОАО «КБТМ»	859
Николенко М.П. ИЗ ПОВОЛЖЬЯ В СИБИРЬ (ИЗ ИСТОРИИ СОВЕТСКИХ НЕМЦЕВ В ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ)	866
Ноженко А.П., Хайрулина Л.Р. ИССЛЕДОВАНИЯ ПЕРЕМЕНЧИВОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ	868
Отрадна Д. К., Аширбагина Н.Л. ВЛИЯНИЕ ЭТИЧЕСКОГО КОДЕКСА НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ	871
Побежук Ю.В., Тимофеев А.Ф. АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ НА ПРИМЕРЕ КРУТИНСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА	873
Прудникова Н.Г. АНЕМИЯ И АКТИВНЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ	876
Прудникова Н.Г. ГАРАНТИИ И КОМПЕНСАЦИИ РАБОТНИКАМ, СОВМЕЩАЮЩИМ РАБОТУ С ОБУЧЕНИЕМ	878
Прудникова Н.Г. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИДЕРСТВА	878

	881
Разумова А.Н., Аширбагина Н.Л., Яковлева Н.Ф. ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В РУКОВОДСТВЕ	884
Самойленко Е.А. ОЦЕНКА РЕФОРМ ПЕТРА I	887
Сергеева В.Э. СУБЪЕКТИВНЫЕ ФАКТОРЫ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	890
Стаднюк К. СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ	893
Ступина К. И. ОБРАЗ НЕМЕЦКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО СЛУЖАЩЕГО	895
Сушкова М.В., Аширбагина Н.Л. Новикова В.В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ	897
Тастемиров Р., Ступина К. ОБРАЗ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО СЛУЖАЩЕГО ГЛАЗАМИ СТУДЕНТОВ	902
Урлапов П.С. ТЕНДЕНЦИИ К ПРИОБЩЕНИЮ НАСЕЛЕНИЯ РФ К ЗДОРОВОМУ И СПОРТИВНОМУ ПИТАНИЮ	903
Цепкова О.А., Тимофеев А.Ф. СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ И МОДЕРНИЗАЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИИ В МИРОВОМ СООБЩЕСТВЕ: СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ	909
Цыбукова П. А. АНАЛИЗ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В ОМСКОМ РЕГИОНЕ	911
Чумарова Л.С. ВОЙНА: ЖЕНЩИНА В ТЫЛУ И НА ФРОНТЕ	913
РАЗДЕЛ 8. ПОТЕНЦИАЛ СИСТЕМ СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ	
Baevskaya K. PHOBIAS IN ENGLISH AND RUSSIAN LINGUACULTURE	917
Аксенова А.В. Баранов Г.В. КАМПАНИИ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ И ПРОПАГАНДА	918
Бобров В.Л. ФОРМИРОВАНИЕ КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ	922
Гуляева Е.В. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СИСТЕМ СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ И ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА И ГРАЖДАН СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	929
Давыдок А.В. ПРИНЦИПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СИСТЕМ СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ И ОРГАНА ВЛАСТИ.	932
Дубова Я.А. ГРУППЫ ОБЩЕСТВЕННОСТИ В СИСТЕМЕ СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ.	936
Дьякова О.А. ФАКТОР ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ СИСТЕМЫ СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ.	939
Карабанова О.В. СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ, ПАРАДИГМЫ.	944
Кириллова М.В. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СЛУЖБ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ ОРГАНОВ ВЛАСТИ С ПОЛИТИЧЕСКИМИ ПАРТИЯМИ.	947
Куликова С.Е. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СЛУЖБ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ ОРГАНОВ ВЛАСТИ С НЕКОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ.	950
Мамонова Е.А. ПРОДВИЖЕНИЕ ПОЛИТИЧЕСКОГО ИМИДЖА СРЕДСТВАМИ СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ.	954
Омарова А.М. Мнацаканова И.С. САМЫЕ НЕОБЫЧНЫЕ ЗДАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	957

Прокопьева Д.С. СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ В ОРГАНАХ ВЛАСТИ И РЕАЛИЗАЦИЯ ПРАВ РОССИЯН В ПЕРИОД ИЗБИРАТЕЛЬНОЙ КАМПАНИИ.	958
Прудникова Н.Г. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СЛУЖБ СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ ОРГАНОВ ВЛАСТИ С ОБЩЕСТВЕННЫМИ ОБЪЕДИНЕНИЯМИ.	962
Прудникова Н.Г. СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ВЛАСТИ С НАСЕЛЕНИЕМ	965
Стенина А.И. ФАКТОР ИНФОРМАЦИОННОЙ ВОЙНЫ В СИСТЕМЕ СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ.	968
Студеникина В.В. СИСТЕМЫ СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ.	972
Студеникина В.В., Покровский Г.Е. КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ	975
Темнякова Т.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОВЕДЕНИЯ КАМПАНИЙ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ.	977
Третьякова Е.С. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СИСТЕМ СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ И ПРИНЦИПЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ.	981
Чердынцева Е.В. СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ И КЛАССИФИКАЦИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И УПРАВЛЕНИЯ РОССИИ.	984

Tanerbergenova G.I., Schukin V.V.
The Omsk branch of the Finance University under the Government of the Russian Federation
(Russia, Omsk)

DEVALUATION OF THE RUBLE: CAUSES AND CONSEQUENCES

Abstract. Changes in the national currency often have ambiguous consequences, both for the economy as a whole and for its subjects. Ruble devaluation reduces the real incomes of citizens, and at the same time increases the competitiveness of domestic products in the world market.

Keywords: devaluation of the ruble and monetary policy.

Relevance of this subject is determined that the change in the exchange rate of national currency often has ambiguous consequences, and both for economy as a whole, and for her subjects. So devaluation of ruble reduces real incomes of citizens, and in the same time raises competitiveness of the domestic goods in the world market.

In 2008 the bank of Russia declared transition to the floating currency rate. It agrees to the main directions of a single state monetary policy for 2014 and the period 2015 and 2016 it is planned "to finish by 2015 transition to a floating exchange rate mode". However the question of transition remains open as the first quarter 2014 was characterized by strong volatility of national currency and showed significant risks of free floating. Therefore the purpose of this work is identification of the reasons of fluctuations of the ruble at the beginning of 2014 and determination of consequences for the financial system.

The amplified capital outflow was the basic reason of devaluation of national currency. Practically all post-crisis period foreign investments left the country. (Fig. 1) "... is problems with economic revival, with the general investment climate, production costs", A.V. Ulyukaev, the Minister of Economic Development of the Russian Federation makes comments on the outflow reasons. Besides, outflow is promoted by forming of savings of the population in dollars, euro and other foreign currencies, and also difficulties which test the Russian companies with refinancing of currency debts. According to the minister, the total debt of the companies of the Russian Federation in 2014 is estimated at about \$80 billion, and outflow for the first quarter constituted about 60 billion dollars. Moreover, on economy of Russia foreign rating agencies and possible sanctions from the countries of the West led decrease in forecast values to "dumping" of securities in the stock market that besides reduced the dollar offer in the Russian market.



Fig.1 Inflow/capital outflow in the Russian Federation

But it should be noted that leaving of dollars from the exchange market in the first quarter 2014, it was characteristic not only for Russia, but also for other emerging markets. Therefore the capital outflow is also connected with increase of appeal to investors of the developed markets, first of all the USA. The Federal Reserve System at the end of 2013 planned a rate for policy turning "quantitative mitigation" that in turn promoted increase of interest rates in economy, so made it more attractive to investors.

Also internal political risks had an impact on a currency rate. The conflict between Ukraine and Russia led to a gap of relations of production. That led to an aggravation of recession of the Russian economy: the export volume and, as a result, receipts of foreign currency from abroad were reduced.

The main consequence of volatility of ruble was the active policy of the Bank of Russia. The Central Bank took the measures which are directly affecting the exchange market – by interventions, and on indirect – through

amount of bank liquidity. We will begin with consideration of the traditional tool – currency interventions. It should be noted that the period of 2012 till the first half of 2013 was characterized by small amount of interventions and the main thing practically their complete planned character. (Fig. 2) In the second half of 2013, and especially in the first quarter 2014 considerable deviations of the actual amount of interventions from planned which reached 100%. (Fig. 3)



Fig. 2 Amount of currency interventions of the Central Bank of the Russian Federation in 2013-2014



Fig. 3. Amount of currency interventions of the Central Bank of the Russian Federation in 2013-2014

Then the Central Bank raised a key rate to 7% for the purpose of restriction of bank liquidity. It was connected with the possible growth of speculative transactions of commercial banks in the exchange market. Further fluctuations of ruble could turn out to be consequence of that. Also the Bank of Russia began reducing the issued credits on repo operations. So the amount of the credits on repo operation at the beginning of March decreased by 81,43%. Besides, the demand amount from a bank system throughout all considered period was more than an amount of actually made bargains. All this will affect, first of all, the amount of means of mid-sized banks which because of increase of rates, will be deprived of part of the financial resources. Besides, in 2013 the option of an exit of the Russian economy from recession due to refinancing of a bank system, however in connection with increase of a key rate was discussed, most likely, it will be impossible.

Thus, decrease in a rate of Russian ruble was caused by the amplified capital outflow, decrease in export, economic and policy risks. To overcome the volatility of the national currency the Central Bank of the Russian Federation resorted to the traditional tool of the currency channel - to currency interventions, for the purpose of ensuring further rate stability it limited amount of bank liquidity. It was reflected in amount of financial resources of mid-sized banks. Also it used refinancing to prevent the economy from recession.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ РЫНКА

Аннотация. Производство товаров зависит от издержек, которые определяются ценами на факторы производства. Эти факторы имеют свой рынок, и цена на них устанавливается в соответствии с законами спроса и предложения. Выделяют четыре типа рынков, в каждом из которых имеются определённые особенности в части ценообразования.

Ключевые слова: ценообразование, типы рынков.

Abstract. Production of goods depends on the costs that are determined by the prices of factors of production. These factors have their own market, the price is set in accordance with the laws of supply and demand. There are four types of markets, each of which has certain characteristics in terms of pricing.

Keywords: pricing, types of markets.

Цена выступает одним из основных факторов, определяющих выбор покупателя. Деятельность продавца в области ценообразования в значительной степени зависит от типа рынка, на котором он работает. Обычно выделяют четыре классических типа рынка.

Рынок свободной (чистой или совершенной) конкуренции – самый массовый тип рынка, отличительной особенностью которого является наличие множества (более 40) продавцов, а также покупателей какого-либо схожего товара (пшеницы, сахар, леса, цветных металлов и т.д.). В современных условиях единственными примерами рынка, приближающегося к свободной конкуренции, являются так называемые городские рынки, ярмарки и биржевой рынок. Продавцы на рынке свободной конкуренции не тратят много времени на разработку стратегии маркетинга, поскольку на нем роль маркетинговых исследований, мероприятий по разработке товара, политики цен, стимулирования сбыта товаров, рекламы и других мер ограничена. Рынок указанного типа не однороден по развитию конкуренции и ее воздействию на производство и потребление. Экономическая наука различает чистую и совершенную конкуренцию. Чистая конкуренция предполагает всего лишь отсутствие монополии, что достигается наличием большого числа покупателей и продавцов одинакового и в основном стандартного товара. Совершенная конкуренция, кроме этого фактора, включает еще множество других, благодаря которым восстанавливается равновесие на рынке. К таким факторам относятся мобильность ресурсов, четкая информированность, способность быстро перестраивать технологию, организацию производства, производственный режим, оперативно концентрировать финансы [2].

Рынок монополистической конкуренции - второй по массовости тип рынка, состоящий из большого числа (от 10 до 40) продавцов, предлагающих покупателям, которых также много, разные варианты товаров не по единой рыночной, а по различным ценам, колеблющимся в широком диапазоне. Предлагаемые товары не полностью взаимозаменяемы и могут отличаться друг от друга не только физическими характеристиками, патентом, лицензией, качеством, внешним оформлением, марочным наименованием, фирменным названием, формой, цветом, модным стилем, сервисными услугами, но и потребительским предпочтением. Покупатели учитывают разницу в предложениях и готовы платить за товары разные цены [3]. При монополистической конкуренции возникает проблема не только единичного, но и группового равновесия (проблема взаимоприспособления) экономических сил внутри группы конкурирующих между собой монополистов. Этим монополистическая конкуренция отличается от свободной (чистой) конкуренции и чистой монополии.

К числу рынков монополистической конкуренции можно отнести рынки, следующих товаров, в том числе и импортных: безалкогольных и алкогольных напитков, табачных изделий, многих видов лекарств, имеющих заменители, витаминов, кондитерских изделий, моющих средств, шампуней, духов, одежды, обуви с фирменными знаками, спорттоваров, телевизионной, радио-, видео - и аудиотехники, бытовой и компьютерной техники, фирменной мебели, сантехники и сантехнических аксессуаров, фирменных бытовых услуг, продукции многих магазинов и торговых палаток розничной торговли в городах, а также товаров производственно-технического назначения и др.

На рынке чистой монополии есть только один продавец. Им может быть фирма или государственная организация. Фирма-монополист сама определяет цены на свою продукцию, не учитывая ценовую политику остальных фирм. При помощи государственной монополии можно установить цену товара ниже его себестоимости, вызвав увеличение потребления товара слоями населения, не имеющими возможности приобрести его по полной цене. Можно также повысить цену, что вызовет сокращение потребления продукта.

Фирма-монополист, не ограниченная в ценовой политике, все же устанавливает оптимальный уровень цены, базируясь на спросе на свою продукцию. Ценовая политика фирмы-монополиста основывается на ценовой дискриминации, согласно которой фирма продает товар по различным ценам, не учитывая различия в издержках.

Существует убеждение, что цена монополиста всегда больше, чем цена, сложившаяся на рынке в условиях конкуренции. Согласно работе Котлера ограничением этой цены являются факторы, не связанные с текущей прибылью: боязнь введения государственного регулирования, нежелание привлекать конкурентов, стремление быстрее проникнуть на всю глубину рынка. Существует даже специальный термин «монопольно высокие цены». Отметим, что для монополии существуют экономические причины не повышать цену выше определенного уровня. Спрос на продукцию монополии определяется количеством клиентов, могущих и желающих потратить за нее определенную цену [3]. С увеличением цены количество таких клиентов падает, приближаясь к нулю. Следовательно, должна существовать цена, при которой прибыль достигает максимума. Продавать продукцию выше этой цены для монополии бессмысленно.

Рынок олигополистической конкуренции - специфический тип рынка, состоящий из небольшого количества (около 7-10) доминирующих крупных фирм (продавцов), которые обеспечивают весь рынок или его подавляющую часть и при этом предлагают как однородные (схожие) и взаимозаменяемые товары (прокат черных и цветных металлов, сталь, алюминий, пластмассы), так и отличные друг от друга (автомобили, компьютеры, электротехнику). Товар, который они поставляют, однороден и стандартизирован или дифференцирован фирменной маркой.

На указанный рынок новому продавцу проникнуть очень трудно, поскольку ведущие фирмы могут предпринимать стратегические действия, затрудняющие его вступление на рынок. Каждый продавец чутко реагирует на маркетинговую деятельность конкурентов и стратегию их ценообразования, при этом он очень осторожно относится к изменению цен своей продукции. Олигополист никогда не ощущает полной уверенности, что может добиться какого-то долговременного результата в получении желательной прибыли за счет снижения цен. С другой стороны, если фирма на указанном рынке повысит цены, конкуренты могут не последовать ее примеру. В этом случае фирме придется или возвращаться к прежним ценам, или рисковать потерей клиентуры в пользу конкурентов. Любые действия одной фирмы по изменению объема продаж или цен влекут ответную реакцию конкурентов. Такая взаимозависимость вызывает необходимость раздела рынков сбыта, согласования объемов продаж, правил и процедур ценообразования. Олигополистическая структура рынка является преобладающей для промышленно развитых стран в современных условиях.

На данном типе рынка фирмами применяется множество стратегий ценообразования. Одна из этих стратегий – стратегия координации действий при установлении цен, существующая в двух вариантах: принятия соглашения о ценах и параллельной ценовой политики. Параллельная ценовая политика представляет собой координацию цен, выражающуюся, например в расчете затрат производства по установленным статьям, затем прибавлении установленной нормы прибыли и установлении конечной цены. Под влиянием рыночных факторов все цены изменяются в одинаковых пропорциях и направлении.

На рынке олигополистической конкуренции существуют отдельные фирмы, занимающие на нем значительный удельный вес (более 20%), что позволяет им влиять на рыночную цену товара путем или ее диктата (могут побудить другие фирмы снизить или повысить цены определенных товаров), или варьирования объемом продаж, или воздействия на другие ценообразующие факторы. При этом любые фирмы осознают свою зависимость, как в ценообразовании, так и в других аспектах поведения, от фирм-конкурентов и должны учитывать их реакцию.

В современных российских условиях также наибольшая часть промышленной продукции некоторых видов услуг производится в олигополистических отраслях и входящих в них компаниях [1]. К таковым, например, относятся нефтедобывающая и нефтеперерабатывающая промышленность, в которую входят разные акционерные общества и компаний (в том числе «Роснефть», «Лукойл», «Сургутнефтегаз» и др.), угольная промышленность - с учетом региональной структуры и локализации сферы рынков, черная металлургия - по основным видам продукции и с учетом специализации производства, цветная металлургия (производство алюминия, олова, свинца, цинка и др.), станкостроение, моторостроение, производство электромашин, электродвигателей, автомобилей, тракторов, автобусов, комбайнов, экскаваторов, телевизоров, радиоаппаратуры, электронно-вычислительной техники, холодильников, стиральных машин, химическая промышленность (большинство видов продукции), транспортные услуги (авиационные и морские перевозки) и др.

В настоящее время наиболее эффективными моделями ценообразования на рынке олигополистической конкуренции являются модели, основанные на математической теории игр, с помощью которой анализируются варианты поведения субъектов с противоположными интересами. Она показывает, к каким последствиям может привести «война цен» между фирмами, при каких условиях они могут рассчитывать на уверенный успех и стабильность рыночной конъюнктуры [4]. Математическая теория игр позволяет руководству фирмы сориентироваться в выборе наиболее выгодной политики цен на рынке олигополистической конкуренции. Считается, что единственной причиной удержания цен на рынке олигополистической конкуренции является боязнь ценовых войн. В случае, если один из олигополистов снижает цену, он увеличивает продажи, в частности за счет остальных участников рынка. Они так же снижают цены до уровня инициатора снижения или ниже. Процесс идет до тех пор, пока цена не снизится до себестоимости. В результате в проигрыше оказываются как инициатор снижения, так и его последователи. Боязнь такого развития событий останавливает участников рынка от снижения цены.

Таким образом, при установлении цены на товар необходимо учитывать тип рынка, на котором работает продавец, поскольку он влияет на взаимоотношения с конкурентами, с покупателями и даже государством. Игнорирование особенностей подобного рода может привести к недополучению дохода.

Список литературы.

1. Абдрахманова Л.Б., Кораблева А.А. Особенности ценообразования в нефтяной отрасли. // Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации. Материал научно-практической конференции студентов, 17 апр. 2012 г., г. Омск. – с. 8-9.
2. Баздникин А.С. Цены и ценообразование: Учебное пособие. - М.: Юрайт-Издат, 2008. - 332 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. М.: Вильямс, 2007. – 656 с.
4. Родионова А.Н., Руднева Ю.Р., Пашин С.Т. Методы расчета цены на новый товар // Маркетинг в России и за рубежом. - 2010. - №2. - 34-45 с.

Алдошин А.И.
Омский филиал
Финансового университета при Правительстве РФ
Федоровых О.П., к.э.н.

ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА В РОССИИ: ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В настоящее время в сфере электроэнергетики России существует немало проблем, одна из которых – перекрестное субсидирование. Решением этой проблемы является внедрение нового проекта – социальной нормы потребления.

Ключевые слова: электроэнергетика, перекрестное субсидирование, социальная норма, тарифы.

Abstract. Nowadays there are a lot of problems in the electricity sector, one of them is cross-subsidization. The solution of this problem may be an introduction of the new project – social norm of consumption.

Keywords: electricity, cross-subsidization, social norm, rates.

Как известно, основой жизни и окружающей среды является энергия. С ее помощью осуществляются все необходимые жизненные процессы. С экономической точки зрения энергию можно отнести на затраты, которые производство осуществляет в ходе своей деятельности. Одним видом такой энергии является электроэнергетика. На макроэкономическом уровне электроэнергетика является важнейшей частью народного хозяйства, определяющее экономическое и социальное положение страны. Поэтому очень важно правильно решить вопрос о правильном формировании цены на данный вид энергии.

Целью данной работы является изучение ценообразования на российском рынке электроэнергии. Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

- Рассмотреть формирование цены на электроэнергию для потребителей в России;
- Определить возможности снижения цен на электроэнергию;
- Изучить введение социальной нормы потребления электроэнергии;
- Спрогнозировать перспективы рынка электроэнергии в нашей стране.

В настоящее время тарифы на электроэнергетику складываются из такого принципа ценообразования, как перекрестное субсидирование. Несмотря на то, что перекрестное субсидирование нормативно закреплено, оно является одной из наиболее старых и известных проблем в российской электроэнергетике. На законодательном уровне принимаются различные решения по его ликвидации, но полностью уйти от перекрестного субсидирования до сих пор не удалось. Постановлением Правительства РФ от 26.12.2013 № 1253 даже закреплены субсидии на ликвидацию перекрестного субсидирования в электроэнергетике.

Если говорить в общем, перекрестное субсидирование выражается в переносе части затрат на электроснабжение одних групп потребителей на другие, а именно искусственное занижение цен для населения за счет их завышения для промышленных предприятий, либо в искусственном перераспределении прибыли между разными видами деятельности в электроэнергетике.

Для того чтобы разобраться в проблеме нужно узнать из чего же складывается цена на электроэнергию. Для любого потребителя конечная цена складывается из: стоимости производства электроэнергии; стоимости транспортировки; сбытовых надбавок гарантирующих поставщиков. Перекрестное субсидирование реализуется либо через тарифы на передачу, либо через надбавки поставщиков.

В первом случае для населения устанавливаются минимальные тарифы на передачу, а все что недоплачивает население, распределяется на остальных потребителей. Такая ситуация стимулирует крупных потребителей к переходу на обслуживание к Федеральной сетевой компании, что приводит к сокращению объемов полезного отпуска в рамках региона. Региональные органы регулирования вследствие этого сталкиваются с выбором – либо резко поднять тариф на передачу для оставшихся потребителей, либо уменьшить инвестиционные затраты сетевых организаций.

Во втором случае, проблема заключается в совокупности затрат, связанных с поставками электроэнергии. Рассмотрим особенности передачи электроэнергии более подробно. Население потребляет электричество на низком напряжении, для чего требуется содержать значительное количество объектов сетевого хозяйства; кроме того, чем меньше напряжение, тем больше потери электроэнергии. Промышленные предприятия же, наоборот, потребляют электроэнергию на высоком напряжении, следовательно и совокупные затраты на содержание объектов сетевого хозяйства выше. Соответственно сбытовые надбавки должны быть для населения выше, чем для прочих потребителей.

Исходя из данных проблем, складываются следующие размеры бедствий, вызванные перекрестным субсидированием. По данным ФСТ России, за период с 2008 по 2012 год, размер перекрестного субсидирования увеличился с 135 млрд. до 196 млрд. руб., т.е. почти в 1,5 раза. В 2013 году озвучивалась цифра 220 млрд. руб. По данным Минэкономразвития, в 2011 году в России цены на электроэнергию для промышленности превышали тарифы для населения на 5%. В то же время в других странах обратная ситуация: у населения цены выше, чем у промышленных потребителей. Ситуация, сложившаяся на российском рынке электроэнергетики, характерна только для России. К примеру, в США цена для населения на 42% больше, чем для промышленных потребителей. Такая ситуация соответствует процессу энергоснабжения, описанному выше.

Таким образом можно сделать вывод о том, что перекрестное субсидирование в электроэнергетике – очень большая проблема, которая влияет на экономическое развитие страны, поскольку снижает конкурентоспособность страны. В настоящее время идет активное обсуждение способов ее решения. Одним из способов уменьшения объемов перекрестного субсидирования является введение социальной нормы потребления электроэнергии для населения.

Стоит упомянуть, что минимальные и максимальные пороги цен на электроэнергию для населения установлены законодательно приказом Федеральной службы по тарифам (ФСТ России) от 11 октября 2012 г. № 185-э/1. С 2013 года в России началась практика ввода социальных норм использования электроэнергии.

Она заключается в том, что для каждого домохозяйства будет введен некий лимит потребления электроэнергии, в рамках которого цена будет существенно ниже, чем была до этого периода времени. Данный лимит называется социальной нормой потребления. Как только лимит будет исчерпан – цена на электроэнергию за кВт*ч резко возрастет. Введение аналогичной практики планируется также по использованию бензина и воды, что позволит обеспечить некое сбережение данного вида ресурсов, а также предоставит их по максимально низким ценам всем нуждающимся в пределах установленных норм. Для наглядного изучения обратимся к данным Федеральной Тарифной Службы: на сайте службы приведены области, в которых с 2014 года уже запущен данный проект. Изучив данные из таблицы 1 нетрудно сделать вывод, что ценник на 1 кВт*ч после превышения нормы потребления растёт в среднем на 20%. Проект эффективен сразу с двух сторон:

1. Во-первых, данное увеличение цены будет являться непосредственным мотиватором для населения сохранять потребление энергии в пределах установленных норм. Это позволит сократить потребление энергии среди населения и направить сформировавшийся на экономии резерв на экономический рост.
2. Во-вторых, определенная часть населения будет потреблять электроэнергию в прежних объемах, и резкое повышение цены на электроэнергию после превышения норматива позволит компенсировать низкий ценник на данный вид продукции в пределах норматива.

Следовательно, производители электроэнергии останутся в плюсе, продавая то же количество энергии, но за большее количество денежных средств. Не стоит забывать, что у всего есть обратная сторона медали и необходимо подумать, как данная реформа отразится на населении.

Стоит заметить, что норма потребления электроэнергии действительно очень скудна, для каждого региона она формируется отдельно в зависимости от наличия источников электроэнергии, объемов потребления по региону, количеству аварий на электростанциях, сбоев в сети и прочих факторов. Для примера, в Костроме норматив составляет всего 80 кВт*ч. Данное потребление заставит население ограничить себя в использовании высоко расходных в плане электроэнергии технических средств, что скажется на удобствах и определенном уровне комфорта. Если закрепить данными по г. Омску, то опрос домохозяйств на тему объема потребления кВт*ч в месяц показал, что в среднем на одно домохозяйство расход составляет 120 кВт*ч. Если учитывать вес в виде количества жителей домохозяйства, то среднеарифметическая взвешенная на одного жителя составила около 65 кВт*ч потребления в месяц. Это говорит о том, что для семьи состоящей минимум из 2 человек, социальная норма потребления электроэнергии должна превышать отметку в 100 кВт*ч и находится в районе 120-140 кВт*ч, что явно превышает будущую социальную норму потребления.

В сложившихся обстоятельствах, для улучшения применения социальных норм потребления необходимо не забывать об их дифференциации не только по регионам, но и по городам, селам внутри этих регионов. *«Село и город это две разные величины в плане энергопотребления. В личных подсобных хозяйствах используется электротехника, к тому же, не везде есть газ - то есть, селяне больше расходуют электричества, и норматив потребления для них должен быть выше»,* - считает губернатор Ставропольского края. Помимо этого, цена на электроэнергию в пределах норм потребления должна быть ещё ниже, чем она установлена сейчас. Только при таких условиях возможно применение данной системы, причем с оговоркой на поиск всех возможных способов для снижения цены на электроэнергию в краткосрочном периоде.

Возвращаясь к ценообразованию на электроэнергию, стоит сказать, что у России существует несколько путей, которые позволят снизить ценник на электричество:

1. Привлечение новых инвесторов и регулирование наболевших вопросов с прежними инвесторами;
2. Снижение потребления за счет энергосбережения;
3. Повышения объёмов производства.

Первый путь: привлечение инвестиций. В настоящее время существуют такие проекты, как «Олимпийская программа», «Развитие Дальнего Востока», «Развитие Нижнего Приангарья», «Строительство объектов, с использованием которых будет осуществляться поставка мощности по договорам о предоставлении мощности в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 11.08.2010 № 1334-р (51)». Данные проекты обладают достаточным уровнем привлекательности, чтобы заинтересовать иностранных инвесторов. Россия напоминает огромное поле, на котором явно необходимо возвращать победы развитой экономики, но, по-прежнему, в данной стране существует проблема недостаточности инвестирования. По данным Министерства Энергетики РФ не смотря на превышение части запланированных вводов мощностей на ТГК и ОГК, доля планов не была выполнена, а большая часть ТГК и ОГК вообще не планировали увеличение своих мощностей. Проценты выполнения планов по увеличению мощностей ввода электроэнергии за 2011 и 2012 гг. составили 76% и 79% соответственно. При этом, не смотря на увеличение доли выполнения плана на 3 процентных пункта в 2012 г. по сравнению с 2011 г., по факту было введено мощностей на 1394 МВт меньше.

Вышеперечисленные факторы говорят о недостаточности финансирования данной отрасли. При увеличении объёмов инвестиций было бы реальным ввести гораздо больше производственных мощностей в ТГК и ОГК для предоставления энергии потребителям. Это подчеркивает важность работы с инвесторами.

Второй путь – энергосбережение. Суть энергосбережения заключается в меньшем количестве потребляемой энергии для производства того же количества материальных благ и услуг, что говорит не только об интенсификации производства, но и об экономии на затратах, что в свою очередь окажет влияние на ценообразование в ареале этой отрасли. Сравнивая Россию с такими странами, как США и Япония, следует отметить, что энергоёмкость отечественного рынка существенно превышает в расчете по паритету покупательной способности аналогичные данные по зарубежным рынкам.

Недостаточное количество энергии может оказать пагубное влияние на экономику страны: начиная от повышения цен на электроэнергию и заканчивая полным сдерживанием экономического роста. В России уже был предпринят ряд мер в период с 1998 по 2005 гг. для снижения энергоёмкости, но его оказалось недостаточно: спрос на энергию и её мощность не просто не остался на том же уровне, но ещё и возрос.

По данным МинЭнерго, при использовании на территории РФ энергосберегающих технологий европейского уровня, удастся сократить использование энергии на 35%, что больше, чем треть. При этом сохранив полную производительность. Другими словами, эти самые 35% электроэнергии у нас теряются, а они могли бы сказать решающее слово при ценообразовании на электроэнергию и обеспечить дополнительный экономический рост.

Барьеры, сдерживающие развитие энергосбережения и энергоэффективности в стране, можно разделить на четыре основные группы: недостаток мотивации, недостаток информации, недостаток опыта финансирования проектов, недостаток организации и координации.

Существует два пути решения возникшей проблемы: первый - крайне капиталоемкий путь наращивания добычи нефти и газа, и строительства новых объектов электрогенерации; второй - существенно менее затратный, связанный с обеспечением экономического роста в стране за счет повышения эффективности использования топливно-энергетических ресурсов.

В 2010 году Минэнерго России совместно с ЗАО «АПБЭ», ООО «ЦЭНЭФ» и ФГУ «РЭА» разработало Государственную программу Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года» («ГПЭЭ-2020»), которая была одобрена на заседании Правительства Российской Федерации 21.10.2010 и утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 27.12.2010 № 2446-р. Программа призвана стать инструментом решения масштабной задачи по снижению к 2020 году энергоёмкости ВВП на 40%. Что немаловажно для России, так как уровень энергоёмкости ВВП Российской Федерации значительно выше, чем у прочих развитых и развивающихся стран.

Также, стоит сказать о том, что у ввода социальных норм потребления для населения есть ещё одна хорошая сторона – данная норма стимулирует население к снижению энергопотребления в пределах своих домохозяйств. Снижение энергосбережения важно не только в производственной сфере, но и в повседневной жизни каждого жителя. Для этого государству необходимо не просто установить норму потребления, но и различными методами агитировать население на использование энергосберегающих приборов, поощрять за покупку электротехники с низкими нормами потребления электроэнергии и осуществлять массовое распространение данных видов техники.

Третий путь – повышение объёмов производства. Соединив воедино такие факторы как огромные возможности России, как страны, в плане финансов и территории, привлеченные инвестиции в электроэнергию и энергосбережение с применением современных технологий – можно получить третий толчок развития электроэнергетики на территории нашей страны. Данный толчок заключается в увеличении валового

производства электроэнергии. Чем больше предложения – тем ниже будет цена по правилам рынка, чтобы уравновесить спрос. Это окажет прямое воздействие на ценообразование на электроэнергию.

Только развиваясь в комплексе трех указанных путей, можно не просто избежать перекрестного субсидирования, ввода социальных норм потребления, но и придать новые силы отечественной экономике. С таким толчком в развитии Россия имеет возможность быть ещё более конкурентоспособной страной на мировой арене, а население окажется защищенным в плане необоснованно завышенных цен. Думая не только о производителе электроэнергии и о фискальных целях бюджета, но ещё о пользователях электроэнергии и правильной проводимой политики среди них, Россия сможет добиться снижения цены на электричество, высокого уровня энергосбережения и низкого показателя энергоёмкости ВВП.

Ануфриев Д. В., Тимофеева Н. А.

Омский филиал

Финансового университета при Правительстве РФ

ПРИМЕНЕНИЕ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Упрощенная система налогообложения является законным способом налоговой оптимизации или минимизацией налогообложения. Данный специальный налоговый режим заменяет для организаций три основных платежа в бюджет - налог на прибыль, налог на имущество организации и налог на добавленную стоимость (кроме таможенного НДС).

Simplified system of taxation is the legal ways of tax optimization, or by the tax minimization. This special tax regime replaces for organizations of three main payment into the budget the tax on profit, tax on property of the organization and the value added tax (except VAT).

Налог - tax

Упрощенная система налогообложения - Simplified system of taxation

Доходы - income

Расходы – expenses

Применение упрощенной системы налогообложения (далее УСН) реально может снизить объем налоговых платежей субъекта малого предпринимательства в несколько раз. Но даже применяя упрощенную систему налогообложения можно минимизировать налоговые платежи, выбрав наиболее выгодный объект для налогообложения.

Для оплаты единого налога при УСН существует два способа: объект налогообложения – «доходы» при установленной ставке 6%; объект налогообложения – «доходы, уменьшенные на расходы» при установленной ставке 15%.

Из анализа поступлений налоговых платежей в бюджет субъектов РФ предпочтительнее уплачивать единый налог с доходов субъектам малого предпринимательства, которые оказывают какие-либо услуги так как расходы у них минимальны.

ООО «Новая Сибирь» при создании выбрала упрощенную систему налогообложения с объектом для налогообложения – «доходы, уменьшенные на расходы». Для определения правильности выбора ООО «Новая Сибирь» объекта налогообложения проведем анализ налоговой эффективности организации.

Для применения УСН организации необходимо соответствовать некоторым критериям. Для удобства анализа соответствия критериям по применению УСН Обществом с ограниченной ответственностью «Новая Сибирь» составим таблицу 1.

Таблица 1

Соответствие ООО «Новая Сибирь» критериям по применению упрощенной системы налогообложения

Критерий по применению УСН	Данные по ООО «Новая Сибирь»	Соответствие критериям, (+/-)
1	2	3
Доходы (по ст.248 НК РФ) за 9 месяцев не более 45 млн. руб.	Доходы за 9 месяцев 2012г. – 1 617 697 руб.	+
Средняя численность работников не более 100 человек	Средняя численность рабочих – 12 человека	+
Остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов не превышает 100 млн. руб.	Остаточная стоимость основных средств – 0 руб.	+
Отсутствие филиалов и (или) представительств	Филиалов и представительств нет	+

Из таблицы 1 следует, что ООО «Новая Сибирь» соответствует основным критериям для применения упрощенной системы налогообложения.

Существует достаточно простой способ расчета налоговой нагрузки для ООО «Новая Сибирь», который позволяет выяснить, эффективно ли будет для субъекта применение упрощенной системы налогообложения с объектом обложения «доходы минус расходы».

Этот способ состоит в следующем: если расходы организации-налогоплательщика составляют более 60 % ее доходов, то лучше выбрать в качестве объекта налогообложения - доходы, уменьшенные на величину расходов, а если расходы налогоплательщика составляют менее 60 % доходов, то более выгодно использовать в качестве объекта налогообложения – доходы.

Соотношение доходов и расходов, при котором сумма единого налога будет одинаковой как при выборе в качестве объекта налогообложения доходов, так и при выборе доходов, уменьшенных на величину расходов, можно определить математическим путем, решением следующего уравнения по формуле 1 [3, с. 25]:

$$D \times 6\% = (D - P) \times 15\% , \text{ где}$$

D – доходы налогоплательщика (субъекта малого предпринимательства);

P – расходы субъекта малого предпринимательства;

6 и 15 – налоговые ставки при соответствующих объектах налогообложения, %.

$$0,06D = 0,15D - 0,15P$$

$$0,09D = 0,15P$$

$$P : D = 0,6 = 60\% .$$

На практических данных проверим справедливость приведенного выше утверждения, что если расходы организации-налогоплательщика составляют более 60 % его доходов, то лучше выбрать в качестве объекта налогообложения - доходы, уменьшенные на величину расходов.

Показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Новая Сибирь» за 2012 год следующие:

Доходы – 2 367 688 руб.

Расходы – 2 200 564 руб.

Проверим на выгодность выбор налоговой базы ООО «Новая Сибирь» на применение упрощенной системы налогообложения:

$$2\,200\,564 \text{ руб.} : 2\,367\,688 \text{ руб.} \times 100\% = 92,9\%$$

Как видим, расходы ООО «Новая Сибирь» превышают 60%, следовательно, более выгодным для нее представляется использование объекта обложения - доходы, уменьшенные на величину расходов.

Сравним существующую налоговую нагрузку ООО «Новая Сибирь» при применении УСН с объектом обложения «доходы минус расходы» и налоговую нагрузку ООО «Новая Сибирь» на УСН с объектом обложения «доходы».

Для проведения сравнения рассчитаем два варианта применения упрощенной системы налогообложения:

- когда в качестве объекта налогообложения выбраны доходы;
- доходы, уменьшенные на величину расходов.

Произведем расчет потенциальной эффективности систем налогообложения ООО «Новая Сибирь» с помощью данных представленных в таблице 2.

Таблица 2

Расчет потенциальной эффективности налогообложения
ООО «Новая Сибирь» за 2012 год

№ п/п	Наименование показателей	Действующая система с объектом обложения- «доходы, уменьшенные на величину расходов»	Система с объектом – «доходы»	Отклонения
1	2	3	4	5
1	Доходы организации, руб.	2367688	2367688	0
2	Расходы организации, руб.	2200564	2200564	0
3	Прибыль до уплаты налога, руб.	167124	167124	0
4	Чистая прибыль организации, руб.	142055	25063	116993
5	Налоговые платежи организации, руб.	281661	398653	-116993
6	Налоги, относимые на расходы организации, руб.	256592	256592	0
7	Налог при УСН, руб.	25069	142061	-116993
8	НДС, руб.	-	-	-
9	Налогоемкость в организации (стр. 5 / стр. 1)	0,119	0,168	-0,049

10	Коэффициент налогообложения затрат организации (стр. 6 / стр. 2)	0,117	0,117	0
11	Коэффициент налогообложения прибыли организации (стр. 7 / стр. 4)	0,176	5,668	-5,49
12	Коэффициент налогового эффекта организации (стр. 4 / стр. 5)	0,50	0,06	0,44

Из таблицы 2 следует, что единый налог, полученный при «доходах» в качестве объекта налогообложения был бы равен 142 061 руб., а при использовании в качестве объекта налогообложения «доходов, уменьшенных на величину произведенных расходов», составил 25 069 руб., что почти в 5,7 раза меньше при налоговой базе – «доходы».

Налогоемкость ООО «Новая Сибирь» при применяемой системе с объектом налогообложения – «доходы, уменьшенные на сумму расходов» ниже на 0,049 по сравнению налоговой емкостью с объектом налогообложения – «доходы».

Коэффициент налогообложения прибыли ООО «Новая Сибирь» при применяемой системе налогообложения составил 0,176, что на 5,49 ниже, чем при системе с объектом налогообложения – «доходы».

Коэффициент налогового эффекта это соотношение чистой прибыли, которая является основным показателем, характеризующим эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации, и общей суммы налоговых платежей данной организации.

Увеличение данного показателя показывает превосходство полученной организацией величины прибыли по сравнению с расходами по налоговым платежам и это свидетельствует о повышении эффективности налоговой политики организации.

Что касается коэффициента налогового эффекта ООО «Новая Сибирь», при применяемой системе налогообложения, то данный коэффициент составил 0,5 пунктов, что на 0,44 пункта выше эффективности, чем, если бы ООО «Новая Сибирь» использовала упрощенную систему налогообложения с налогооблагаемой базой – «доходы».

Как можно заметить, для ООО «Новая Сибирь» эффективность налогообложения по упрощенной системе налогообложения, даже при повышении ставок будет гораздо более высокой, чем при других установленных законодательством режимах налогообложения.

Анализ применения упрощенной системы налогообложения показал, что наиболее эффективным для ООО «Новая Сибирь» по итогам исследования за последние годы, а именно за 2012 год является применение варианта упрощенной системы налогообложения с выбором в качестве объекта налогообложения – полученные «доходы, уменьшенных на величину произведенных расходов».

Анализ налоговой нагрузки показал, что при применении упрощенной системы налогообложения ООО «Новая Сибирь» реально снизило свою налоговую нагрузку. При этом затраты ООО «Новая Сибирь» минимальны и упрощена система налогового учета организации.

Несмотря на то, что в данной системе налогообложения имеются преимущества, ООО «Новая Сибирь» следует обратить внимание на проблемы и сложности, возникающие при использовании упрощенной системы налогообложения:

- в связи с тем, что общество с ограниченной ответственностью «Новая Сибирь», применяет упрощенную систему налогообложения, не являясь плательщиками НДС, существует риск потери заказчиков и покупателей, применяющих общий режим налогообложения, и являющихся плательщиками налога на добавленную стоимость;
- перечень расходов, которые ООО «Новая Сибирь» может отнести в расходную часть при формировании налоговой базы, для расчета единого налога с применением упрощенной системы налогообложения ограничен, и является закрытым в соответствии НК РФ, следовательно нужно провести анализ расходов, которые не могут быть включены при формировании налоговой базы;
- у организации - ООО «Новая Сибирь» как налогоплательщика единого налога, с применением упрощенной системы налогообложения, возможно, могут возникнуть и проблемы, связанные с признанием доходов, не являющихся выручкой от реализации товаров, работ и услуг, а признаваемых внереализационными доходами.

ООО «Новая Сибирь» необходимо отслеживать принимаемые изменения в НК РФ и изучать методические рекомендации по применению УСН, и отслеживать соответствие критериям для применения упрощенной системы налогообложения и, если возникнет необходимость, поменять систему налогообложения уведомить налоговые органы, в котором они состоят на учете.

Для оптимизации налогообложения финансово-хозяйственной деятельности можно предложить обществу с ограниченной ответственностью «Новая Сибирь» следующие мероприятия:

- разработать методику, позволяющую своевременно оценивать реальную величину налоговой нагрузки с учетом факторов, влияющих на величину данного показателя с учетом особенностей деятельности, что позволит ООО «Новая Сибирь» сравнивать прибыльность хозяйствования при различных системах налогообложения, а также оценивать налоговую эффективность;
- повышение квалификации сотрудников в сфере налогообложения или привлечение к работе специалистов со знанием систем налогообложения в качестве консультантов;

- при составлении бизнес-плана на следующие периоды финансово-хозяйственной деятельности учитывать и мероприятия по налоговому планированию;
- в период разработки приказа об учетной политике ООО «Новая Сибирь» для целей налогового учета производить детальную проработку, как основы для проведения мероприятий налогового планирования.

Проведенное исследование и предложения по проведению мероприятий для оптимизации налогообложения наглядно показывают перспективы снижения налоговых платежей ООО «Новая Сибирь», снижения его налоговой нагрузки.

Однако при осуществлении мероприятий по снижению налоговой нагрузки следует еще и учитывать, что уменьшение сумм налоговых платежей это не основная цель деятельности, а способ улучшить финансовое состояние и повысить инвестиционную привлекательность организации. Поэтому принимать меры к снижению сумм налоговых платежей целесообразно лишь только в том случае, если произведенные расчеты показывают, что это даст прирост величины чистой прибыли. Недопустимо уменьшение платежей по налогам ценой ухудшения финансового состояния ООО «Новая Сибирь».

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в редакции последующих законов) URL: [http:// www.cons-plus.ru](http://www.cons-plus.ru)
2. Приказ Минфина России от 22.11.2012 № 135н «Об утверждении форм Книги учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, Книги учета доходов индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения, и порядков их заполнения». URL: [http:// www.cons-plus.ru](http://www.cons-plus.ru)
3. Егорова Н. Модели и методы выбора схемы налогообложения при образовании стратегии развития малого предприятия // Аудит и финансовый анализ. - 2012. - № 3. - С. 25 - 29.
3. Федеральная налоговая служба: [Официальный сайт]. – URL: <http://www.nalog.ru>.

Балынин И.В., Сергиенко Н.С.

Калужский филиал Финуниверситета

СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА ОБРАЗОВАНИЕ, ЗДРАВООХРАНЕНИЕ И СОЦИАЛЬНУЮ ПОЛИТИКУ В 2014-2016 ГОДАХ

Аннотация:

в статье представлены ключевые направления финансового обеспечения образования, здравоохранения и социальной политики за счет средств федерального бюджета в 2014-2016 годах, а также проанализированы показатели состава и структуры образовательного сектора российской федерации.

Ключевые слова: здравоохранение, образование, социальная политика, образовательный сектор, бюджет, социальная сфера, качество жизни

Abstract:

the scientific article presents the key areas of financial support education, health and social policy at the expense of the federal budget in the years 2014-2016, as well as analysis of composition and structure of the educational sector of the russian federation.

Keywords: health, education, social policy, education sector, budget, social services, quality of life

Качество образования населения любого государства, в том числе и российского, определяет его экономическое, социальное и правовое развитие, а также оказывает непосредственное влияние на уровень жизни россиян. В этой связи вопросы увеличения расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на финансирование образования становится все более и более актуальными.

Как грамотно отметила А.В. Лукьянова, «эффективность расходов на оказание социально значимых услуг основана на построении оптимальной модели финансового управления расходами в каждом учреждении, оказывающем государственную (муниципальную) услугу» [2, с.137].

Для осуществления характеристики образовательного сектора Российской Федерации необходимо проанализировать его состав и структуру. Так, можно выделить дошкольные и общеобразовательные учреждения, учреждения начального, среднего и высшего профессионального образования.

В 2008-2012 годах произошло сокращение всех видов учебных заведений (за исключением, учреждений среднего профессионального образования (СПО), количество которых выросло более чем на 5 процентов). Наибольшее сокращение коснулось учреждений начального профессионального образования, количество которых сократилось практически на 30 процентов (при сравнении данных 2011 и 2008 годов). Снижения показателя численности обучающихся наблюдается во всех учреждениях, за исключением дошкольных (где она возросла более чем на 10%).

Весьма неоднозначными являются значения показателей средней численности обучающихся, приходящихся на 1 учебное заведение соответствующего типа. Так, за исследуемый период произошло

увеличение средней численности обучающихся в дошкольных (+12,61%), общеобразовательных учреждениях(+17,34%), учреждениях начального профессионального образования (+15,60% - в 2011 году по сравнению с 2008 годом). В свою очередь, в учебных заведениях среднего и высшего профессионального образования отмечается сокращение средней численности студентов на 15,70% и 11,36% соответственно.

Необходимо сказать о постоянном увеличении расходов федерального бюджета на образование. Так, в 2016 году прирост ожидается в размере 27,5 млрд. руб. (по сравнению с плановыми значениями на 2014 год).

В таблице 1 представлена структура расходов федерального бюджета на образование по подразделам раздела 07 00 «Образование».

Таблица 1
Структура расходов федерального бюджета на образование в 2014-2016 годах

Подраздел	Сумма, млрд. руб., по годам			Доля, в %, по годам		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
0701	16,30	5,49	5,67	2,86	0,95	0,95
0702	21,43	19,61	13,53	3,76	3,38	2,27
0704	9,29	9,34	9,95	1,63	1,61	1,67
0705	7,61	7,77	7,68	1,34	1,34	1,29
0706	482,93	515,32	536,81	84,84	88,93	89,96
0707	5,18	0,71	0,70	0,91	0,12	0,12
0708	14,41	13,63	13,09	2,53	2,35	2,19
0709	12,08	7,63	9,30	2,12	1,32	1,56
Всего	569,22	579,50	596,74	100	100	100

Источник: составлено автором на основании данных Федерального закона «О федеральном бюджете на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов».

Из таблицы 1 видно, что расходы на образование в 2016 году должны составить практически 600 млрд. рублей. При этом, очень важно отметить запланированный в трехлетнем периоде рост расходов на «Высшее и послевузовское профессиональное образование» (подраздел 0706). Так, темп прироста в 2016 году должен составить + 11,16% (в сравнении с 2014 годом). Более того, доля расходов по этому подразделу является наибольшей (и планируется ежегодное увеличение) в структуре расходов на образование на протяжении всего исследуемого периода (в 2014 – 84,84%; в 2015 – 88,93%; 2016 – 89,96%).

Не менее значимыми является финансирование здравоохранения и социальной политики. Так, в таблице 2 представлена структура планируемых расходов федерального бюджета на здравоохранение в 2014-2016 годах.

Таблица 2
Структура расходов федерального бюджета на здравоохранение в 2014-2016 годах

Подраздел	Сумма, млрд. руб., по годам			Доля, в %, по годам		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
09 01	249,97	178,92	185,82	54,05	44,77	45,55
09 02	77,09	74,67	74,52	16,67	18,68	18,27
09 04	0,00	0,00	0,11	0,00	0,00	0,03
09 05	32,80	37,16	41,21	7,09	9,30	10,10
09 06	6,79	2,13	2,13	1,47	0,53	0,52
09 07	15,08	16,24	16,33	3,26	4,06	4,00
09 08	19,38	12,38	10,77	4,19	3,10	2,64
09 09	61,42	78,16	77,05	13,28	19,56	18,89
Всего	462,52	399,66	407,94	100,00	100,00	100,00

Источник: составлено автором на основании данных Федерального закона «О федеральном бюджете на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов».

Анализ данных, представленных в таблице 2, выявил снижение расходов на здравоохранение в 2015 и 2016 годах по сравнению с 2014 годом. Следует также отметить, что свыше 54% от общего объема расходов по 9 разделу классификации расходов бюджета будут направлены в 2014 году на стационарную медицинскую помощь. В 2015 и 2016 годах планируется снижение финансирования этого направления по сравнению с 2014 годом – на 71,05 и 64,15 млрд. рублей соответственно. При этом планируется увеличение финансирования амбулаторной и санаторно-оздоровительной помощи.

В таблице 3 представлена планируемая структура расходов федерального бюджета на социальную политику в 2014-2016 годах.

Таблица 3
Структура расходов федерального бюджета на социальную политику в 2014-2016 годах

Подраздел	Сумма, млрд. руб., по годам			Доля, в %, по годам		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
10 01	2 272,36	2 736,52	3 014,65	64,30	67,20	68,97
10 02	9,07	9,92	11,50	0,26	0,24	0,26
10 03	907,04	925,71	948,19	25,67	22,73	21,69
10 04	333,31	389,76	392,10	9,43	9,57	8,97
10 05	0,14	0,12	0,12	0,00	0,00	0,00
10 06	11,88	10,45	4,23	0,34	0,26	0,10
Всего	3 533,80	4 072,48	4 370,79	100,00	100,00	100,00

Источник: составлено автором на основании данных Федерального закона «О федеральном бюджете на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов».

Проведенное исследование продемонстрировало запланированный рост расходов на социальную политику в 2016 году по сравнению с 2014 годом (+23,69%). Наибольшую долю в исследуемом периоде занимает финансирование пенсионного обеспечения. При этом в 2014-2016 годах запланировано ее увеличение (с 64,30% - в 2014 году до 68,97% - в 2016 году).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в 2014-2016 годах ожидается увеличение расходов федерального бюджета на образование до 596,74 млрд. руб., снижение финансового обеспечения здравоохранение до 407,94 млрд. руб. и значительное увеличение расходов на социальную политику до 4 370,79 млрд. руб. Безусловно, это будет способствовать экономическому и социальному развитию российского государства, а также увеличению уровня и качества жизни россиян.

Библиографические ссылки

1. Федеральный закон от 02.12.2013 N 349-ФЗ (ред. от 03.02.2014) "О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов".
2. Лукьянова А.В. Повышение эффективности социально-значимых расходов бюджетов на примере дошкольного образования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса, 2011, № 1 (14), с. 137-148.
3. Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/.

Баранок Е.В., Тимофеева Н. А.
Омский филиал Финуниверситета

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Комплекс мер успешно используемых в западных странах и направленных на совершенствование системы и режимов налогообложения субъектов малого предпринимательства, с учетом специфики экономического развития России, будет способствовать развитию малого предпринимательства нашей страны.

A complex of measures successfully used in Western countries and aimed at improving the system and regimes of taxation of small business entities, taking into account the specifics of economic development of Russia, will promote the development of small business in our country.

Малый бизнес - small business

Налог - tax

Специальные налоговые режимы - special tax regimes

Льгота - privilege

На современном этапе повышение роли малого предпринимательства в промышленных странах это не факт случайности, а необходимая закономерность, вызванная самим развитием истории и потребностями, которые появляются в ходе развития научно-технического прогресса разных стран.

Законодательством большинства развитых стран малое предпринимательство определено в качестве особого субъекта государственного регулирования.

Специфика деятельности малого предпринимательства (социальная значимость, массовость) определила особенность в налогообложении их деятельности, которая направлена на долгосрочное экономическое развитие и которое зависит от складывающихся экономических пропорций внутри данной области деятельности [4, с. 25].

Независимо от этого в области налогообложения деятельность субъектов малого предпринимательства фактически выделена в отдельную группу. Данное выделение в отдельную группу можно объяснить как соображениями проведения экономической справедливости, т.е. необходимости в компенсировании объективно меньших возможностей самофинансирования субъектов малого предпринимательства, так и соображениями административными.

Важным аспектом в налогообложении деятельности субъектов малого предпринимательства является критерий признания их к данной категории деятельности. На практике обычно выделяют два вида критерия для отнесения к статусу деятельности малого предпринимательства это количественные и качественные.

В развитых странах общих принципов, определения критерия признания малой организации не существует - они широко варьируются между странами, все же основными критериями отнесения организаций к малым являются объем оборота предпринимательской деятельности и их численность работников. Например, во Франции к малому предпринимательству относятся организации с числом занятых от 10 до 50 человек, при этом совокупный годовой оборот не должен превышать 3,5 млн. франков для организаций, реализующих товары (выполняющих работы), и оставаться в пределах 1 млн. франков для оказывающих услуг. В такой стране как Великобритания к мелкому предпринимательству относят фирмы с числом занятых работников до 24 человек, а также организаций, у которых годовой оборот составляет не более 400 млн. фунт стерлингов и количество таких организаций 96 процентов общего числа частных компаний.

Особенности малого предпринимательства определили и особенности налогообложения их деятельности в промышленных странах, которые ориентированы на долгосрочные цели в части экономического развития и привязаны к реально формирующимся экономическим пропорциям внутри данного вида деятельности. В различных промышленных странах при применении специальных режимов налогообложения субъектами малого предпринимательства преследуются разные цели. Также различны и обстоятельства, сопутствующие применению специальных режимов налогообложения - налоговая и юридическая грамотность налогоплательщиков, отличаются возможности контроля и принуждения со стороны налоговых органов государства. Все это и обуславливает разнообразие подходов к налогообложению деятельности субъектов малого предпринимательства.

Режимы налогообложения применяемые субъектами малого предпринимательства в достаточной степени, разнообразны в зависимости целей, условий и от того в какой стране они применяются. Из-за этих различий в системе налогообложения абсолютные показатели в ряде промышленных стран вообще не сопоставимы, и выделить общие признаки достаточно сложно.

Используют несколько систем налогообложения субъекты малого предпринимательства стран ЕС и США. Применение специальных налоговых режимов обусловлено приоритетами национальной экономической политики, общий режим - это уплата налога на прибыль корпораций и подоходный налог для частных индивидуальных предпринимателей. Однако из-за нетождественности взглядов на малое предпринимательство сравнивать роль малого предпринимательства в налоговой системе Российской Федерации и зарубежных стран некорректно.

В развитых промышленных странах для стимулирования в области развития малого предпринимательства используются такие прямые льготы, как снижение ставки по налогу на прибыль, но при этом они достаточно редко провозглашаются как таковые. Льготы вводятся часто в качестве самостоятельного направления налоговой политики за пределами установления налоговых льгот как более низкие ставки налога на прибыль для организаций.

Для организаций, относящихся к субъектам малого и среднего предпринимательства, применяются пониженные ставки налогов в следующих странах - Бельгия, Япония, Финляндия, Канада, Великобритания и Люксембург.

Поскольку ряд государств оказывает комплексную поддержку малому предпринимательству, обычно применяется несколько вариантов налогообложения, как и в России. Поэтому провести их разделение можно лишь достаточно условно.

Промышленные страны такие как - Великобритания, Австрия, Испания, Канада, Венгрия, Франция, Греция, Мальта, Мексика, Норвегия, Португалия, Словения, Соединенные Штаты Америки, Чехия предусматривают налоговые льготы, либо специальные налоговые режимы для определенных видов деятельности малого предпринимательства. Таким образом, в выше перечисленных странах стремятся поддержать приоритетные с точки зрения национальных интересов отдельные виды финансово-хозяйственной деятельности, осуществляемые преимущественно субъектами малыми предпринимательства - организациями.

Например, налог по специальным режимам в Греции взимается с полученных валовых доходов от предпринимательской деятельности по ставке 20 процентов, а также, в отличие от России, применяются несколько схем для исчисления налога на добавленную стоимость:

1. НДС не уплачивают те малые организации, которые не обязаны вести бухгалтерский учет, оформлять квитанции для розничной торговли, если в течение предыдущего года их валовой доход не превышал: 9000

евро - для фирм, которые ведут несколько видов деятельности (товары и услуги) при условии, что полученный доход от услуг не превышает 4000 евро; по торговым операциям - 9000 евро; для фирм, предоставляющих услуги - 4000 евро. Освобождением от НДС не могут пользоваться, например те, кто впервые организует субъект малого предпринимательства, получает 60 процентов или больше валового дохода от оптовых продаж, переведен на специальную ставку налога на добавленную стоимость для фермеров.

2. Организации малого предпринимательства, применяющие обычную систему уплаты налога на добавленную стоимость по базовой ставке 19 процентов и при этом несущие существенные административные расходы, могут перейти на систему одновременно выплачиваемой суммы, согласно которой их обязательство относительно налога на добавленную стоимость состоит в том, чтобы ежегодно вносить определенный фиксированный платеж. Право на вычет входящего налога в таком случае исключено.

3. Специальная система для субъектов малого предпринимательства (альтернатива налога на добавленную стоимость) разработана с тем, чтобы облегчить учет малых организаций, применяющих метод исчисления их валового дохода на основе закупочных цен и определенной нормы величины прибыли, т.е. они фактически уплачивают налог с оборота.

Можно отметить и то, что в международной практике налог на добавленную стоимость уплачивается практически всеми организациями независимо от их статуса.

В случае, когда в рамках упрощенной системы налогообложения допускают освобождение от обязанности исчислять и уплачивать данный налог, налогоплательщику предоставляется право на добровольную регистрацию в качестве плательщика налога на добавленную стоимость, и для таких организаций предусматриваются определенные льготы, например в Великобритании. В других странах для приоритетных сфер финансово-хозяйственной деятельности используются сниженные ставки налога на добавленную стоимость. Подобной возможности в налоговой системе Российской Федерации не предусмотрено.

В практике налогообложения развитых стран намного часто применяется упрощенная система налогообложения. Упрощенная система налогообложения направлена в первую очередь на стимулирование развития деятельности субъектов малого предпринимательства. В соответствии с этим специальным налоговым режимом, индивидуальные предприниматели могут быть освобождены от уплаты некоторых видов налогов (наиболее часто таким налогом в международной практике является налог на добавленную стоимость).

Также возможна замена исчисления и уплаты совокупности нескольких налогов уплатой единого налога, но тогда в таком случае применяются различные косвенные методы определения налогообложения. Специальный налоговый режим предусматривает комплекс критериев, направленных на принципиальное упрощение порядка исчисления налогов, уплачиваемых налогоплательщиками малого предпринимательства.

Выбор налогооблагаемой базы зависит от того, какие налоги планируется заменить единым налогом в налогообложении деятельности субъектов малого предпринимательства, а также от возможных трудностей администрирования со стороны контролирующих государственных органов. База потока наличности является лучшей заменяющей налоговой базы по налогу на прибыль, а использование валовой выручки в качестве базы налогообложения целесообразно только в тех случаях, когда преобладают вопросы результативности администрирования налоговыми органами.

Вмененные налоги являются еще одним видом специального режима налогообложения. В некоторых странах вмененные налоги практически полностью не применяются, в таких как, например, Соединенные Штаты Америки, но, а в других развитых странах они используются весьма широко.

В различных странах для целей налогообложения деятельности субъектов малого предпринимательства применяется множество вмененных способов. Но в международной практике, в отличие от упрощенной системы налогообложения, точного аналога системы налогообложения Российской Федерации в виде единого налога на вмененный доход нет [4, с. 26].

Специально приспособленные методы с учетом особенностей отдельных отраслей деятельности применяются среди вмененных методов. К примеру, вмененный налог, используемый в Италии, применяется дифференцировано к видам предпринимательской деятельности, т.е. на основе профессии или занятия человека. Вменяемые суммы налога должны устанавливаться на относительно низком уровне, так как данное налогообложение может привести к несправедливости по отношению к некоторым категориям налогоплательщиков при высоких значениях сумм исчисленного налога. В силу этого они неэффективны при налогообложении деятельности индивидуальных предпринимателей с высоким доходом.

Максимальное соответствие налогового бремени и фактической доходности предпринимательства, и отсутствие дискриминационных положений является основными принципами применяемых в промышленных странах специальных режимов для определенных видов финансово-хозяйственной деятельности [3, с. 127].

Таким образом, исследуя причины формирования сильного малого предпринимательства в практике развитых стран, необходимо отметить то, что, высокая значимость деятельности субъектов малого предпринимательства в экономике данных стран заключается в эффективной и результативной политике со стороны государства, направленной на развитие и поддержку субъектов малого предпринимательства.

В рамках общей системы налогообложения специальные налоговые режимы помогают занять место укрепиться и развиваться на рынке субъектам малого предпринимательства. Для них это является возможностью

стать полноценными участниками налоговых отношений, что способствует повышению благосостояния страны в целом.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в редакции последующих законов) URL: <http://www.cons-plus.ru>
2. Федеральная налоговая служба: [Официальный сайт]. – URL:<http://www.nalog.ru>.
3. Митрофанова И.А. Налогообложение малого предпринимательства в России и за рубежом: реалии и прогнозы // И.А. Митрофанова, А.А. Эрентраут // Молодой ученый. - 2012. - № 1. - С. 127 – 134
4. Курочкина Н.В. Значение и сущность специальных налоговых режимов в современной экономике. // Международный бухгалтерский учет. - 2013. - № 43. - С. 25 - 27.

Белоглазова Н.В.

Омский филиал Финуниверситета

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И НАЗНАЧЕНИЕ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Начнем исследование с понятийного аппарата, так в современном экономическом словаре зафиксировано, что основной капитал - это обобщающий показатель, характеризующий в денежном выражении весь капитал компании, как физический, так и денежный. Основной капитал включает длительно функционирующие материальные ценности:

- земельную собственность, здания, машины, оборудование;
- финансовые вложения: собственные ценные бумаги, вложения в другие предприятия, долги других предприятий;
- нематериальные активы: патенты, лицензии, товарные знаки, проекты [1].

Значит, в состав основного капитала наряду с основными средствами включают нематериальные активы, оборудование к установке и доходные вложения в материальные ценности. Тем не менее, понятия «основной капитал» и «внеоборотные активы» не тождественны. Внеоборотные активы являются отражением основного капитала на счетах баланса организации. Поскольку бухгалтерский учет в организациях ведется в соответствии с установленными государством правилами, это отражение может не совпадать с экономической сутью основного капитала. Управление портфелем финансовых активов с точки зрения его осуществления не имеет существенных особенностей в зависимости от сроков владения финансовыми активами. Кроме того, финансовые активы, как правило, легко могут быть превращены в денежные средства. Поэтому управление портфелем финансовых активов традиционно рассматривается как область управления оборотным капиталом.

Если же обратиться к классикам, то Адам Смит в своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов», указывая, что основной капитал используется во многих циклах производства, переносит свою стоимость на продукцию по частям за время своей службы в форме амортизации [2].

Такого же мнения придерживаются и авторы современной отечественной литературы (Бородин Е.И., Павлова Л.Н., Родионова В.М., Дробозина Л.А), «основной капитал включает в себя средства труда, которые многократно участвуют в процессе производства, выполняя качественно различные функции. Постепенно изнашиваясь, они переносят свою стоимость на созданный продукт по частям в течение ряда лет в виде амортизационных отчислений». Но при этом, термины «основной капитал», «основные фонды», «основные средства» часто употребляются как синонимы в отечественной литературе. Так, профессор Шеремет А.Д. использует как понятие основной капитал, так и понятие основные средства. При этом он считает основные средства составляющей основного капитала и трактует их как: «средства, вложенные в совокупность материально-вещественных ценностей, относящихся к средствам труда».

Специалисты в области бухгалтерского учета несколько иначе обозначают эти понятия, считая, что основные средства это стоимость и материально-вещественный состав основных фондов. Основные фонды представлены ими как стоимость средств труда и другого имущества, в течение нескольких лет обслуживающего хозяйственную деятельность предприятия. Основные фонды - это совокупность производственных, материально-вещественных ценностей, которые действуют в процессе производства в течение длительного периода времени, сохраняют при этом на протяжении всего периода натурально-вещественную форму и переносят их стоимость на продукцию по частям по мере износа в виде амортизационных отчислений.

Учитывая выше изложенное, по нашему мнению основной капитал - это фонд финансовых ресурсов, инвестированный в основные средства производственного и непроизводственного назначения. Поэтому, учитывая, что основной капитал, особенно у предприятий малого бизнеса, это инвестиции в основные средства, то далее рассмотрим их состав, классификацию, назначение и использование.

Экономическую сущность основных средств и их назначение наиболее четко можно выразить в следующих выводах:

- основные средства участвуют в процессе производства свыше двенадцати месяцев;
- основные средства частями переносят свою стоимость на себестоимость конечного продукта в виде амортизации в течение срока их полезного использования;

- основные средства не изменяют своей натурально - вещественной формы в процессе производства. Основные средства играют очень большую роль в деятельности любой организации;
- основные средства - часть имущества, отражаемая в первом разделе баланса организации;
- при заключении крупных контрактов (тендеров, организации торгов) всегда запрашивается информация о количестве и качестве основных средств организации;
- основные средства - самая дорогая часть имущества организации, для того, чтобы инвестировать средства в данную организацию, необходимо знать, прежде всего, состав, структуру, а также использование основных средств.

Назначение основных средств организации:

- основные средства организации дают полную информацию собственникам об их состоянии, и позволяют спрогнозировать основные финансовые результаты;
- состояние основных средств несет важнейшую информацию для менеджеров при составлении планов организации, заключении контрактов, определении объема инвестиций.

Актуальность изучения основных средств предопределена тем, что в современных условиях рыночных отношений на первый план выдвигаются такие вопросы, как технический уровень и качество изготавливаемой продукции или оказанных услуг, что целиком зависит от качественного состояния основных фондов предприятия и их эффективного использования.

В процессе воспроизводства основные средства могут принимать различную форму. Классификация основных средств представлена в таблице 1.

Таблица 1

Классификация основных средств

Признак группировки	Виды основных средств (ОС)
Функциональное назначение	Производственные ОС - функционируют в сфере материального производства, неоднократно участвуют в производственном процессе. Непроизводственные ОС – это основные средства, которые непосредственно не участвуют в производственном процессе (жилые дома, детские и спортивные учреждения).
Вещественно-натуральный состав	Здания - строения, в которых происходят процессы основных, вспомогательных и подсобных производств (административно-бытовые, гаражи, цеха). Сооружения – хранилища топлива, бензоколонки, навесы. Передаточные устройства - это линии электропередач, кабельные линии, телефонная и телеграфная сети. Машины и оборудование: - силовые машины и оборудование (электромоторы, трансформаторы, компрессоры, паровые котлы), являющиеся источниками или преобразователями энергии для рабочих машин; -рабочие машины и оборудование (моечные аппараты, станки, прессы, подъемно-транспортное оборудование и т.д.) обеспечивающие ремонтно-техническое обслуживание подвижного состава Транспортные средства (автомобили, прицепы, тележки) обеспечивают выполнение основной цели предприятия - перевозку грузов и пассажиров. Инструменты и приспособления (электродрели, рабочие зажимы тиски) предназначены для выполнения работ по техническому обслуживанию подвижного состава. Производственный и хозяйственный инвентарь (верстаки, рабочие столы, стеллажи, инструменты общего назначения, офисная мебель, сейфы, ксероксы). Многолетние насаждения (вода, недра и другие природные ресурсы, в том числе земельные участки и объекты природопользования). К прочим основным фондам отнесены технические библиотеки, противопожарный инвентарь и др.
Степень воздействия на предмет труда	Активные ОС - непосредственно воздействуют на предмет труда, видоизменяя его (машины и оборудование, технологические линии). Пассивные ОС- непосредственно не воздействуют на предмет труда, а создают необходимые условия для нормального протекания производственного процесса (здания, сооружения и др.).
Принадлежность	Арендованные ОС-переданные в пользование фирме на основе соглашения об аренде; Собственные ОС. Полученные безвозмездно ОС.
По признаку использования	Находящиеся ОС: - в эксплуатации; - в реконструкции и техническом перевооружении; - в резерве (запасе) и на консервации.

Приведенная в табл. 1 классификация основных средств используется в ходе их анализа, для оценки структурных сдвигов в составе основных средств и выявления факторов, повлиявших на их изменение. Наи-

более важными из них являются научно-технологический прогресс; отраслевые особенности; формы воспроизводства основных фондов; уровень специализации, кооперации и концентрации производства, географическое расположение предприятия и т.д.

Рациональное использование основных средств является одной из главных задач предприятия. А проблема повышения интенсивности эксплуатации и эффективности использования основных фондов занимает центральное место на предприятии.

Понятие эффективность означает результативность, действенность, то есть возможность добиться успеха, больших результатов при минимальных затратах. Повысить эффективность работы для предприятия означает обеспечить наиболее результативный и выгодный путь развития, увеличение объема производства, улучшение качества продукции и выполнения работ при возможно меньших расходах трудовых, материальных, финансовых ресурсов, но важно наиболее рационально использовать основных производственных средств, особенно их активную часть. Эффективность использования основных средств предприятия во многом зависит от организации и проведения их планово-предупредительных ремонтов, включающих повседневный уход, текущий и капитальный ремонты.

В таблице 2 представлены основные показатели использования основных средств.

Таблица 2

Показатели состояния, обеспеченности и использования основных средств

Направление анализа	Показатель для анализа	Интерпретация
Анализ обеспеченности и ОС	1. Фондооснащенность ($\Phi_{осн}$) $\Phi_{осн} = \frac{\text{Остаточная ст} - \text{ть ОС}}{\text{Производственная площадь}}$ 2. Фондовооруженность ($\Phi_{воор}$) $\Phi_{воор} = \frac{\text{Остаточная ст} - \text{ть ОС}}{\text{Среднегодовая числ} - \text{ть работников}}$	$\Phi_{осн}$ - показывает степень использования имеющихся площадей. $\Phi_{воор}$ - показывает насколько механизирован труд работников на предприятии.
Анализ качества ОС	1. Коэффициент годности ($K_{год}$) $K_{год} = \frac{\text{Остаточная ст} - \text{ть ОС}}{\text{Первоначальная ст} - \text{ть ОС}}$ 2. Коэффициент износа ($K_{изн}$) $K_{изн} = \frac{\text{Амортизация ОС}}{\text{Первоначальная ст} - \text{ть ОС}}$	$K_{год}$ - характеризует техническое состояние основных средств. $K_{изн}$ - показывает какая часть стоимости ОС уже перенесена на стоимость готовой продукции, а также степень изношенности ОС.
Анализ экстенсивного использования ОС	1. Коэффициент экстенсивности ($K_{экт}$) $K_{экт} = \frac{\text{Количество часов работы ОС фактически}}{\text{Количество часов работы ОС по норме}}$ 2. Коэффициент сменности ($K_{смен}$) $K_{смен} = \frac{\text{Количество отработанных станко} - \text{смен}}{\text{Плановый фонд времени работы ОС}}$ 3. Коэффициент загрузки ($K_{загр}$) $K_{загр} = \frac{K_{смен}}{\text{Плановая загрузка оборудования}}$	$K_{экт}$ - характеризует использование ОС во времени. $K_{смен}$ - показывает, во сколько смен в среднем ежегодно работает каждая единица оборудования. $K_{загр}$ - характеризует использование оборудования во времени, учитывая данные о трудоемкости изделий.
Анализ интенсивного использования ОС	1. Коэффициент интенсивности ($K_{инт}$) $K_{инт} = \frac{\text{Фактическая производ} - \text{ть ОС}}{\text{Нормативная производ} - \text{ть ОС}}$	$K_{инт}$ - характеризует использование ОС по мощности (т.е. в единицу времени).
Анализ эффективности и использования ОС	1. Коэффициент фондорентабельности (Φ_p) $\Phi_p = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость ОС}}$ 2. Коэффициент фондоотдачи (Φ_o) $\Phi_o = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость ОС}}$ 3. Коэффициент фондоемкости (Φ_e) $\Phi_e = \frac{\text{Среднегодовая стоимость ОС}}{\text{Выручка}}$	Φ_p - характеризует величину прибыли, приходящейся на 1 руб. ОС. Φ_o - показывает общую отдачу от использования каждого рубля, затраченного на основные фонды, то есть эффективность этого вложения средств. Φ_e - характеризует уровень денежных средств, вложенных в основные фонды для производства продукции заданной величины.

Эффективное использование основных средств улучшает технико-экономические показатели производства, в том числе способствует увеличению выпуска продукции, снижению её себестоимости и трудоёмкости изготовления, росту прибыли.

Для эффективного функционирования фирмы важен процесс управления основным капиталом, который включает следующие три этапа:

- инвентаризацию существующих и используемых основных средств с целью выявления устаревших и изношенных элементов в их составе;
- анализ соответствия существующего оборудования технологии и организации производства;
- выбор (с учетом конкретной специфики производства и планируемого объема продукции) объема и структуры основных средств. Далее идет процесс переустановки действующего оборудования, приобретение, доставка и монтаж нового оборудования.

Процесс управления основным капиталом базируется на регулировании инвестиций, обеспечивающих простое или расширенное воспроизводство основных средств.

Простое воспроизводство это замена устаревших средств труда и капитальный ремонт, а расширенное это новое строительство, расширение действующих фирм, их реконструкция и техническое перевооружение, модернизация оборудования.

Каждая из этих форм решает определенные задачи, имеет преимущества и недостатки. Так, за счет нового строительства вводятся в действие новые цеха, на которых все элементы основных средств соответствуют современным требованиям технического прогресса. В период же, когда происходит спад производства и многие фирмы прекращают свою деятельность, предпочтение должно быть отдано реконструкции и техническому перевооружению действующих основных средств.

Реконструкция чаще всего может происходить в двух вариантах: при первом варианте в процессе реконструкции по новому проекту происходит расширение и переустройство существующих сооружений, цехов и т.п. При втором варианте основная часть капитальных вложений направляется на обновление активной части основных фондов (машины, оборудование) при использовании старых производственных зданий и сооружений. Обычно второй вариант реконструкции в хозяйственной практике называется техническим перевооружением. Увеличение доли затрат на оборудование дает возможность при том же объеме капитальных вложений получить больший прирост продукции со значительно меньшими материальными затратами и в более короткие сроки, чем строительство новых цехов, и на этой основе увеличить производительность труда и снизить себестоимость продукции.

Формой расширенного воспроизводства основных фондов является и модернизация оборудования, под которой понимается его обновление с целью полного или частичного устранения морального износа второй формы и повышения технико-экономических показателей до уровня аналогичного оборудования более совершенных конструкций. Модернизация оборудования экономически эффективна, если в результате ее проведения возрастает годовой объем производства, увеличивается производительность труда и снижается себестоимость продукции. При этом необходимо, чтобы рентабельность производства повышалась. Последнее может быть достигнуто, если относительный прирост прибыли будет больше, чем увеличение стоимости производственных фондов в результате затрат на модернизацию.

Таким образом, управление основным капиталом обеспечивает воспроизводство основных фондов, как непрерывный процесс их обновления путем приобретения новых, современных технологий, модернизации и капитального ремонта, осуществляемое за счет инвестиций. Поэтому эффективность использования основного капитала во многом определяется и эффективностью освоения инвестиционных вложений, как собственных, так и заемных.

В заключении следует отметить крайне неудовлетворительный, особенно если говорить о реальном секторе экономики, остается "качество" роста основного капитала: не модернизируется структура производства и практически не повышается его эффективность, чрезвычайно слаба инновационная активность, не растет уровень технологичности производств. Без стабильного роста этого комплекса страна может оказаться сырьевым придатком Запада. Реальный сектор нашей экономики требует наращивания инвестиций для расширения производства, прироста оборотных средств и обновления основного капитала. В этом и заключается актуальность выбранной темы диссертационного исследования.

Список литературы:

1. Бородин В.А., Бухгалтерский учёт: Учебник для вузов / Издательство: Юнити-Дана, 2012 г.
2. Сироткин С.А., Кельчевская Н.Р., Финансовый менеджмент на предприятии: Учебник / Издательство: Юнити-Дана, 2009 г.
3. Баскакова О.В., Сейко Л.Ф., Экономика предприятия (организации): Учебник Издательство: Дашков и К, 2012 г.

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В КОНЦЕ 90-Х ГОДОВ XX ВЕКА

Аннотация

Вступление России во Всемирную торговую организацию явилось необходимым условием дальнейшего развития отечественной экономики в ситуации растущей открытости национальных экономических систем

Annotation

Russia's accession to the WTO was a necessary condition for the further development of the national economy in a situation of growing openness of national economies

Ключевые слова: торговая организация, социальная политика, экономика, финансирование расходов

Keywords: trading business, social policy, economics, finance costs

Вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) явилось необходимым условием дальнейшего развития отечественной экономики в ситуации растущей открытости национальных экономических систем. Результатом данного процесса стало внешнеэкономическая либерализация российской экономики, что, с точки зрения последствий, характеризуется противоречивой двойственностью.

С одной стороны, очевидно, Россия стала полноправным участником международных экономических отношений, что позволило при прочих равных условиях, во-первых, преодолеть дискриминацию страны на мировых рынках благодаря использованию институционально-правового механизма ВТО, а во-вторых, обеспечить приток иностранных инвестиций, способствующих развитию национального производства.

С другой стороны, выгоду от присоединения к ВТО следует ожидать лишь в долгосрочной перспективе. В переходный же период, очевидно, придется столкнуться со значительными социально-экономическими издержками. В частности, снижение импортных пошлин увеличит приток иностранной продукции на отечественный рынок, что повлечет за собой рост безработицы в неконкурентоспособных отраслях экономики. Кроме того, снижение пошлин чревато снижением бюджетных доходов.

Важнейшей задачей социальной политики, осуществляемой высшими органами власти Российской Федерации является задача максимально возможного поддержания уровня жизни населения, особенно его наименее социально защищенных граждан.

Либерализация экономики и устранение административных ограничений создали условия для роста экономической активности значительной части населения. У большинства населения формируются принципиально новые ценностные ориентиры, изменился весь комплекс социальных условий жизни россиян. В связи с появлением негосударственных учреждений социального обслуживания, у населения появилась реальная возможность выбора различных форм обучения, медицинского обслуживания, страхования, отдыха и т. п. Наряду с традиционным общегосударственным бесплатным обслуживанием стал интенсивно складываться рынок социальных услуг. В связи с этим доля платных социальных услуг существенно выросла. Однако, в связи с тем, что развитие экономики в конкретных условиях российской действительности на первых этапах переходного периода столкнулось со значительным снижением эффективности хозяйства, резким падением производства и высокой инфляцией, доходы как государства, так и населения снизились.

Хронический недостаток бюджетных средств ограничил возможности государства в проведении активной социальной политики. Не снижается острота бюджетных проблем, обремененных существенными объемами государственного долга, ростом неплатежей в народном хозяйстве, нехваткой денежных средств, широким распространением бартера и других неденежных форм расчета, значительными размерами теневой экономики, неустойчивостью банковской системы страны. Остается сложным социальное положение населения страны, усугубляющееся обесцениванием средств, поступающих из бюджетов всех уровней и государственных внебюджетных фондов. Продолжается процесс дальнейшего снижения уровня жизни населения. Реальные располагаемые денежные доходы населения в 1999 году по сравнению с уровнем 1998 года составили 84,9%, что ниже предусмотренного в расчетах по бюджету (92,5%). За эти годы реальные располагаемые денежные доходы населения и реальная начисленная среднемесячная заработная плата одного работника снизились примерно в полтора раза. За чертой бедности находится более трети населения, при этом коэффициент дифференциации доходов чрезвычайно велик и за 1999 год вырос с 13,1 до 15,5 раза. Усиливается напряженность в социально-культурной сфере из-за низкого уровня оплаты труда по сравнению с другими отраслями народного хозяйства. Уровень оплаты труда работников здравоохранения, образования, культуры и искусства составил 45-48% от уровня оплаты труда, сложившегося в промышленности, и продолжает падать, несмотря на проводимые индексации заработной платы в отраслях бюджетной сферы. Наряду с негативными социальными последствиями такое положение ведет к разбалансированности спроса и предложения, исчерпанию ранее возникших факторов увеличения объемов внутреннего производства от импортного замещения, сдерживает экономический рост в стране. Сокращение платежей в бюджетную систему обострило проблему финансирования социально-значимых расходов. В 1999 году расходы в целом по социально - культурной сфере профинансированы на 86986,1 млн. рублей, или 111,3% от бюджетных назначений на год (в 1998 году — 84,9%).

Раздел «Социальная политика» профинансирован в 2000 году на 50225,9 млн. рублей, что составило 120% от годовых бюджетных назначений (в 1999 году — 103,9%). Бюджетное финансирование стало осуществляться исходя из имеющихся финансовых ресурсов бюджетов всех уровней, игнорируя нормы и нормативы, установленные Законами, Указами Президента и Постановлениями Правительства Российской Федерации. По тем же причинам резко снизились обязательные платежи во внебюджетные социальные фонды, в результате им все сложнее становится выполнять свои непосредственные функции.

При финансировании расходов в целом по разделу «Образование» на уровне 101,7% недофинансирование расходов на оплату труда с начислениями составляет 145,3 млн. руб. и на выплату стипендий — 267,1 млн. руб. Просроченная задолженность по заработной плате в отрасли из средств федерального бюджета по состоянию на 1 января 2001 года составила 103 млн.руб.

Но проблематика социальной политики не сводится к ресурсному обеспечению, которое должно улучшиться по мере возобновления экономического роста. Сложной проблемой является также рационализация использования средств, выделяемых на социальные нужды. Справедливо мнение, что как бы не складывалась ресурсная обеспеченность социальной сферы, необходимы такие изменения в ее организации, в технологиях обеспечения социальных нужд, в социальной политике, которые позволили бы увеличить социальную отдачу затрачиваемых ресурсов.

В целом анализ современного состояния социальной сферы в России и особенностей ее развития в переходный период убеждает в том, что объемы финансовых ресурсов, мобилизуемых для ее деятельности, и методы их формирования и использования не соответствуют современным требованиям и нуждаются в серьезной корректировке и реформировании. В механизме финансирования социальной сферы страны произошли следующие изменения:

Во-первых, в связи с падением темпов экономического роста и сохраняющейся дефицитностью бюджета страны произошло сокращение ресурсов, направляемых на финансирование социальной сферы. Во-вторых, как показывают данные статистики, в решающей мере сокращение финансирования социальной сферы произошло за счет централизованных бюджетных фондов. Оказалось, что неэффективная, перестраивающаяся экономика не в состоянии содержать сложившуюся сеть социальных отраслей и постоянно увеличивающуюся массу нетрудоспособных. Ослабление и отказ от жесткого административного контроля за мерой оплаты труда, ограничение возможности государственного перераспределительного фонда потребления подорвали уравнительность. Стало ясно, что в новых условиях обеспечить достойное вознаграждение за труд во всех отраслях социальной сферы невозможно. Ее некоммерческий сектор стал отставать. В-третьих, за прошедшие с начала коренных экономических реформ годы произошла заметная и принципиально важная деформация в структуре источников финансирования социальной сферы. Наиболее важной отличительной особенностью этого процесса стал резкий абсолютный и относительный рост расходов на социальные услуги и социальные денежные выплаты из нецентрализованных и внебюджетных источников и одновременно снижение доли бюджета. В-четвертых, во всех без исключения отраслях социальной сферы (образование, здравоохранение, культура, жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание) увеличилась доля платности и сократилась доля расходов государства на бесплатное социальное и культурное обслуживание населения. В итоге существенно выросли размеры и доля расходов населения в финансировании социальной сферы. В-пятых, расширение платности во всех отраслях социальной сферы привело к снижению качества услуг, предоставляемых населению бесплатно. Последнее особенно остро и негативно отразилось на наиболее неблагополучной с точки зрения уровня доходности части населения России (пенсионеры, инвалиды, многодетные, неполные семьи и т.п.). В-шестых, в результате быстрого роста платности в отраслях социальной сферы был ослаблен принцип равенства и гарантии получения различными группами населения необходимого социального обслуживания. Финансирование социально-значимых расходов, равно как и других расходов, по бюджетам субъектов Российской Федерации, исходя из имеющихся финансовых ресурсов, привело к резкому расслоению субъектов по уровню финансового обеспечения предоставляемых населению государственных гарантий и социальных услуг. Такое положение с финансированием учреждений социальной сферы сохраняется на протяжении ряда лет.

Причина этого не только в сокращении доходной базы и неплатежах налогоплательщиков, но и в несовершенстве системы межбюджетных отношений, в предоставлении отдельным субъектам Российской Федерации и, в первую очередь, там где давно сложилась устойчивая доходная база, таких бюджетных прав, которые не соответствуют сложившемуся уровню экономического и финансового положения в стране в целом. А отдельные субъекты Федерации сами установили себе право не передавать в федеральный бюджет часть налоговых платежей, поступающих на их территории.

Все это не способствует решению задач по выравниванию уровня финансовых затрат на социальные услуги на одного потребителя по субъектам Российской Федерации (с учетом географического положения, климатических условий, транспортных схем и др. условий) и укреплению социальной стабильности в обществе.

Первоочередной задачей является восстановление в значительной мере утраченного контроля за использованием бюджетных средств, выделяемых для социальной сферы. Необходимо вытеснение теневой системы оказания социальных услуг, в особенности той, которая базируется на нелегальном использовании государственного имущества, нецелевом использовании социальных ассигнований, неофициальной платности социальных услуг и т. д. Конечно, в условиях недофинансирования социальной сферы даже по сравнению с

плановыми бюджетными величинами нельзя не видеть объективных основ теневых процессов. Однако ситуация может улучшиться не только в процессе увеличения бюджетных ассигнований, но и на основе рационализации работы социальной сферы. Известно, например, экономическая эффективность перенесения некоторых медицинских услуг из стационаров в поликлинические учреждения. Неизбежен естественный отбор более дееспособных социальных учреждений в сфере здравоохранения, образования, социальной защиты и т. п., с концентрацией ресурсов именно в этих учреждениях. Разумеется, в условиях нашей страны нужно строго следить за рациональностью их территориального распределения, за их соответствием перспективным потребностям рынка рабочей силы и т. д.

Особую роль в улучшении финансовой обеспеченности многих участков социальной сферы и в достижении их большего соответствия потребностям населения, а также в рационализации использования средств призвано сыграть изменение системы циркулирования финансовых потоков. Во многих случаях замена простого государственного финансирования социальных нужд финансированием со стороны населения на основе увеличения средств, поступающих непосредственно в семью через заработную плату, пенсию и пособия за счет уменьшения концентрации этих средств в бюджете государственных органов в принципе вполне назрела, хотя и связана с техническими трудностями и некоторыми социальными осложнениями.

Основными путями стабилизации социального положения граждан России и проведения в дальнейшем активной социальной политики являются:

- Достойное обеспечение удовлетворения важнейших потребностей человека в основных материальных благах, государственных гарантиях и социально-бытовых услугах на основе стабилизации и подъема всех отраслей экономики страны.
- Постоянное укрепление единого социального пространства Российской Федерации и выравнивание уровня социального развития ее регионов; а также укрепление правовой базы социально-культурной сферы путем скорейшей разработки и принятия системы минимальных государственных социальных стандартов и нормативов финансирования социально-значимых расходов из бюджетов всех уровней и государственных внебюджетных фондов.
- Кардинальная перестройка системы межбюджетных отношений на основе установления единого порядка в распределении полномочий в субъектах Российской Федерации по распоряжению финансовыми ресурсами и наиболее объективной сравнительной оценки уровней социально экономического развития регионов.
- Концентрация ресурсов для реализации приоритетных направлений государственной социальной политики, строго целевое и эффективное их использование.

Брусникина А.Е.

Омский филиал Финуниверситета

БАНКРОТСТВО РЕГИОНОВ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

Аннотация. Активный рост государственного долга Омской области – главная системная проблема регионального Министерства финансов.

Ключевые слова: государственный долг Омской области, дефицит бюджета.

Abstract. Active growth of the public debt of the Omsk region - the main systemic problem of Regional Ministry of Finance.

Keywords: public debt of the Omsk region, the budget deficit.

Активный рост государственного долга Омской области – главная системная проблема регионального Министерства финансов. Государственный долг региона – это сумма коммерческих и бюджетных кредитов, накапливаемых в течение нескольких лет, для покрытия годовых дефицитов. Рост госдолга регулируется законодательством, согласно которому Омская область может занимать сумму в пределах дефицита бюджета субъекта РФ. Таким образом, для того, чтобы оценить размеры государственного долга, необходимо знать основные параметры бюджета.

Показатели бюджета Омской области на 2014 год следующие:

- 1) доходы – 59,3 млрд.руб., в том числе собственные доходы в размере 51,2 млрд.руб., безвозмездные поступления – 8,1 млрд. руб.;
- 2) расходы – 66,8 млрд.руб.;
- 3) дефицит – 7,5 млрд.руб..

Исходя из данных показателей, Омская область в 2014 году может занять сумму, которая не должна будет превышать 7,5 млрд.руб..

На данный момент Омская область имеет 3 основных источника покрытия дефицита бюджета:

- 1) Кредиты, предоставляемые коммерческими банками (Сбербанк России, ВТБ24);
- 2) Бюджетные кредиты, предоставляемые из федерального бюджета;
- 3) Выпуск региональных ценных бумаг (облигаций), являющийся наиболее выгодным способом.

Также согласно российскому законодательству общий объем госдолга не может превышать 100% собственных доходов бюджета субъекта РФ. Министерство Финансов Омской области прогнозирует на 2014 год размер госдолга до 73% собственных доходов соответствующего бюджета. В соответствии с законопроектом об областном бюджете на 2014г. и плановый период 2015 и 2016 год предельный объем государственного долга Омской области на 2014 год в размере 51, 25 млрд.руб., на 2015 год в размере 54,71 млрд.руб. и на 2016 год в размере 57, 9 млрд.руб..

В табл.1. отображена структура внутреннего государственного долга Омской области на 1 января 2014г., согласно которой большую долю (76,29%) долга составляют кредитные соглашения и договоры, 16,86% - ценные бумаги, 6,85% - бюджетные кредиты, государственные гарантии, в свою очередь, не входят в государственный долг Омской области.

На рис.1 представлена динамика государственного долга Омской области с 1.10.2007г. Можно заметить, что наблюдается ежегодное увеличение долга субъекта РФ. По прогнозу Минфина Омской области прирост долга составит 27,27% по сравнению с его размером в 2013 году, таким образом увеличится до 37,8 млрд.руб..

Минимальный прирост государственного долга с 2007 года был зафиксирован 01.01.2011г. (3,01%), в свою очередь резкий рост наблюдался в 2009г. (76,37%), а с 2011г. в пределах 30% ежегодно. (Табл.1)

Международное рейтинговое агентство Moody's опубликовало рейтинг Омской области за 2013 год.

Табл.1. Структура внутреннего государственного долга Омской области по состоянию на 01.01.2014г.

Наименование	Сумма долга на 01.01.14 г., тыс.руб.	Доля, %
1. Бюджетные кредиты	2 033 213,7	6,85
3. Кредитные соглашения и договоры	22 630 000,0	76,29
3. Государственные гарантии	0,0	0,00
4. Ценные бумаги	5 000 000,0	16,86
Государственный долг	29 663 213,7	100

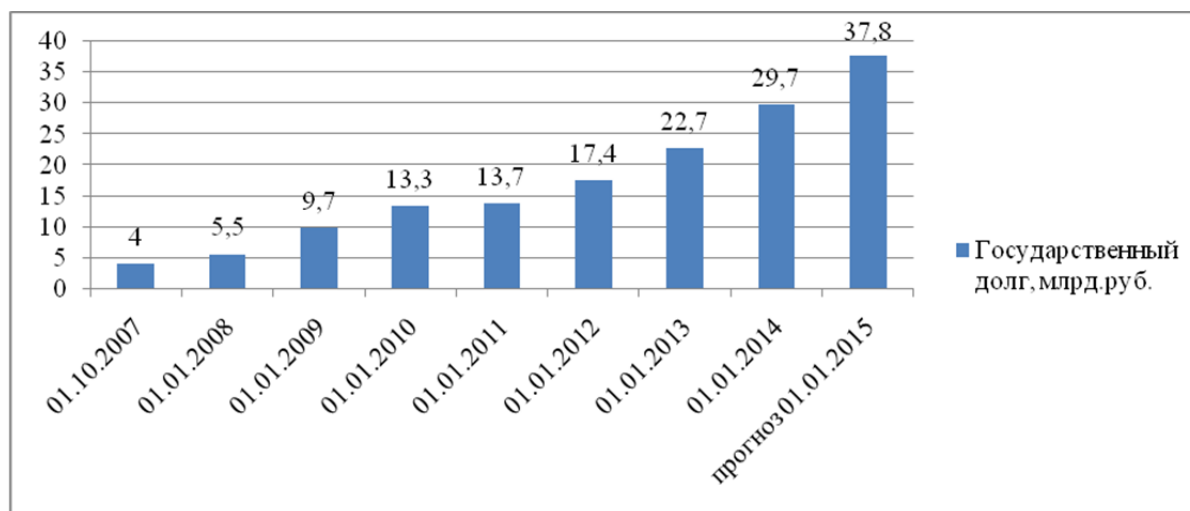


Рис.1. Динамика государственного долга Омской области, млрд.руб.

По всероссийской шкале регион получил одну из высших оценок – Аа2, что означает низкие кредитные риски Омской области среди регионов России, а по международной – Вв2 (регион подвержен кредитным рискам). Так, по заявленной оценке агентства можно говорить о том, что она не предусматривает банкротства региона, несмотря на рост государственного долга.

Табл.2. Размер государственного долга Омской области

Дата	Государственный долг, млрд.руб	%	Темп роста, %	Темп прироста, %
01.10.2007	4	-	-	-
01.01.2008	5,5	-	137,50	37,50

01.01.2009	9,7	176,36	76,36
01.01.2010	13,3	137,11	37,11
01.01.2011	13,7	103,01	3,01
01.01.2012	17,4	127,01	27,01
01.01.2013	22,7	130,46	30,46
01.01.2014	29,7	130,84	30,84
прогноз 1.01.2015	37,8	127,27	27,27

Главную причину роста государственного долга в Омской области с 2007г. связывают с потерями бюджета после перерегистрации из региона в Санкт-Петербург в 2006 году крупнейшего налогоплательщика ОАО «Сибнефть» (сейчас «Газпром нефть»), вследствие чего увеличилось недофинансирование регионального бюджета. Во-вторых, на рост долга оказал влияние мировой финансовый кризис 2009 года, в результате которого бюджет недополучил налог на прибыль организаций, отсюда прирост долга 76,36%. Кроме того, на ситуации сказываются изменения, которые принимает Федерация, в области снижения или изъятия отдельных налогов из региональных бюджетов.

Рост государственного долга начался во всех регионах России после затратных майских указов президента. Рис.2. иллюстрирует объем государственного долга регионов Сибирского Федерального округа на 01.01.2013г..Омская область в данном рейтинге занимает 3 место по величине госдолга. В Красноярском крае госдолг составляет 44,1 млрд.руб., что предусматривает максимальный объем по Сибирскому Федеральному округу, Кемеровская область с объемом госдолга в 36,58 млрд.руб. занимает вторую позицию. Причины такого роста долга можно связать с замедлением роста экономики РФ, а также с увеличением социальных обязательств, связанных с бюджетом.

Нарастание долгов в регионах, с одной стороны, заставляет федеральные органы усиливать контроль за субъектами (например, предложение Минфина снимать губернаторов, имеющих просроченную задолженность в размере более 10% от доходов бюджета). С другой стороны, такая кредитная ловушка мотивирует регионы консолидироваться и сообща просить Федерацию пересмотреть политику распределения финансов. И чем активнее будут расти региональные долги, тем вероятнее, что такой пересмотр произойдет. Так, например, может быть увеличена доля в региональном бюджете таких регулирующих налогов, как акцизы и налог на добычу полезных ископаемых.

Решая проблему государственного долга Омской области, региональный Минфин из-за невозможности урезания расходов «социального» бюджета ставит своей целью развитие доходной базы бюджета, тем самым поддерживая экономические проекты, ориентированные на быстрое получение дохода, в том числе бюджетного.

На данный момент можно сократить расходы на обслуживание государственного долга, с помощью такого инструмента как облигационные займы, являющиеся уже общепринятой мировой практикой. За счёт выпуска облигаций возможно уменьшение расходов на госдолг, чтобы каждый сэкономленный рубль был направлен на развитие.

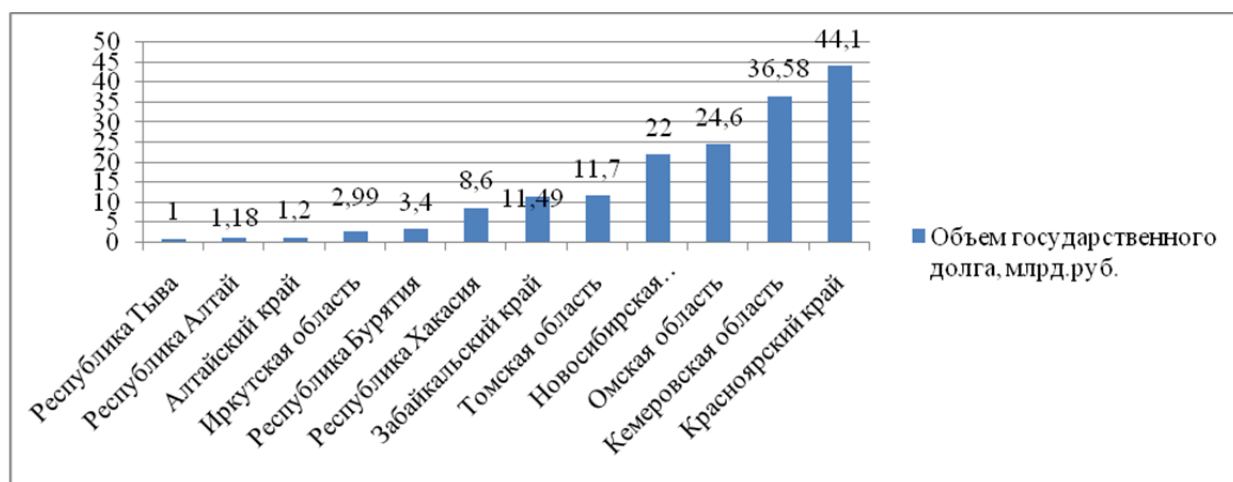


Рис.2.Объем государственного долга регионов Сибирского Федерального округа на 1.12.2013, млрд.руб.

Таким образом, можно говорить о том, что, несмотря на продолжающийся рост государственного долга, он остается не критичным для Омской области, так как находится в пределах установленных норм, а

рейтинг Moody's, который даёт оценку кредитоспособности Омской области уже в течение 6 лет, опроверг мнения о возможном банкротстве области.

Список литературы:

1. Законопроект Омской области "Об областном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rg.ru>., свободный. – Загл. с экрана.
2. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.ru>., свободный. – Загл. с экрана.

Брусникина А.Е.

Омский филиал Финуниверситета

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: В условиях рыночной экономики эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности выражается в финансовых результатах, и в России доля убыточных организаций находится на достаточно высоком уровне и продолжает увеличиваться.

Ключевые слова: убыток, прибыль, сбалансированный финансовый результат.

Abstract: In a market economy, production efficiency, investing and financing activities reflected in the financial results, and in Russia the share of unprofitable enterprises is at a high level and continues to grow.

Keywords: loss of profit, balanced financial result.

В условиях рыночной экономики эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности выражается в финансовых результатах.

В условиях рынка каждый хозяйствующий субъект выступает как обособленный товаропроизводитель, который экономически и юридически самостоятелен. Хозяйствующий субъект самостоятельно выбирает сферу бизнеса, формирует товарный ассортимент, определяет затраты, формирует цены, учитывает выручку от реализации, а следовательно, выявляет прибыль или убыток по результатам деятельности. В условиях рынка получение прибыли является непосредственной целью производства субъекта хозяйствования. Однако из года в год присутствует определенная доля убыточных организаций, не способных извлечь прибыль в результате своей деятельности. И в России доля убыточных организаций находится на достаточно высоком уровне и продолжает увеличиваться.

В 2013 году количество убыточных организаций выросло на 20%, а непосредственно прибыль организаций, по данным аналитического центра, в 2013 году сократилась на 15%. На рис.1. представлена динамика изменения доли убыточных и прибыльных организаций без субъектов малого предпринимательства. Можно заметить, что каждый год наблюдается увеличение доли убыточных организаций: в 2013 г. их доля увеличилась на 0,7 процентных пункта и составила 26,8% по сравнению с 2011г., а по сравнению с 2012 годом рост составил 3,1 п.п.

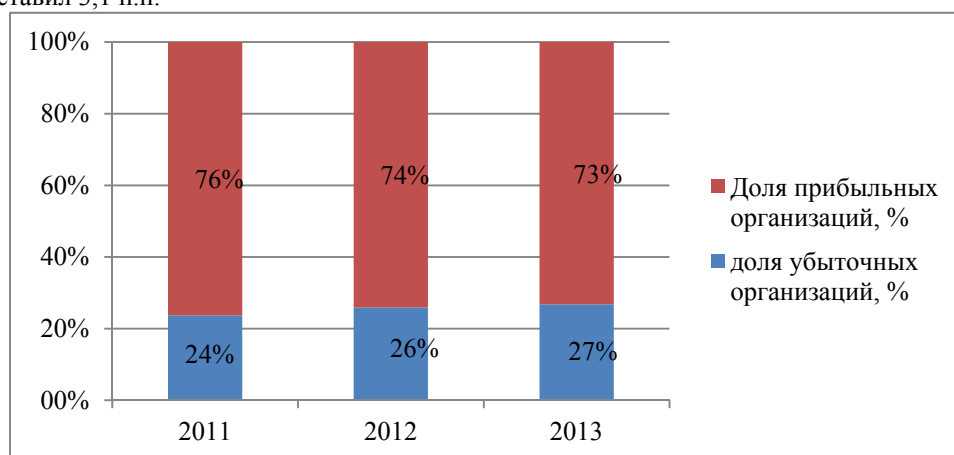


Рис.1. Динамика изменения доли убыточных и прибыльных организаций в России

Рассматривая динамику изменения доли убыточных и прибыльных организаций в Омской области, можно заметить, что в период 2010-2012 гг. наблюдалось сокращение доли убыточных организаций, так в 2012г. их доля составляла 29,3%, что на 0,9 п.п. меньше, чем в 2011г. и на 4,6 п.п., чем в 2010г..

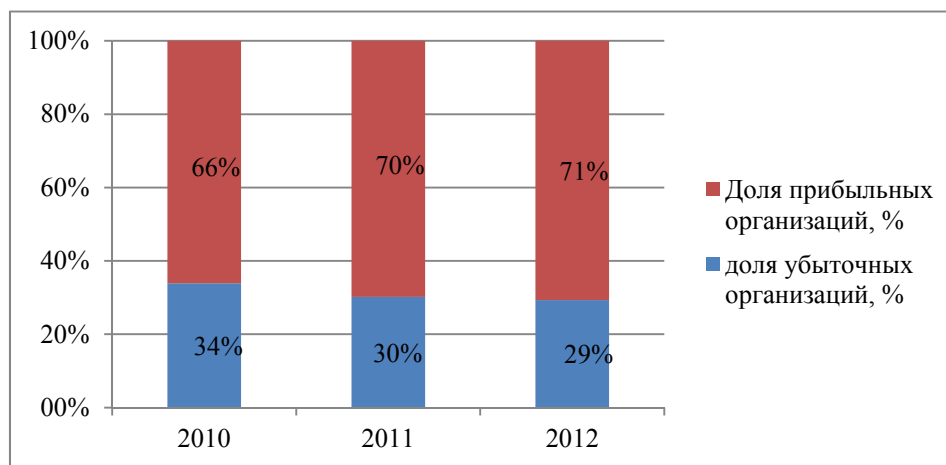


Рис.2. Динамика изменения доли убыточных и прибыльных организаций в Омской области

Что касается финансовых результатов деятельности организаций Омской области, то сальдированный финансовый результат в период с 2010 по 2012 гг. увеличивался: в 2011 году темп прироста составил 17,04%, в 2012 уже 43,45%. Рост также наблюдался и в объеме прибыли организаций: в 2011 на 13,83%, в 2012 на 21,11%. В 2012 году наблюдалась положительная тенденция сокращения убытка (-50,02%). Эти данные говорят об улучшении эффективности деятельности предприятий.

Табл.1. Финансовые результаты деятельности организаций Омской области

	Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток)		Прибыль		Убыток	
	млн. руб.	темп прироста	млн. руб.	Темп прироста	млн. руб.	Темп прироста
2010	19768,7	-	26708,2	-	6939,5	-
2011	23137,8	17,04%	30402,6	13,83%	7264,8	4,69%
2012	33190,4	43,45%	36821,5	21,11%	3631,1	-50,02%

По данным за январь-декабрь 2013 г. доля убыточных организаций в Омской области составила 24,1%, что на 0,6 п.п. больше, чем за тот же период 2012 года. За данный период все предприятия по добычи полезных ископаемых в Омской области стали убыточны, что говорит о неэффективности их деятельности и об упадке данной отрасли в области. Следом за данной отраслью можно выделить сферу производства и распределения электроэнергии, газа и воды, рост которой составил 9,1 п.п., также увеличение наблюдалось и в таких областях, как сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (+3,2 п.п.) и обрабатывающие производства (+0,6%). В свою очередь, в сфере строительства за данный период наблюдался наибольший рост прибыльных организаций (+1,2 п.п.), следом идет отрасль оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, рост которой составил 1,2 п.п. и операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – лишь +0,1 п.п. (Табл.3)

В целом за январь-декабрь 2013 года более эффективными стали операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, несмотря на небольшой рост доли прибыльных организаций по сравнению с тем же периодом 2012 года, данная сфера по доли прибыльных предприятий занимает лидирующее положение (87% доля прибыльных организаций), также на высоком уровне она находится в сфере строительства (80,8%), сельском хозяйстве (80,7%) и в оптовой и розничной торговле (79,8%).

Можно выделить следующие причины убыточности предприятий в России: отсутствие сбыта; плохая клиентура; результат определенной стратегии предприятия на рынках; результат резкого увеличения затрат, или это могут быть убытки, которые появляются у предприятия, которое не успело подстроиться к условиям рынка в начале своей деятельности, а также налоговое планирование на предприятиях, позволяющее проводить зачастую незаконные способы минимизации налоговых платежей. Так, в годовом отчете Банка России за 2012 год было выявлено, что в России существует обширная сеть, состоящая как минимум из 1173 фирм-однодневок, через которые было выведено из страны с явным нарушением налогового и валютного законодательства как минимум 760 млрд. рублей и, кроме того, было обналичено с явным нарушением налогового законодательства еще как минимум 21 млрд. рублей.

Поэтому, чтобы избежать убытка, предприятиям необходимо лучше анализировать причины упущения прибыли, предпринимать новые стратегии по ведению дел, искать более эффективные и менее затратные ресурсы для осуществления деятельности, а также возможные способы увеличения прибыли за счёт иных видов деятельности.

Таким образом, можно говорить о том, что в Омской области наблюдается положительная тенденция увеличения прибыли и сокращения убытков и доли убыточных организаций в общем количестве предприятий с 2010 по 2012г.. Однако, в России доля убыточных организаций увеличивается, а по данным за декабрь-январь 2013 г. в Омской области есть отрасли, в которых доля убыточных организаций больше доли прибыльных, что говорит о неэффективности управления, выбранной стратегии и о трудностях, с которыми сталкиваются предприниматели при ведении бизнеса.

В свою очередь, осуществление коммерческой деятельности организаций с отрицательным финансовым результатом приводит к тому, что ими не производится уплата налога на прибыль в федеральный и региональные бюджеты. А ведь, как известно, налог на прибыль является одним из максимально весомых источников формирования доходной части бюджетов. Значит и проблема увеличения доли убыточных организаций должна решаться на государственном уровне. Так, в целях снижения доли убыточных организаций может быть введена система государственного стимулирования прибыльных организаций, которая предполагает снижение налоговой ставки при достижении объема прибыли определенного уровня.

Кроме того, сокращение доли убыточных предприятий зависит от ФНС, в работе которой одной из ключевых целей должна являться легализация налоговой базы как основного резерва дополнительных поступлений налога на прибыль, а также других налогов в бюджетную систему Российской Федерации. Меры налоговых органов, в первую очередь, должны относиться к тем предприятиям, которые искусственно создают убыток своей деятельностью и отражают его в декларации по налогу на прибыль в течение долго времени, при этом не прекращая свою предпринимательскую деятельность. Поэтому в работе налоговых органов необходимо находить новые еще более эффективные подходы, методы, инструменты, совершенствовать имеющиеся механизмы, анализировать полученный опыт, развивать деятельность комиссий, занимающихся анализом работы предприятий, долгое время работающих с убытком. И здесь большую роль в правильном понимании гражданами России серьезности и перспективности выбранного направления играют средства массовой информации - о результатах работы налоговых органов целесообразно информировать общественность, формируя позитивное отношение, указывая на значимость и важность проводимых ими мероприятий. Таким образом, размещение результатов работы с "убыточными" предприятиями и организациями в СМИ должно не только повысить налоговую дисциплину, но и способствовать самостоятельному выводу из тени скрытых доходов другими налогоплательщиками (не дожидаясь вызова на комиссию), а это - самый эффективный путь к увеличению поступлений денежных средств в государственный бюджет.

Список литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gks.ru>., свободный. – Загл. с экрана.
2. Деятельность фирм-однодневок в период с 2010 по 2012 год. Комментарий Банка России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://115fz.ru>., свободный. – Загл. с экрана.
3. Число убыточных организаций в 2013 году выросло почти на четверть [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rg.ru>., свободный. – Загл. с экрана.

Бунина А.Е

Омский филиал Финуниверситета

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И АУДИТЕ

Аннотация

В данной статье представлено определение сущности профессионального суждения в бухгалтерском учете и аудите, выявлено сходство и различие между этими видами суждений, приведен пример влияния профессионального суждения на показатели бухгалтерской отчетности.

Abstract

This article presents the definition of the essence of professional judgment in accounting and audit, revealed similarities and differences between these kinds of judgments, is an example of the impact of professional judgment on the performance of financial statements.

Ключевые слова: профессиональное суждение, учетная политика, кодекс этики, бухгалтер, аудитор, создание гарантийного резерва.

Keywords: professional judgment, accounting policy, code of ethics, accountant, auditor, the creation of the warranty provision.

Относительно недавно произошедшие изменения в российской экономике привели к пересмотру подходов ее регулирования во всех сферах, вследствие чего возникло общественно-профессиональное

направление регулирования вопросов, касающихся создания и применения нормативных актов в области бухгалтерского учета и аудита. В связи с многообразием хозяйственных ситуаций, зачастую однозначно не регламентируемых положениями существующего законодательства, начал внедряться особый инструмент для принятия решений в условиях неопределенности – профессиональное суждение.

Определить сущность профессионального суждения в бухгалтерском учете и аудите, выявить сходные черты и различия между этими видами суждений, рассмотреть влияние профессионального суждения на показатели финансового состояния организации – цель настоящей работы.

На сегодняшний день единого подхода к определению термина «профессиональное суждение» не существует. В научных работах можно встретить следующее:

- Профессиональное суждение – мнение, добросовестно высказанное профессиональным бухгалтером о хозяйственной ситуации и полезное как для ее описания, так и для принятия действенных управленческих решений.

- Профессиональное суждение – обоснованное мнение профессионального бухгалтера относительно способов квалификации и раскрытия достоверной информации о финансовом состоянии, финансовых результатах организации и их изменении.

- Профессиональное суждение – мнение, заключение определенного лица, являющееся основанием для принятия им решения в условиях неопределенности.

- Профессиональное суждение – это обобщение представлений о доказательстве в точных науках на случай, когда приходится привлекать и интуицию, но эта интуиция не основывается на чистой догадке, а подкрепляется опытом и информацией аудитора в рассматриваемых вопросах.

- Профессиональное суждение аудитора – окончательный вывод специалиста по проблемам, не имеющим стандартного решения, основанный на его знаниях, квалификации и опыте работы. Это экспертный метод оценки в недостаточно формализованных ситуациях и процедурах, а также выбор из имеющихся вариантов при отсутствии очевидных аргументов для однозначного выбора. [3, 4, 5]

Обобщенно можно сказать, что профессиональное суждение – обоснованное, независимое суждение специалиста в условиях неопределенности в области бухгалтерского учета и аудита относительно объектов профессиональной деятельности, основанное на специальных знаниях, опыте специалиста, сложившейся практике и выработанные с соблюдением принципов профессиональной этики.

Так как Международная федерация бухгалтеров считает профессии «бухгалтер» и «аудитор» едиными, применение профессионального суждения за рубежом предусмотрено как для бухгалтеров, так и для аудиторов.

В России ситуация обстоит иначе: термин «профессиональное суждение» относится больше к аудиторской деятельности, нежели к бухгалтерской. И связано это с тем, что аудиторская деятельность в России возникла как следствие интеграции страны в международное сообщество в период перехода на рыночные отношения. Развитие нормативной базы аудиторской деятельности напрямую ориентировалось на уже существовавшие к тому времени международные положения. Аудит бухгалтерской отчетности хозяйствующего субъекта как в международной, так и в российской практике предполагает выражение мнения специалиста о достоверности показателей, раскрытых в отчетах, основанного на профессиональном суждении аудитора.

В отличие от аудита, бухгалтерский учет в России имел более глубокие корни, он всегда отводил бухгалтеру роль исполнителя законов, постановлений, писем, инструкций и никогда не требовал от него выражения собственного мнения.

Ключевым элементом практически каждой профессии являются правила профессионального поведения. Эти правила формируют этический кодекс, являющийся руководством для членов профессиональной группы, осознающих свое профессиональное назначение. Кодекс этики является уникальным для каждой профессии в силу того, что профессиональные сообщества имеют свою собственную специфику.

На международном уровне этические вопросы профессии бухгалтера и аудитора в целом регулируются Кодексом этики профессиональных бухгалтеров МФБ, который постоянно рассматривается и дополняется.

В Российской Федерации в настоящее время действуют два профессиональных кодекса этики, которые закрепляют основные принципы поведения учетных работников и влияют на обоснованность и непредвзятость профессионального суждения: Кодекс этики профессиональных бухгалтеров и аудиторов, принятый ИПБ России, и Кодекс этики аудиторов России. Однако требования вышеупомянутых кодексов распространяются только на членов профессиональных сообществ, поэтому бухгалтеры, не являющиеся членами ИПБ России, не принимают на себя обязательств действовать в соответствии с нормами профессиональной этики, что может отрицательно сказаться на качестве формируемой ими информации.

Вышеупомянутые кодексы являются абсолютно идентичными как в отношении основных принципов поведения бухгалтера и аудитора (и в России, а за рубежом выделяют такие принципы поведения как честность, объективность, профессиональная компетентность и должная тщательность, конфиденциальность, профессиональность поведения), так и в отношении угроз их нарушения (здесь говорят о личной заинтересованности, самоконтроле, заступничестве, близком знакомстве, шантаже).

Отсюда следует, что фундаментальные этические принципы специалистов, профессиональная деятельность которых направлена на формирование и подтверждение информации о финансовом положении,

финансовых результатах и изменениях в финансовом положении хозяйствующих субъектов, едины как в России, так и в международной практике, поэтому при выработке профессионального суждения и бухгалтер, и аудитор должны руководствоваться одними и теми же морально-ценностными установками. Какие же основные факторы влияют на профессиональное суждение в области бухгалтерского учета? Специалисты этой области относят сюда следующее:

- образование;
- квалификация специалиста;
- практический опыт;
- степень свободы в принятии решения в отношении объектов учета, фактов хозяйственной деятельности, показателей бухгалтерской отчетности;
- доступность информации, необходимой для принятия обоснованного профессионального суждения;
- сложившаяся практика учета;
- степень неопределенности;
- сложившаяся арбитражная практика в отношении подобных объектов или фактов хозяйственной деятельности;

- профессиональные этические установки.

На профессиональное суждение аудитора влияют такие факторы как:

- знания;
- квалификация;
- опыт работы;
- степень неопределенности;
- доступность информации для принятия решения;
- сложившаяся учетная и арбитражная практика;
- степень ответственности за принимаемое решение;
- влияние решения на формируемое аудиторское заключение;
- профессиональные этические установки.

Рассматривая область применения профессионального суждения бухгалтера, можно сказать, что на основании профессионального суждения идет идентификация объектов учета и выбор способов их классификации; стоимостное измерение объектов и фактов хозяйственной деятельности; оценка значимости фактов хозяйственной деятельности для их отражения в бухгалтерском учете и отчетности; раскрытие достоверной информации о финансовом состоянии, финансовых результатах и их измерении в отчетности.

Аудиторская деятельность непосредственно основывается на подготовке и реализации профессионального суждения аудитора. Характерной особенностью аудита является необходимость формирования профессионального суждения на этапах планирования, сбора и анализа полученных доказательств, а также на этапе выражения мнения о достоверности показателей отчетности хозяйствующего субъекта. Областью применения профессионального суждения аудитора является: расчет аудиторского риска; определение уровня существенности проверяемой отчетности; оценка состояния системы внутреннего контроля аудируемого лица; обоснование объема и характера аудиторских процедур; документирование аудита; оценка характера раскрытия информации; формирование мнения аудитора.

Таким образом, профессиональное суждение бухгалтера и аудитора имеет единую этическую основу, основываются на образовании, квалификации и опыте специалиста, действующего в условиях неопределенности, но при этом каждый вид суждения имеет свою специфику.

Рассмотрим специфику профессионального суждения и его влияние на показатели финансового состояния организации на примере.

Пример. Компания продает товары с гарантией, по которой покупателям возмещаются затраты на устранение производственных дефектов, обнаруженных в течение первого года эксплуатации.

Эксперты компании оценили возможную сумму затрат на устранение дефектов проданных товаров и пришли к выводу, что:

- если во всех проданных товарах будут обнаружены небольшие дефекты, затраты на гарантийный ремонт составят 5 млн у. е.;
- если во всех проданных товарах будут обнаружены значительные дефекты, затраты на гарантийный ремонт составят 10 млн у. е.

Прогнозы специалистов компании на основе их опыта за последние 5 лет говорят о том, что в предстоящем году 90% проданных товаров не будут иметь дефектов; 6% будут иметь незначительные дефекты, 4% – значительные дефекты.

Для получения наилучшей оценки резерва на гарантийный ремонт бухгалтер компании рассчитал средневзвешенную величину, определяемую на основе произведений каждого значения на его вероятность возникновения:

$$90\% * 0 \text{ у. е.} + 6\% * 5 \text{ млн у. е.} + 4\% * 10 \text{ млн у. е.} = 700 \text{ тыс. у. е.}$$

Сумма резерва на гарантийный ремонт уменьшит финансовый результат организации за текущий период и будет отражена в составе краткосрочных обязательств.

Аудиторы, которые осуществляли проверку финансовой отчетности компании, в целях оценки резервов на гарантийный ремонт использовали статистическую информацию по всему виду экономической деятельности, в которой работает компания, и их прогноз выглядит следующим образом: 70% проданных товаров не будут иметь дефектов; 16% будут иметь незначительные дефекты, 14% – значительные дефекты.

Ожидаемая величина затрат в данном случае будет равна:

$$70\% * 0 \text{ у. е.} + 16\% * 5 \text{ млн у. е.} + 14\% * 10 \text{ млн у. е.} = 2\,200 \text{ тыс. у. е.}$$

Таким образом, используя два различных суждения, мы получаем трехкратное различие в величине созданного резерва.

Как подобная ситуация отразится на показателях финансового состояния компании?

В табл. 1 представлены показатели активов и пассивов компании на начало отчетного периода.

Таблица 1

№ п/п	Показатель	Сумма, тыс. у. е.
Активы		
1	Долгосрочные активы	10 000
2	Краткосрочные активы	5 000
	Итого	15 000
Пассивы		
3	Собственный капитал	14000
3.1	Акционерный капитал	5 000
3.2	Нераспределенная прибыль	9 000
4	Долгосрочные обязательства	-
5	Краткосрочные обязательства	1000
5.1	Краткосрочные резервы	-
5.2	Торговая и прочая кредиторская задолженность	1000
	Итого	15 000

Показатели активов и пассивов компании на начало отчетного периода

В табл. 2 представлены сформированные для рассмотренных вариантов оценки резерва на гарантийный ремонт значения показателей по хозяйственным операциям компании.

Таблица 2

Значения показателей финансовой отчетности при создании резерва на гарантийный ремонт

№ п/п	Показатель	Форма финансовой отчетности	Значение показателя, тыс. у. е.	
			Прогноз специалистов	Прогноз аудиторов
1	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	ОФП (ББ)	(700)	(2 200)
2	Краткосрочные резервы	ОФП (ББ)	700	2 200
3	Прочие расходы	ОСД (ОПУ)	(700)	(2 200)
4	Прибыль (убыток) до налогообложения	ОСД (ОПУ)	(700)	(2 200)

Для целей иллюстрации влияния профессионального суждения на финансовое состояние компании представим выдержки из отчета о совокупном доходе (отчета о прибылях и убытках) до и после создания резерва на гарантийный ремонт (табл. 3).

Таблица 3

Показатели доходов и расходов компании

№ п/п	Показатель	Значение показателя до создания резерва, тыс. у. е.	Значение показателя после создания резерва на конец отчетного периода, тыс. у. е.	
			Прогноз специалистов	Прогноз аудиторов
1	Выручка	18 000	18 000	18 000
2	Себестоимость продаж	(9 000)	(9 000)	(9 000)
3	Прибыль (убыток) от продаж	9 000	9 000	9 000
4	Прочие расходы	-	(700)	(2 200)
5	Прибыль (убыток) до уплаты налогов	9 000	8 300	6 800

В табл. 4 представлены значения показателей активов и пассивов на конец отчетного периода. Примечания: выручка компании поступила на расчетный счет; себестоимость продаж представляет собой стоимость проданных товаров, отражаемых в составе краткосрочных активов.

Таблица 4

Показатели активов и пассивов компании на конец отчетного периода

№ пункта	Наименование показателя	Прогноз специалистов, тыс. у. е.		Прогноз аудиторов, тыс. у. е.	
		на начало отчетного периода	на конец отчетного периода	на начало отчетного периода	на конец отчетного периода
Активы					
1	Долгосрочные активы	10 000	10 000	10 000	10 000
2	Краткосрочные активы	5 000	14 000 (5 000 + 18 000 – 9 000)	5 000	14 000 (5 000 + 18 000 – 9 000)
	Итого	15 000	24 000	15 000	24 000
Пассивы					
3	Собственный капитал	14000	22 300	14000	20 800
3.1	Акционерный капитал	5 000	5 000	5 000	5 000
3.2	Нераспределенная прибыль	9 000	17 300 (9 000 + 8 300)	9 000	15 800 (9 000 + 6 800)
4	Долгосрочные обязательства	-	-	-	-
5	Краткосрочные обязательства	1000	1 700	1000	3 200
5.1	Краткосрочные резервы	-	700		2 200
5.2	Торговая кредиторская задолженность	1000	1000	1000	1000
	Итого	15 000	24 000	15 000	24 000

В табл. 5 проведены расчеты показателей оценки финансового состояния предприятия на конец периода: экономической рентабельности (показатель, характеризующий величину прибыли на единицу стоимости капитала); коэффициента автономии (показатель, характеризующий долю активов предприятия, которые обеспечиваются собственными средствами); коэффициента финансирования (показатель, характеризующий отношение собственных источников к заемным средствам компании).

Таблица 5

Показатели оценки финансового состояния компании

Показатель	Алгоритм расчета	Значение показателя, %		Отклонение, %
		Прогноз специалистов	Прогноз аудиторов	
Экономическая рентабельность	*100%	35	28	7
Коэффициент автономии	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}} * 100\%$	92	87	5
Коэффициент финансирования	$\frac{\text{Собственный капитал}}{(\text{Долгосрочные} + \text{Краткосрочные обязательства})} * 100\%$	1312	650	662

Так как оценка резерва на гарантийный ремонт с использованием профессионального суждения аудиторов значительно выше оценки, произведенной сотрудниками организации, в варианте «Прогноз аудиторов» происходит уменьшение прибыли до налогообложения и показателей финансового состояния организации. Из табл. 5 видно, что значение экономической рентабельности в варианте «Прогноз аудиторов» на 7% ниже аналогичного показателя в варианте «Прогноз специалистов»; коэффициент автономии, показывающий отсутствие зависимости организации от привлеченных финансовых ресурсов, в варианте «Прогноз аудиторов» ниже на 5%, чем в «Прогнозе специалистов»; коэффициент финансирования также на 662% ниже, что связано со структурными изменениями источников финансирования имущества компании (увеличением краткосрочных обязательств и снижением величины собственных средств).

Из примера видно, что влияние профессионального суждения на финансовое состояние велико.

Пользователи отчетности в процессе принятия управленческих и экономических решений должны понимать это, обращая более пристальное внимание на раскрытие информации в части профессиональных оценок специалистов предприятий.

Список литературы

- 1) Азарская М.А. Профессиональное суждение аудитора в системе контроля качества аудита // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 42.
- 2) Белоусов А.И., Михайлова Г.В. Профессиональные суждения в учете и его международная гармонизация // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 10.
- 3) Генералова Н.В. Профессиональное суждение и его применение при формировании отчетности, составленной по МСФО // Бухгалтерский учет. 2012. № 23.
- 4) Панкова С.В., Саталкина Е.В. Профессионально суждение бухгалтера и аудитора: сходства и различия // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 21.
- 5) Штефан М.А., Ковина А.К. Профессиональное суждение и его влияние на показатели финансового состояния организации // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 42.

Бутаков С.В.

Омский филиал Финуниверситета

ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ, ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИОННЫЙ РОСТ

Аннотация. Финансовый рынок является неотъемлемой частью современной экономики. Он выполняет функцию организации торговли финансовыми активами и обязательствами между покупателями и продавцами финансовых ресурсов. Развитие финансового рынка ускоряет рост экономики. В данной статье были выявлены проблемы и факторы, ограничивающие развитие финансового рынка РФ. Была дана оценка возможности внедрения на российский рынок новых финансовых инструментов. Внесены предложения по краткосрочному инвестированию свободных ресурсов на российском финансовом рынке. Сформированы основные направления развития финансового рынка России на период до 2020 года.

Ключевые слова: финансовые рынки, инвестиции, финансовые инструменты, международный финансовый центр.

Abstract. The financial market is an integral part of the modern economy . It performs the function of the organization of trade in financial assets and liabilities between buyers and sellers of financial resources. Financial market development accelerates economic growth. In this paper, the problems were identified and the factors limiting the development of the Russian financial market . Assessed the possibility of introducing the Russian market of new financial instruments . Made proposals for short-term investment of free resources on the Russian financial market. Formed the main directions of development of the financial market of Russia until 2020.

Keywords: financial markets , investments, financial instruments , international financial center.

Российский финансовый рынок – диверсифицированная, многоуровневая профессиональная система, приближающаяся по уровню зрелости к развивающимся рынкам новых индустриальных стран. Это – перспективный рынок, отличающийся высокими темпами динамики и роста операционной способности. Каждый день он приносит экономике новые инвестиции, необходимые для роста и модернизации. Деформации и проблемы рынка, модель экономики, в которой он существует, делают его одним из самых рискованных в мире. Ни государственный регулятор, ни одна из саморегулируемых организаций, решающая свои проблемы, ни одна из групп независимых специалистов не способны предложить стратегию, которая охватывала бы все фундаментальные и технические аспекты развития российского рынка, с учетом посткризисных изменений в финансовой архитектуре мира. Достигнутый уровень зрелости, сложности российского рынка при значительных его деформациях определяют то, что только профессиональное сообщество в целом способно в открытом обсуждении предложить идеологию (стратегию) развития рынка, в которой бы, кроме фундаментальных идей, содержалась бы программа решения технических (организационно-экономических, юридических, регулятивных, учетных, информационных) проблем рынка.

Базовыми целями долгосрочной стратегии в области развития финансовых рынков являются:

- Рост долгосрочных инвестиций в реальный сектор, в модернизацию, в обеспечение устойчивого экономического роста:

- Переход от спекулятивной модели финансового рынка к модели, ориентированной на финансовое обеспечение и стимулирование устойчивого роста и модернизации российской экономики;

- Покрытие потребностей в финансировании быстрорастущих секторов экономики, высокотехнологичных отраслей, инновационного сектора по всем сегментам финансирования (венчурное

финансирование, рынки компаний малой и средней капитализации, рынки высокотехнологичных компаний, проектное финансирование на основе институтов развития, сегмент инфраструктурных облигаций и др.);

-Опережающий рост прямых иностранных инвестиций в опережение увеличения портфельных вложений нерезидентов, прежде всего в их спекулятивной компоненте, обеспечение накопленных запасов прямых иностранных инвестиций, адекватных крупнейшим развивающимся экономикам;

-Увеличение ресурсов бюджета, направляемых для длинных вложений в финансовые активы реальной экономики на внутренних финансовых рынках;

• Диверсификация собственности в российской экономике, переход к массовой модели инвестирования в процессе формирования среднего класса:

-Движение в сторону «экономики «народного капитализма» («капитализма акционеров») вместо «капитализма держателей контрольных пакетов» («стейкхолдеров»), расширение участия розничных инвесторов в структуре акционерных капиталов, рост доли активов финансового рынка в долгосрочных сбережениях населения;

-Расширение участия в акционерных капиталах институциональных инвесторов, представляющих население (инвестиционных, пенсионных и благотворительных фондов, фондов целевого капитала, страховых компаний, опционных программ для менеджеров и специалистов компаний);

-Диверсификация собственности и стимулирование роста эффективности труда на основе создания новых классов инвесторов, представляющих население (внутрикорпоративные пенсионные и инвестиционные планы);

-Развитие институтов защиты собственности (корпоративное управление, информационная прозрачность, защита прав инвесторов, справедливая оценка, независимое и эффективное правоприменение);

• Рост конкурентоспособности российских финансовых рынков в сравнении с зарубежными формирующимися рынками – конкурентами, предупреждение ухода торговой активности, эмитентов и инвесторов за рубеж.

В этих целях:

-Обеспечение роста внутреннего спроса на долгосрочные вложения в финансовые инструменты, прежде всего за счет сбережений населения;

-Сокращение зависимости внутренних финансовых рынков от спекулятивной компоненты иностранных портфельных инвестиций:

-ослабление стимулов к «кэрри трейд» (carry trade), к манипулированию рынками со стороны внешних инвесторов;

-создание механизмов, противодействующих формированию «мыльных пузырей» за счет потоков средств нерезидентов, затрудняющих финансовые инфекции (financial contagion), неожиданные прекращения прихода иностранных капиталов (sudden stop), бегство капиталов в его разрушительных формах (capital flight);

-Повышение эффективности государственного регулирования финансовых рынков:

-преодоление разрыва между функциями, возложенными на финансовых регуляторов, их операционной способностью и выделенными ресурсами;

- снижение регулятивных издержек;

-повышение роли государства и саморегулирования в стимулировании развития рынка как инструмента долгосрочных инвестиций для модернизации экономики;

-Рост эффективности российских финансовых рынков, повышение их ликвидности, переход их к более зрелому состоянию на уровне развивающихся рынков (emerging markets) новых индустриальных экономик:

-«финансиализация» экономики, кратный рост денежной массы, обращающейся на финансовых рынках, числа их участников, финансовых инструментов, находящихся в обращении, видов сделок, специализированных сегментов рынков;

-переход от «системы финансирования экономики, основанной на банках» (bank-based system) к смешанной модели, включающей значимые элементы «системы финансирования экономики, основанной на рынке» (market-based system);

-снижение транзакционных издержек;

-консолидация ликвидности, рынков и их инфраструктуры, преодоление их фрагментарности; сохранение конкурентных начал на основе открытости в создании альтернативных рынков и инфраструктурных институтов; внедрение института центрального контрагента;

-обеспечение одного из самых высоких для формирующихся рынков уровня информационной прозрачности, честности и справедливости ценообразования, защиты инвесторов;

Снижение уровня системного риска финансовых рынков, обеспечение их устойчивого функционирования при предупреждении финансовых кризисов и вызванных ими макроэкономической нестабильности:

-обеспечение внешних условий финансового рынка, обеспечивающих рост его устойчивости к системному риску, ограничивающих интересы глобальных инвесторов к размещению преимущественно «горячих денег» на российском рынке (денежная, валютная, кредитная, процентная политика, политика счета капиталов, налоговая, бюджетная, ценовая политика);

-создание системы макропруденциального надзора, системы информационного взаимодействия и координации действий финансовых регуляторов в урегулировании системного риска;

-Реструктурирование финансового сектора, направленное на обеспечение финансовой устойчивости в функционировании его институтов:

-рост капитализации финансовых институтов;

-ослабление олигополий на финансовых рынках, защита конкурентной рыночной среды;

-внедрение механизмов регулирования рисков, направленных на подавление эксцессивной волатильности, на предупреждение перегрева финансовых рынков, на подавление стимулов к принятию эксцессивных рисков для генерации краткосрочных прибылей;

Рост капитализации финансовых рынков на основе фундаментальных (вместо преимущественно спекулятивных) факторов, постепенный переход к оцененности российского бизнеса на уровне новых индустриальных экономик.

В концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года отмечается, что «В современных условиях финансовая система играет ключевую роль в обеспечении сбалансированности и инновационного развития экономики. Для решения этих задач необходима современная, конкурентоспособная, инновационно-ориентированная финансовая инфраструктура. Однако в настоящее время финансовый рынок России недостаточно развит. Приоритетом в развитии финансовых рынков в России является создание международного финансового центра - системы взаимодействия организаций, нуждающихся в привлечении капитала, и инвесторов, стремящихся к размещению своих средств, которая охватывает участников из многих стран. Одним из целевых ориентиров развития финансового рынка является повышение относительного уровня капитализации российских компаний до 150 - 200 процентов валового внутреннего продукта к 2020 году»

Список литературы:

1. Стратегия инновационного развития экономики России: роль финансовой и банковской системы // Деньги и кредит. – 2013 – № 7. – С. 50.

2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. //www.gks.ru/

3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года. <http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf>.

4. Официальный сайт федеральной службы по финансовым рынкам. <http://www.fcsm.ru/>

Бухтатова Э, Ядыкина Е.
Омский филиал Финуниверситета

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ

Аннотация

Торговая марка описывает компанию и показывает ее распространенность, когда бренд символизирует ее. Сила бренда зачастую такова, что некоторые компании могут изменить торговую марку и сохранить свое присутствие и влияние на рынке

Annotation

Brand describes the company and its prevalence shows when the brand symbolizes her. Brand power often is that some companies may change the brand and maintain its presence and influence in the market

Ключевые слова: компания, торговая марка, бухгалтерский учет, товарный знак

Keywords: company, brand, accounting, trademark

Размышляя о том, что является самым ценным достоянием компании, приходишь к выводу о том, что зачастую это не активы, не акции, не производственные возможности и даже не топ-менеджмент, а имя, т.е. товарный знак или бренд. Каждая компания стремится стать узнаваемой среди потребителей. Поэтому рано или поздно придется задуматься о создании, регистрации и защите собственного товарного знака.

Так в чем же разница между брендом и товарным знаком?

Различие между торговой маркой и брендом заключается в следующем — торговая марка описывает компанию и показывает ее распространенность, когда бренд символизирует ее. Сила бренда зачастую такова, что некоторые компании могут изменить торговую марку и сохранить свое присутствие и влияние на рынке. Изменение ТМ может происходить, например, при слиянии некоторых компаний (Fujitsu-Siemens), при этом возможно аккумуляция силы воздействия брендов на потребителей.[4]

Например, когда потребитель слышит слово «Кока-кола», у него возникает ряд образов, ассоциаций, эмоций. Для него «Кока-кола» не просто товарный знак, а бренд, имеющий определенные специфические характеристики. Конечно, на самом деле характеристики имеет продукт, но в сознании потребителя они приписываются бренду. Таким же образом «Мерседес» как товарный знак – это всего лишь

слово и трехлучевая звездочка. Но как бренд – это целый понятийный ряд, в России еще и обогащенный фольклором.

Здесь уместно задуматься над тем, как рождается образ, к каким эмоциональным и рациональным представлениям потребителя стоит обращаться, чтобы образ, действующий в рекламе, связывался в потребительском сознании с товарным знаком (продукцией определенного производителя). Бренд может быть слабым или сильным. Это определяется не только качеством его основы – товарного знака, но и действиями владельца по его продвижению на соответствующем рынке.

Согласно ГК Российской Федерации, товарный знак может быть представлен по-разному. Можно зарегистрировать его в виде графического изображения, можно – в виде объемной фигуры, а можно – в виде слов или набора букв, в виде звуков или их сочетаний. А под брендом скорее понимают – это имидж товара, его подача. Бренд – это те ассоциации, которые закреплены за товаром у потребителей, ментальная конструкция. Товарный знак – это как уже говорилось, часть бренда. Это картинка, которая при удачном маркетинговом подходе выполняет роль первого звена в цепочке ассоциаций потребителя. А это как раз и является основным отличием товарного знака от понятия бренда. Поэтому зарегистрировать бренд попросту невозможно, но вполне возможно – товарный знак. Стать законным владельцем товарного знака могут и юридические лица, оказывающие те или иные услуги, и физические – занимающиеся легальной предпринимательской деятельностью.[1]

Бухгалтерский учет товарного знака на балансе организации регулируется ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов». Нематериальные активы принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости, которая определяется как сумма фактических расходов на приобретение, создание т.е. с поступлением нематериальных активов в организацию.[2]. Приобретение нематериальных активов рассмотрим на примере: ООО «Альфа» приобрело по договору об уступке товарный знак у ООО «Бета» за 354 000 руб., в том числе НДС 54 000 руб. Кроме того, ООО «Альфа» уплатило регистрационные пошлины в размере 20 000 руб. В рабочем плане счетов для учета товарных знаков на счете 04 предусмотрен субсчет 04-1 «Исключительное право на товарный знак». В бухгалтерском учете ООО «Альфа» сделаны следующие записи по формированию первоначальной стоимости товарного знака:

ДЕБЕТ 08-5 КРЕДИТ 60— 300 000 руб. (354 000 руб. – 54 000 руб.) — отражены расходы на приобретение товарного знака по договору;

ДЕБЕТ 19-2 КРЕДИТ 60 — 54 000 руб. — учтена сумма НДС;

ДЕБЕТ 08-5 КРЕДИТ 76— 20 000 руб. — учтена сумма пошлины за регистрацию договора.

Оплата регистрационной пошлины и погашение кредиторской задолженности отражается записями:

ДЕБЕТ 76 КРЕДИТ 51— 20 000 руб. — оплачены пошлины;

ДЕБЕТ 60 КРЕДИТ 51— 354 000 руб. — перечислена сумма продавцу (ООО «Бета»).

При принятии к учету товарного знака в бухгалтерском учете делается запись:

ДЕБЕТ 04-1 КРЕДИТ 08-5— 320 000 руб. (300 000 руб. + 20 000 руб.) — принят к учету товарный знак;

ДЕБЕТ 68 КРЕДИТ 19-2— 54 000 руб. — принята к вычету сумма НДС.[3]

Передача не исключительных прав на товарный знак в бухгалтерском учете будет отражена следующими проводками, например: ООО «Альфа» по договору коммерческой концессии с ООО «Гамма» предоставляет последнему права на использование товарного знака сроком на пять лет. Согласно договору общая стоимость права составляет 472 000 руб., в том числе НДС 72 000 руб., и оплачивается единовременно на дату вступления в силу договора (паушальный платеж). Предоставление прав на товарные знаки не является обычным видом деятельности для ООО «Альфа». На дату заключения договора коммерческой концессии в бухгалтерском учете ООО «Альфа» начисляется задолженность по паушальному платежу записью:

ДЕБЕТ 76 КРЕДИТ 98— 472 000 руб. — отражен доход от передачи права на использование товарного знака.

При поступлении денежных средств от ООО «Гамма» делаются записи:

ДЕБЕТ 51 КРЕДИТ 76— 472 000 руб. — поступили денежные средства от ООО «Гамма» по договору коммерческой концессии;

ДЕБЕТ 98 КРЕДИТ 68— 72 000 руб. — начислен НДС.

В течение срока действия договора сумма паушального платежа равномерно (ежемесячно) включается в состав прочих доходов:

ДЕБЕТ 98 КРЕДИТ 91-1— 6667 руб. [(472 000 руб. – 72 000 руб.) : 5 лет : 12 мес.] — признана часть дохода по договору коммерческой концессии.[3]

Начисление амортизации и уступка исключительных прав на товарный знак отразится следующими проводками: Воспользуемся условиями предыдущих примеров. Допустим, ООО «Альфа» уступило исключительные права на товарный знак ООО «Гамма» за 236 000 руб., в том числе НДС 36 000 руб. На момент уступки прав начисленная амортизация составила 162 105 руб. Для отражения операций выбытия нематериальных активов в рабочем плане счетов общества на счете 04 предусмотрен субсчет 04-2 «Выбытие нематериальных активов». Налог на добавленную стоимость, исчисленный с суммы операционного дохода

при реализации нематериального актива, отражается на субсчете 91-3. На дату уступки исключительных прав на товарный знак в бухгалтерском учете ООО «Альфа» будут сделаны следующие записи:

ДЕБЕТ 04-2 КРЕДИТ 04-1— 320 000 руб. — списана первоначальная стоимость товарного знака;

ДЕБЕТ 05 КРЕДИТ 04-2— 162 105 руб. — списана сумма начисленной амортизации;

ДЕБЕТ 76 КРЕДИТ 91-1— 236 000 руб. — отражен доход от реализации исключительного права на товарный знак;

ДЕБЕТ 91-3 КРЕДИТ 68— 36 000 руб. — начислен НДС;

ДЕБЕТ 91-2 КРЕДИТ 04-2— 157 895 руб. (320 000 руб. – 162 105 руб.) — списана остаточная стоимость исключительного права на товарный знак.

ДЕБЕТ 51 КРЕДИТ 76— 236 000 руб. — поступили денежные средства от ООО «Гамма».

ДЕБЕТ 91.9 КРЕДИТ 99-42 105 руб.- Финансовый результат [3].

Обладатель исключительного права на использование товарного знака (правообладатель) может распоряжаться этим правом по своему усмотрению, например передавать его другим лицам. Закон № 3520-1 «Закон о товарных знаках, знаках обслуживания наименования мест происхождения товаров » предусматривает два основных способа передачи прав на использование товарного знака: уступку товарного знака и предоставление лицензии на его использование.

В заключение, хотелось бы еще раз отметить, что бренд и товарный знак играют очень важную роль для развития компании. Рыночная стоимость товарного знака (бренда) может значительно превышать стоимость всех активов компании. Очевидно, что реальная оценка товарных знаков и прочих нематериальных активов может увеличить рыночную капитализацию компании в несколько раз. Однако в РФ стоимость товарного знака для целей бухгалтерского и налогового учета до сих пор принимается равной затратам на его создание.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. I, II, III: [принят Гос. Думой 21 окт. 1994 г.] : по состоянию на 27.07.2006 г. – М. : ИНФРА–М, 2007. – 496 с.

2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007), утвержденное приказом Минфина России, // Справочно-правовая система «Консультант Плюс: Версия Проф» [Электрон. ресурс] / АО «Консультант плюс». – Послед. обновление 4.04.2014.

3. Кеворкова Ж.А., Сапожникова Н.Г., Савин А.А. План и корреспонденция счетов бухгалтерского учета./ Ж.А. Кеворкова, Н.Г. Сапожникова, А.А.Савин – М. : Кнорус, 2010. – 592 с.

4. Капферер, Ж.-Н. Торговые марки. Испытание практикой. Новые реальности современного брендинга / Ж.-Н. Капферер. - М., 2005. – 385 с.

Варламова А.Ю.

Омский филиал Финуниверситета

ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ. ПРИЧИНЫ И ФАКТОРЫ ОСЛАБЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ

Аннотация. В последнее время в области экономики и финансов активно обсуждается тема девальвации рубля, многие задаются вопросом что это и чем данное грозит для России. Что ждет российский рубль в 2014 г. , пожалуй, это один из самых актуальных и волнующих вопросов для россиян, которые пытаются спрогнозировать поведение отечественной валюты и свою собственную стратегию сбережений и инвестиций.

Ключевые слова: девальвация, динамика курса рубля, интервенции БР.

Abstract. In these latter days in the sphere of economics and finance actively debated topic of devaluation, many are wondering what is it and what threatens to Russia. What awaits the Russian ruble in 2014, perhaps this is one of the most important and disturbing questions for the Russians, that are trying to predict the behavior of the domestic currency and its own strategy of saving and investment.

Keywords: devaluation, dynamics of a ruble exchange rate , interventions of the Bank of Russia.

В последнее время в области экономики и финансов активно обсуждается тема девальвации рубля, многие задаются вопросом что это и чем данное грозит для России. Что ждет российский рубль в 2014 году, пожалуй, это один из самых актуальных и волнующих вопросов для россиян, которые пытаются спрогнозировать поведение отечественной валюты и свою собственную стратегию сбережений и инвестиций.

Под девальвацией понимается процесс, приводящий к снижению курса национальной валюты, то есть рубля относительно твердых валют иностранных государств. Твердой валютой на сегодняшний день является доллар.

Именно девальвация рубля стала одним из наиболее заметных событий начала 2014 года. «Рубль слабеет с каждым днем» Только за январь 2014 года рубль упал на 7,7%. Это больше, чем за весь предыдущий

год (7,4%) - это неожиданно много и заставляет действовать. Но чтобы принимать меры, необходимо понимать, следующее: почему падает рубль, будет ли это продолжаться и как долго.

Нынешнее состояние российской экономики, как бы власти ни пытались заретушировать действительность, заявляя миру, что «фундаментальных причин для падения рубля нет и данные колебания являются нормальными и плановыми», вызывает серьезное беспокойство. Национальная валюта падает, процесс ослабления рубля уже запущен. И на сегодняшний день данный факт отрицать очень сложно.

Поэтому однозначно оценить девальвацию национальной валюты лишь как отрицательный процесс было бы неверно. У данного процесса все-таки есть положительные стороны.

При девальвации растет спрос на товары отечественного производства, уменьшается расходование золотовалютных резервов и образуется экспортный девальвационный доход – от того, что доходы получены в иностранной валюте.

За прошедшие 10 лет российские власти надеялись модернизировать экономику за счет зарубежных технологий и привлечения инвестиций. Но уже сейчас можно говорить о том, что эта политика перестала быть действенной. Известен такой факт, что при последовательной девальвации возникает эффект замены импорта, что стимулирует внутреннее производство. Но этот эффект действует при отсутствии поляризации производственных мощностей или осуществляется путем эффективной структурной политики. На данный момент в России подобных предпосылок нет. Экономика нашей страны может развиваться только при высоких энергетических ценах. Если эти цены не падают, но и не повышаются, экономика не может расти, в следствие чего девальвация рубля становится неизбежной. В этих условиях девальвация только укрепляет основы нынешней модели экономического развития.

Кроме того, снижение курса рубля может быть выгодно топливному сектору. Одной из серьезных проблем для экономики нашей страны является падение спроса на нефть и сырьевые ресурсы. Для стимулирования экономического роста необходима девальвация. Но чтобы изменить ситуацию нужно сократить затраты на производство. Падение стоимости национальной валюты позволит значительно уменьшить стоимость рабочей силы. То есть отечественные компании будут нанимать рабочих за дешевые рубли, а товар будет реализовываться за более дорогую валюту.

Несмотря на то, что девальвация рубля остается единственным средством поддержания конкурентоспособности российской экономики, ее положительные возможности ограничены. По многим прогнозам девальвация станет серьезным ударом по экономике и выше перечисленные плюсы будут несравнимы с отрицательными последствиями, а именно:

- Ускорение темпов инфляции – производители увеличивают цены на внутреннем рынке;
- Использование других валют в качестве инструмента для сбережения денежных средств, обесценивание вкладов в национальной валюте, снижение доверия к рублю, как финансовому инструменту;
- Снижение поставок импортных товаров, поскольку цены на них выросли, а это негативно сказывается на развитии компаний, которым иностранное оборудование необходимо для обеспечения стабильного существования;
- Падение покупательской способности населения, то есть сокращаются реальные доходы населения.

На все имеются свои причины. Первой, фундаментальной причиной падения рубля является стагнация российской экономики. Рост ВВП по итогам 2013 года составил 1,4%, хотя изначально предполагалось 3,6%. Ведущие экономисты считают обесценивание рубля единственным оставшимся средством хотя бы частично поддержать затухающую российскую экономику.

Второй, не менее важной причиной, является практическое обнуление счета текущих операций платежного баланса. В 2013 году платежный баланс ухудшился за счет оттока капитала и падения поступлений от экспорта нефти. Еще в 2012 году СТО составлял \$72,0 млрд., а в 2013 году - \$33,0 млрд. За год профицит СТО упал в 2,2 раза. В 2014 году мы можем получить впервые в этом веке дефицит СТО. Чистый вывоз частного капитала в 2013 году составил \$63 млрд, в сравнении год назад – \$55 млрд. Это говорит о том, что валюты в стране становится меньше. Скоро она станет в дефиците, что и является причиной ее удорожания.

Третья причина - массовый выход инвесторов из активов развивающихся рынков. В их число попала и Россия, активы которой, как правило, продают самыми первыми и в более значительном объеме по сравнению с другими развивающимися экономиками. Более того, наблюдается тенденция к усилению данного фактора, т.к. привлекательность России для иностранных инвесторов невелика и продолжает снижаться.

Еще одной причиной девальвации рубля, которая не является фундаментальной, но имеет место быть, является *девальвационная спираль*. Ускорившееся падение рубля заставляет людей, компании, банки переводить рублевые активы в валюту. Что увеличивает спрос на нее и ускоряет падение рубля. Которое в свою очередь заставляет все большее число экономических агентов активнее переключаться в валютные активы по расширяющейся спирали.

Также на курс валюты оказывают влияние внутривалютные риски. Конфликт между Украиной и Россией привел к разрыву производственных отношений, что привело к обострению рецессии российской экономики: сократился объем экспорта и, как следствие, поступления иностранной валюты из-за границы.

Существует такой факт, что девальвация может определяться политикой Банка России. Но здесь важно понимать, что существует не только открытая девальвация, при которой Центробанк рассчитывает на

конвертацию или изъятие из оборота действующей валюты, покупку или продажу соответствующих валют, но и скрытая – та, что не регулируется ЦБ непосредственно, но которая отражает обесценивание курса рубля в отношении зарубежных валют. «Корзина валют», к которой привязан курс рубля, на 55% состоит из долларов и 45% из евро и в случае выхода курса рубля за рамки «валютного коридора», Центральный Банк начинает предпринимать меры по сдерживанию курса путем покупки или продажи валют. В 2008 году БР объявил о переходе к плавающему валютному курсу. Согласно основным направлениям единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015- 2016 годов, планируется к 2015 году завершить переход к режиму плавающего валютного курса. Несмотря на это, вопрос о переходе остается открытым, так как первый квартал 2014 года характеризуется сильной волатильностью национальной валюты и показал значительные риски свободного плавания. На данный момент наблюдается такой фактор, как движение коридора бивалютной корзины в сторону повышения. Даже после объявления о неограниченных интервенциях и торможения девальвации в феврале регулятор продолжает плавно сдвигать коридор БВК вверх, тем самым увеличивая потенциал свободного падения без значимых интервенций со стороны Банка России. Исходя из последних данных, 6 марта 2014 года, Банк России сдвинул границы плавающего коридора бивалютной корзины сразу на 20 копеек вверх — до 35 рублей 80 копеек — 42 рублей 80 копеек. 4 марта 2014 года, границы коридора были повышены сразу на 35 копеек. Это изменение стало 33-м с начала 2014 года. На 1 января границы коридора составляли 33 рубля 5 копеек — 40 рублей 5 копеек. Величина накопленных интервенций, приводящих к сдвигу валютного коридора, установлена на уровне 1,5 миллиарда долларов. Банк России использует бивалютную корзину, чтобы сгладить последствия резких колебаний валютных курсов.

Таблица 1. Динамика ключевой ставки Центрального Банка РФ - с 13 сентября 2013 г

Дата установления	Ключевая ставка, %	Границы коридора процентных ставок, в %	Ставка рефинансирования (справочно), %
с 13 сентября 2013 года	5,5	6,5 - 4,5	8,25
с 03 марта 2014 года	7,0	8,0 - 6,0	8,25

03 марта 2014 года ключевая ставка Банка России на март 2014 года была временно повышена до 7,0% годовых. Данное решение направлено на предотвращение возникновения рисков для инфляции и финансовой стабильности, связанных с наблюдаемым в последнее время повышенным уровнем волатильности на финансовых рынках.

Рассмотрим следующие факторы, которые способствуют девальвации на длинном периоде.

1. Фундаментальные факторы платежного баланса постоянно оказывают давление. Растущий структурный дефицит валюты на внутреннем рынке постоянно оказывает сильное давление на рубль.

2. Положительное влияние на бюджет. По оценкам Центра развития, 16%-е ослабление рубля до примерно 37 руб. за доллар в 2014 г. дополнительно даст бюджету порядка 1 трлн руб., или 1,4% ВВП. Это весьма значительная сумма, особенно в условиях нехватки средств в бюджете для исполнения многих его статей. Таким образом, политические аспекты могут еще больше склониться в сторону дальнейшей девальвации в текущем году.

3. Увеличение прибыльности основных компаний страны. Учитывая экспортную ориентацию основных компаний России, при которой доля валютной выручки значительно превышает долю валютных издержек, девальвация благоприятно повлияет на рентабельность и уровень прибыли основных предприятий.

Факторы, сдерживающие девальвацию на коротком горизонте:

1. Интервенции Банка России - это ключевой фактор, который определяет движения курса на коротком интервале. Данный регулятор располагает значительными ресурсами: финансовыми и административно-политическими, чтобы полностью определять динамику курса рубля на коротких этапах, вплоть до нескольких месяцев.

Именно интервенции Банка России являются основной силой, определяющей курс рубля на рынке в первом квартале 2014 г. На сегодняшний день регулятор склонен сохранять курс около текущих значений, поддерживая видимость полностью свободного ценообразования и политики сглаживания значительных колебаний.

Таблица 2. Интервенции Банка России на внутреннем валютном рынке

Отчетный период	Объемы операций с долларами США, всего за период, млн. долл. США				Объемы операций с евро, всего за период, млн. евро			
	Покупка		Продажа		Покупка		Продажа	
	Всего	Целевые	Всего	Целевые	Всего	Целевые	Всего	Целевые
Сентябрь 2013	0,00	0,00	3 178,40	2 190,95	0,00	0,00	214,96	147,76
Октябрь 2013	255,42	0,00	1 909,30	1 280,63	38,48	0,00	171,84	113,51
Ноябрь	0,00	0,00	3 328,13	1 023,66	0,00	0,00	284,06	86,89

2013								
Декабрь 2013	0,00	0,00	3 569,93	1 117,34	0,00	0,00	326,44	104,12
Январь 2014	0,00	0,00	7 816,77	216,20	0,00	0,00	586,32	17,50
Февраль 2014	0,00	0,00	6153,34	0,00	0,00	0,00	678,69	0,00

Факторы, сдерживающие девальвацию на длинном интервале:

1. Ускорение инфляции. На более длинном интервале, девальвация национальной валюты приводит к ускорению инфляции внутри страны. На сегодняшний день инфляционный фон остается повышенным и составляет 6,2%.

2. Сегодня звучат мнения о том, что инфляционное таргетирование стоит отложить на более поздний срок, Банк России должен активнее вмешиваться в курсообразование, а свободный плавающий курс не будет правильным решением для России. Однако регулятор стратегии долгосрочного планирования, понимает, что отказ от последовательной и предсказуемой политики будет означать подрыв доверия к нему как к институту, а без такого доверия механизм инфляционного таргетирования не сможет работать эффективно и невозможно будет управлять долгосрочными ожиданиями агентов.

Исходя из всего сказанного можно сделать следующие выводы:

- Снижение курса рубля было вызвано усилившимся оттоком капитала, снижением экспорта, экономическими и политическими факторами. Для преодоления волатильности национальной валюты Центральный Банк РФ использует валютный канал, валютные интервенции, для обеспечения дальнейшей стабильности курса ЦБ ограничивает объем банковской ликвидности.

- Динамика курса рубля непредсказуема на коротком интервале, до 1-2 месяцев, и почти полностью определяется интервенциями Банка России, а не фундаментальными факторами. Девальвация может преобладать на весьма коротких отрезках времени.

- В ближайшее время не ожидается резких изменений курса рубля, ни вверх, ни вниз. Тем не менее, нельзя исключать того, что в обозримом будущем рубль немного окрепнет, а потом постепенно будет слабеть.

Список литературы:

1. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]/ЦБ РФ – Электрон. дан. – М.: Справочный Интернет-портал «ЦБР.Ру», 2014. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

Варламова А.Ю..

Омский филиал Финуниверситета

МАЛЫЙ БИЗНЕС ОМСКА И ОМСКОЙ ОБЛАСТИ. ПОЛУЧЕНИЕ ГРАНТОВ, КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ОТКРЫТИЯ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА

Аннотация. Развитие малого предпринимательства является перспективным направлением увеличения производственного потенциала муниципалитета, однако, без государственной поддержки его развитие представляется проблематичным.

Ключевые слова: малый бизнес, гранты, предпринимательство.

SMALL BUSINESS OMSK AND OMSK REGION. GRANTS, AS A WAY OF OPENING THEIR OWN BUSINESS

Abstract. Small business development is a promising direction of increasing productive capacity of the municipality, but without state support its development is problematic.

Keywords: small business, grants, business.

В настоящее время проблема внедрения на рынок малых предприятий не теряет своей актуальности. Сектор малого и среднего бизнеса вносит значительный вклад в экономику и социальную жизнь города, является показателем его стабильности и благосостояния. Так по итогам 2010 года Омская область заняла 1 место в Сибирском федеральном округе и 6-е место в РФ по темпам роста численности занятых в организациях малого бизнеса.

Развитие малого бизнеса в Омской области является вполне успешным и позитивным. За последний год численность занятых на предприятиях малого бизнеса увеличилась на 0,9 тысяч человек, что составляет 94,5 тыс. человек. Доля занятых на малых предприятиях города Омска составила 38% от общей численности занятых в хозяйственном секторе. Доход организаций сектора малого предпринимательства в 2013 году вырос на 6,1% — до 166 миллиардов рублей.

По состоянию на 1 января 2012 года в городе Омске зарегистрировано 71 900 субъектов малого и среднего бизнеса, в том числе 40 287 индивидуальных предпринимателей, 2 079 микропредприятий, 2 416 малых и 153 средних предприятий. Рост их количества является стабильной тенденцией.

Развитие предпринимательства обеспечивает население новыми рабочими местами, стабильными доходами, существенно расширяет перечень производимых товаров и оказываемых услуг, способствует формированию конкурентной среды и установлению рыночного равновесия. Малый бизнес - это тот сектор экономики, который наиболее чутко ощущает нужды потребителей, обеспечивая их необходимыми товарами и услугами, быстро адаптируясь к постоянно меняющимся условиям.

Но лишь, успешное взаимодействие государства и малого бизнеса является залогом роста экономического благосостояния населения. Роль государства в развитии малого предпринимательства постоянно возрастает, и данный факт играет первостепенную роль в развитии данного сектора.

Как начать собственный бизнес, где и как взять первоначальный капитал? Наверное, для многих начинающих предпринимателей вне зависимости от сферы их деятельности вопрос поиска стартового капитала является одним из главных.

За последнее время правительством Омской области разработано более 40 нормативных актов, которые направлены на поддержку регионального бизнеса. Все они приняты Законодательным собранием. Было принято Постановление об утверждении долгосрочной целевой программы города Омска «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства города Омска на 2010—2015 годы»

Сейчас, можно говорить о том, что для людей, желающих открыть свое собственное дело, наступили благоприятные времена. Одним из наиболее интересных и выгодных для начинающего предпринимателя видов финансирования бизнеса, является получение государственной поддержки в виде грантов.

Получение гранта - отличный шанс развить свое дело для тех, у кого не хватает необходимых денежных средств для стартового капитала или недостаточно денег для расширения бизнеса. Под грантом понимается денежная субсидия с последующим отчетом о том, на что были потрачены полученные средства. Самой привлекательной стороной выделенных финансовых средств на целевое использование является безвозмездный характер предоставления.

Усилия, затраченные на получение гранта, позволяют начинающему предпринимателю с минимальными затратами организовать малый бизнес.

Для участия в конкурсе в целях предоставления грантовой поддержки субъектам малого предпринимательства и гражданам для организации собственного дела имеются определенные требования. Участниками могут быть:

- 1) юридические лица, индивидуальные предприниматели, зарегистрированные на территории Омской области и действующие менее 1 года на момент подачи заявки на участие в конкурсе,
- 2) физические лица в возрасте от 18 до 30 лет.

Прежде всего, у начинающего предпринимателя возникает вопрос: Что необходимо для получения гранта?

Для получения гранта от государства необходимо в установленные сроки подать на рассмотрение:

- Бизнес-план.
- Свидетельство о государственной регистрации.
- Свидетельство о внесении в реестр субъектов малого предпринимательства.
- Копии учредительных документов.
- Копии всех страниц паспорта.
- Заявку по установленной форме.

Важно грамотно и профессионально определить бизнес-идею, с которой можно будет претендовать на получение гранта. Идея должна быть новой, интересной и жизнеспособной в условиях нашего региона.

Важнейшим этапом является составление на основе идеи бизнес-плана.

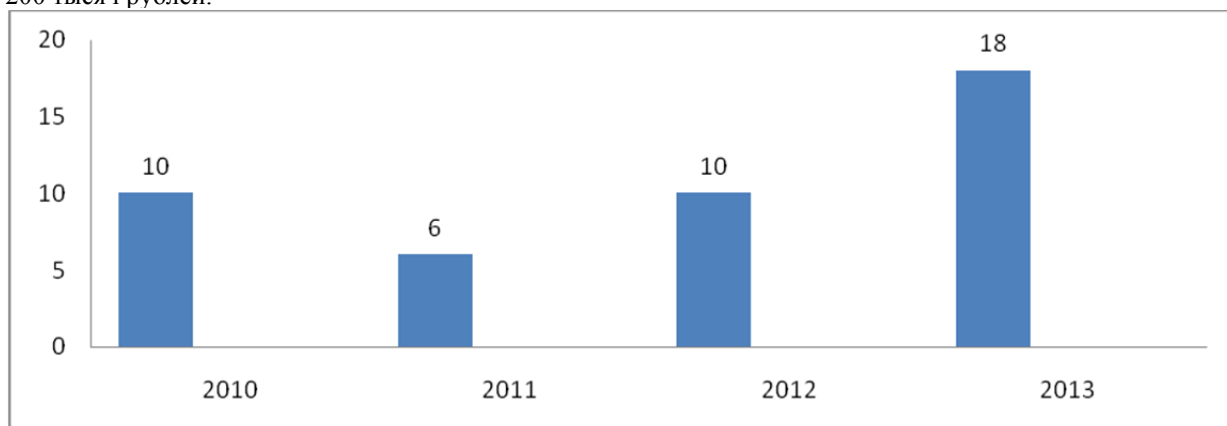
Бизнес-план должен быть написан с учетом всех требований грантодателя, подчеркивать сильные стороны проекта. Именно от бизнес-плана зависит решение о выдаче либо отказе в выдаче гранта.

Среди приоритетных видов деятельности можно выделить следующие:

- Инновационная и научно – техническая деятельность;
- Производство товаров народного потребления;
- Производство строительных материалов и комплектующих;
- Химическое производство;
- Производство машин и оборудования;
- Производство электрооборудования;
- Производство, ремонт транспортных средств и оборудования;
- Образование, здравоохранение, культура и спорт;
- Услуги общественного питания;
- Транспорт и связь;
- Строительство;
- Производство и переработка сельскохозяйственной продукции;
- Жилищно–коммунальное хозяйство;
- Бытовое обслуживание населения;
- Туристическая деятельность, направленная на развитие туризма в Омской области;

Обычно пользуются спросом экономически и финансово обоснованные проекты, приносящие инновации или способствующие развитию рынка. Повысить шанс на получение гранта можно путем составления грамотного, экономически обоснованного и наглядного бизнес плана с использованием таблиц, графиков, дополнительных документов, которые будут отражать целесообразность данного дела.

Согласно статистике, в Москаленском районе Омской области, наблюдается тенденция увеличения количества выданных грантов. За 2013 год 18 предпринимателям были выданы гранты на развитие бизнеса в размере 200 тысяч рублей.



Динамика количества выданных грантов в Москаленском районе за 2010-2013 гг

Гранты были выданы на следующие виды деятельности:

- Сельское хозяйство - 1
- Обрабатывающие производства – 3
- Бытовое обслуживание – 3
- Производство строительных материалов и комплектующих - 2
- Производство, ремонт транспортных средств и оборудования - 7
- Транспорт и связь - 2

Исходя из анализа прошлых лет, около 31% предпринимателей, которые получили грант в сфере малого бизнеса, занимаются обрабатывающей промышленностью, 26% заняты в сельском хозяйстве, 23% занимаются бытовым обслуживанием и 20% ремонтом транспортных средств и оборудования.

Кроме того, увеличивается вероятность получения гранта на аренду помещения, покупку основных средств, на закупку сырья и материалов. Плюсом для грантополучателя является его готовность оплатить часть необходимого оборудования из собственных средств. Данный подход убедит комиссию в серьезности намерений предпринимателя и его вере в успех предприятия.

Согласно общей статистике каждый выданный грант за два, максимум три года напрямую возвращается в бюджет налогами. Инвестиции, которые были выделены на финансирование проектов, окупаются напрямую. Кроме того, обеспечивается занятость населения, появляются новые рабочие места, снижается уровень безработицы, расширяется сфера услуг.

За период 2009-2010 гг. Омский региональный Фонд поддержки и развития малого предпринимательства выдал 695 грантов, каждый на сумму не более 200 тыс. рублей, выручка компаний, которым было выдано поручительство, превышает сегодня 10 млрд. рублей, которые приносят налоги в бюджет. За данный период, на созданных с нуля предприятиях удалось трудоустроить 3,9 тыс. человек.

После освоения средств предприниматели отчитываются перед Фондом по установленной форме. С 2010 года ежеквартально Фонд ведёт мониторинг деятельности лиц, воспользовавшихся программами государственной поддержки, и выезжает с проверками в районы Омской области, на место реализации проектов.

Исходя из статистических данных, в мире закрывается не менее 50% предприятий, получивших господдержку. В Омской области 85% грантополучателей активно работают, около 5% – это проекты, по которым у предпринимателя и Фонда возникли разногласия в отчётной документации, 5% заморозили работу по разным причинам и 5% закрылись. Однако, 85% проектов, получивших господдержку в нашей области, работают успешно, показывают высокие темпы роста по всем направлениям и перекрывают в итоге и те инвестиции, которые были направлены в несостоявшиеся проекты.

Таким образом, малый и средний бизнес — это важная составляющая жизни Омской области. Значимым является тот факт, что в нашем регионе государство оказывает поддержку начинающим предпринимателям в развитии собственного дела.

Сектор малого бизнеса сегодня влияет на социально-экономическое развитие региона: обеспечивает занятость населения, внедряет новые технологии и обеспечивает значительные поступления в бюджет. Все усилия региональной власти привели к тому, что в сфере малого и среднего бизнеса Омской

области сейчас трудятся более 270 тысяч человек. А также около четверти всех поступлений в бюджеты – это доходы малого и среднего бизнеса.

Из всего сказанного следует вывод о том, что поддержка начинающих предпринимателей, в форме грантов обоснована, выгодна и перспективна.

Варламова А.Ю.
Омский филиал Финуниверситета

ОТЗЫВ ЛИЦЕНЗИЙ У БАНКОВ

Аннотация. Среди проблем, связанных с российскими банками, особое внимание в последнее время уделяется вопросу отзыва лицензий. ЦБ проводит «воспитательную» работу в части оказания поддержки и предотвращения ухудшения ситуации в кредитных организациях. Отзыв лицензий у банков является одним из направлений оздоровления финансовой системы.

Ключевые слова: отзыв лицензий, причины отзыва лицензий, утрата ликвидности.

REVOCATION LICENSES OF BANKS

Abstract. Among problems which are connected with the Russian banks, the special attention is paid to a question of revocation of licenses. The Central Bank carries out "educational" work for support and prevention of deterioration of a situation in the credit organizations. Revocation of licenses of banks is one of the directions of improvement of a financial system.

Keywords: revocation of licenses, reasons of revocation of licenses, liquidity loss.

Среди проблем, связанных с российскими банками, особое внимание в последнее время уделяется вопросу отзыва лицензий. Новости о лишении лицензий банков вызывают панику как у компаний-клиентов, так и у физических лиц. В связи с этим, возникают следующие вопросы: Каковы причины отзыва лицензий банков, стоит ли волноваться за свои деньги, за банковский сектор и российскую экономику в целом.

Количество российских банков снижается. В соответствии с данными Банка РФ по состоянию на 01.01.2014 года количество коммерческих банков и не банковских организаций в России составляет – 923, то есть за прошедший год сократилось на 33 банка (в 2013г. количество банков в России составляло -956). А количество банков за последние 7 лет (с 2008 по 2014 годы) сократилось на 213 банков (1136 - 923) что составляет 18,8 %.

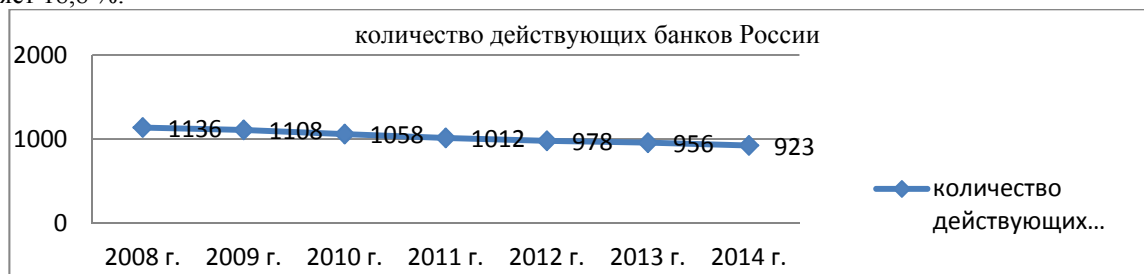


Рис.1. Динамика общего количества банков России за период с 2008-2014гг.

Одной из основополагающих причин сокращения количества банков является отзыв лицензий. За 2013 год ЦБ отозвал 30 банковских лицензий.

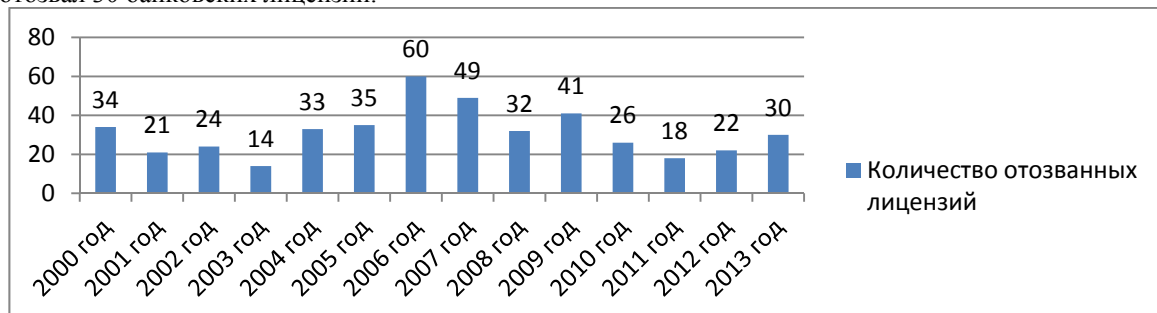


Рис.2. Количество отзыванных лицензий у банков в период с 2000 по 2013 гг.

Исходя из статьи 20 "О банках и банковской деятельности" Банк России может отозвать у кредитной организации лицензию на осуществление банковских операций в случаях:

- 1) установления недостоверности сведений;
- 2) задержки начала осуществления банковских операций, более чем на 1 год со дня ее выдачи;
- 3) установления фактов существенной недостоверности отчетных данных;
- 4) задержки более чем на 15 дней представления ежемесячной отчетности;

- 5) осуществления банковских операций, не предусмотренных указанной лицензией;
- 6) неисполнения федеральных законов
- 7) неисполнение содержащихся в исполнительных документах судов, арбитражных судов требований о взыскании денежных средств со счетов клиентов кредитной организации при наличии денежных средств на счетах указанных лиц;
- 8) непредставление в установленный срок кредитной организацией в Банк России обновленных сведений, необходимых для внесения изменений в единый государственный реестр юридических лиц;
- 9) неисполнение кредитной организацией, являющейся управляющим ипотечным покрытием, требований [Федерального закона](#) "Об ипотечных ценных бумагах"

Банк России обязан отозвать лицензию на осуществление банковских операций в случаях:

- 1) если достаточность капитала кредитной организации становится ниже 2%
- 2) если размер собственных средств (капитала) кредитной организации ниже [минимального значения уставного капитала](#), установленного на дату государственной регистрации кредитной организации
- 3) если кредитная организация не исполняет в срок, требования Банка России о приведении в соответствие величины уставного капитала и размера собственных средств;
- 4) если кредитная организация не способна удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в течение 14 дней с наступления даты их удовлетворения и исполнения.

Проанализировав основные тенденции, связанные с утратой кредитными учреждениями лицензии на ведение банковской деятельности, можно выделить некоторые общие признаки у банков, уже утративших лицензию. Фактически можно выделить три основных причины отзыва лицензии БР:

1. крупная недостача денежных средств;
2. отмывание средств и незаконные операции;
3. утрата ликвидности.

Чаще всего основанием для отзыва лицензии было выявление крупной недостачи денежных средств. В понятие «выявление недостачи» условно входили как реальная кража наличности из банка, так и фальсификация его отчетности, недостоверность предоставленной информации. Данная причина отзыва наблюдается у 19 банков из 49 анализируемых. (Анжибанк, Национальный Республиканский Банк, [Одинбанк](#), Экспресс, Банк Развития Предпринимательства, Паритет, Бизнесбанк, Пушкино, Первый Экспресс, Мастер-Банк, Нафтабанк, Инвестбанк, Имбанк, Природа, Мой Банк, Линк-банк, Стройкредит, Национальная Расчетная Компания, Новокузнецкий муниципальный банк)

В 18 случаях из 49 фактической причиной потери лицензии у банков стало отмывание средств и незаконные операции. Данная причина отзыва была выявлена у следующих банков (Сулак, Махачкалинский Городской Муниципальный Банк, ВЕБРР, [Инстройбанк](#), Европейский Индустриальный Банк, Транспортный инвестиционный банк, Басманный, КБЦ, Принтбанк, Стройиндбанк, Надежность, Сунжа, Ассигнация, [Рингкомбанк](#), Дагестан, Банк развития бизнеса, Русский Земельный Банк)

И утрата ликвидности наблюдается у 12 банков. (Банк развития региона, Волго-Камский банк реконструкции и развития, Ураллига, Волжский социальный банк, БПФ, Аскольд, Рублевский, Монолит, Мигом, С Банк, [Липецкий Областной Банк](#), [Евротраст](#)) Как правило, деятельность перечисленных банков сопровождалась фальсификацией, существенной недостоверностью их отчетности.

В настоящее время Центробанк наводит порядок в банковском секторе. Отзыв лицензий у несостоятельных учреждений, которые подвергают риску нашу экономику - одно из направлений оздоровления финансовой системы. Данные действия направлены на обеспечение надежности банков и на то, чтобы они работали на пользу граждан.

Важно, чтобы контроль над рисками не мешал развитию рынка, а, напротив, обеспечивал его устойчивость. В последнее время лицензии у банков отзываются чаще, но это вынужденная мера, поскольку сложно не отзываться лицензии у организаций, которые не исполняют свои обязательства перед клиентами, имеют отрицательный капитал или их деятельность полностью направлена на обслуживание теневого бизнеса.

В случае если у банка отозвана лицензия Центробанком, у клиентов возникает один весьма актуальный вопрос: как вернуть свой вклад? Согласно части 2 статьи 11 Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», вкладчику гарантируется возврат в размере 100% от суммы вкладов в банке, но не более 700 тысяч рублей.

В связи с активным отзывом лицензий у банков Всероссийский центр изучения общественного мнения провел опрос у граждан РФ. «Доверие россиян к финансовым институтам остается на высоком уровне»: - считают эксперты. Доказательство, по их мнению, неуклонный рост депозитов. С января суммарный объем вкладов вырос на 1700000000. Большинство россиян (71%) вкладов в банках не имеют. Лишь 28% респондентов заявили о наличии определенных сумм, хранящихся в банках. Люди несут деньги в банки почти также как и годом ранее. В прошедшие годы процент граждан, которые хранят деньги в банках распределялся практически так же: в 2011 году - 26%, в 2009 году - 28%, в 2008 году - 32%

Более половины респондентов 57% не боятся утратить свои вклады. Опасение в связи с возможной потерей выразил лишь каждый третий опрошенный 38%.

ВЦИОМ отметил еще одну тенденцию: большинство наших сограждан (63%) не считают необходимым предпринимать какие-либо действия для сохранения своих вкладов.

При этом сегодня только 2% убеждены, что уже выбрали надежный банк для хранения средств. В 2008 году осознанно выбирали банк 9% респондентов. Остальные граждане считают достаточным то, что они следят за работой банка (таких 8%), хранят деньги в государственном банке или делают вклады в несколько банков (по 5%), хранят небольшие суммы (4%). Столько же респондентов (4%) в качестве принятых мер по сохранению вкладов называют снятие денег со счетов. Небольшая часть респондентов боится банковские вклады (3%), вкладывает деньги в недвижимость или приобретает вещи длительного пользования (по 2%).

Результаты данного исследования свидетельствуют об эффективности работы системы страхования вкладов. Люди уверены, что получат страховое возмещение. Согласно статистике агентства на 1 июля 2013 г., страховое возмещение 700 тыс. руб. полностью покрывает 99,5% всех вкладов.

Если посмотреть на цифры, которые характеризуют основные параметры банковской системы, то абсолютный капитал достиг 7 трлн. руб. Активы банков увеличиваются. Особого внимания заслуживает рынок потребительского кредитования. Рост в 2012 году составил 36%, но темпы роста на этом рынке снизились. В итоге в 2013 году рост составил 24%.

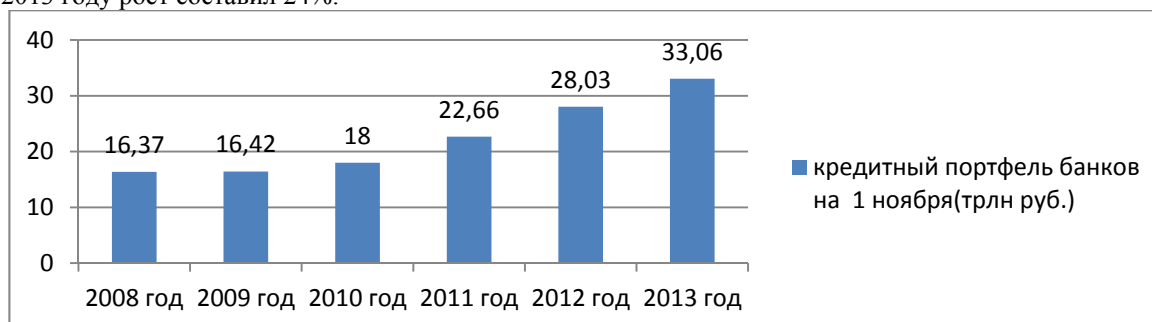


Рис.3. Кредитный портфель банков в 2008-2013 гг

Неплохо развивается рынок частных вкладов. Рост составляет 20%. Что касается микрофинансирования, то наблюдается проблема сокращения рынка. На первые 20 банков приходится более 70% активов. Наблюдается тенденция вымывания средних малых банков. Растет объем экономики, растет количество крупных финансовых институтов.

Во втором полугодии 2013 г. создается напряженная обстановка. Неконкурентоспособные банки удаляются с рынка. Это естественный процесс. Ежегодно с рынка уходит 3-4%, в 2013 году - 30 банков, в 2012 году - 26 банков.

Банковская система в России, согласно официальным цифрам, активно развивается. Однако темпы роста замедляются. На 1 ноября 2013 года суммарный объем нетто-активов банковской системы России достиг 53,84 трлн рублей - на 16,8% больше, чем в 2012 году. При этом в 2011-2012 годах темпы роста превышали 20%.

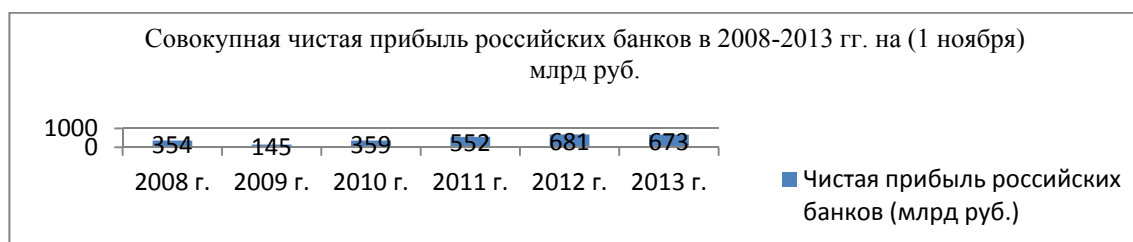


Рис.4. Совокупная чистая прибыль российских банков в 2008-2013 гг. на (1 ноября)

Прибыль банков уже начала сокращаться. С ноября 2012 г. по ноябрь 2013 г. это сокращение составило 1,2%, совокупная прибыль банковского сектора составила 673 млрд. руб. В следующем году негативная динамика, скорее всего, продолжится.

Однозначно говорить о сложившейся ситуации сложно.

С одной стороны, отзыв лицензий является способом оздоровления финансовой системы. С рынка уходят организации, которые не исполняют свои обязательства перед клиентами, имеют отрицательный капитал или их деятельность полностью направлена на обслуживание теневого бизнеса, тем самым обеспечивается надежность банков.

С другой стороны, отзыв лицензий коснулся ряда банков из первых двух сотен, которые были известны на рынке и считались надежными. На каждый случай отзыва лицензии рынок реагирует нервно и болезненно. Ставки на нем выросли пока незначительно (в пределах 0,5%), но если ЦБ не будет аккуратен в своих действиях, может развиться кризис доверия.

Ситуацию успокаивает то, что регулятор использует крайнее средство борьбы с недобросовестными банкирами только в тех случаях, когда есть неоднократные нарушения и неисполнение предписаний и если есть возможность обойтись без отзыва лицензии, он такую возможность использует.

Таким образом, можно говорить о том, что крупная нехватка денежных средств, их отмывание и незаконные операции, а также утрата ликвидности являются основными причинами отзыва лицензий у банков. Поэтому ЦБ проводит «воспитательную» работу в части оказания поддержки и предотвращения ухудшения ситуации в кредитных организациях.

Из всего сказанного следует вывод о том, что в 2014 году банковскому рынку не грозит массовый отзыв лицензий со стороны ЦБ РФ. Центробанк наводит порядок в банковском секторе и именно отзыв лицензий является одним из направлений оздоровления финансовой системы.

Список литературы:

1. Курс экономики: Учеб. / Под ред. Б.А. Райзберга. М.: ИНФРА М., 2009.- 346 с.
2. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]/ЦБ РФ – Электрон.дан. – М.: Справочный Интернет-портал «ЦБР.Ру», 2014. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

Величко М.С.
Омский филиал Финуниверситета

Расходы федерального бюджета на образование

Аннотация. Эффективное распределение средств из федерального бюджета на образование является одним из условий роста экономики страны.

Ключевые слова: федеральный бюджет, образование, расходы.

The federal spending on education

Abstract. Efficient allocation of federal funds to education is one of the conditions for economic growth.

Keywords: federal budget, education spending.

Качественное образование является актуальной проблемой нашего времени. Мы живем среди высоких технологий и должны идти в ногу со временем, чтобы осуществить планы будущего, необходимо обеспечить достойную финансовую поддержку образовательным учреждениям. Анализируя финансирование по разделу «Образование», мы можем убедиться, что объем средств, направляемых на образование, увеличивается с каждым годом. На рис.1 показана таблица, отражающая расходы на образование 2011-2013 г и плановый период 2014-2015 в млрд. руб:



Рис 1. Расходы федерального бюджета на образование в млрд. руб.

В 2011 - 2013 годах было продолжение начатой в 2010 году ежегодной дополнительной поддержки ведущих российских университетов в сумме 30,0 млрд. рублей ежегодно, за счет которых осуществлялась поддержка инновационно активных вузов.

В целях внедрения государственных заданий на оказание государственных услуг в области образования Минобрнауки России были сформированы и утверждены перечни государственных услуг,

оказываемых министерством и находящимися в его ведении организациями. На финансирование федеральных автономных и бюджетных учреждений, оказывающих государственные услуги в сфере образования, в бюджете предусмотрены ассигнования в виде субсидий на возмещение нормативных затрат на оказание услуг (выполнение работ) и субсидий на иные цели в 2011 году в объеме 11,2 млрд. рублей, в 2012 году - 11,7 млрд. рублей, в 2013 году - 10,5 млрд. рублей.

Продолжалось проведение эксперимента по государственной поддержке предоставления образовательных кредитов студентам образовательных учреждений высшего профессионального образования, имеющих государственную аккредитацию. На поддержку образовательного кредитования студентов в 2011 - 2013 годах направлялось по 706,0 млн. рублей ежегодно (на уровне 2010 года). Данный эксперимент согласно постановлению Правительства Российской Федерации от 23 августа 2007 г. № 534 (с изменениями) проводился с 2007 по 2013 год, однако на 1 июля 2010 года государственная поддержка образовательного кредитования так и не началась, планируемые ежегодно средства федерального бюджета не использовались, в том числе в 2007 году - 63,6 млн. рублей, в 2008 году - 129,8 млн. рублей, в 2009 году - 706,0 млн. рублей. Расходы федерального бюджета РФ в 2013 году на образование увеличились до 605, 6 млрд. руб., указано в основных направлениях бюджетной политики на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов, обнародованных Минфином России. На 2014 год расходы предусмотрены в сумме 547,72 млрд руб. Основной причиной, повлиявшей на указанное снижение, названо завершение ряда проектов, реализуемых в сфере образования, или их обеспечение в меньших объемах в соответствии с планом.

Так же снижение расходов на образование и в общем на всю социальную сферу обусловлено сменой приоритетов и резкому росу финансирования обороны, национальной безопасности и правоохранительной деятельности и уменьшению финансирования социальной сферы (в т.ч образования) в пропорциональном объеме. Отмечается, что будет продолжено решение вопроса поэтапного повышения оплаты труда педагогических работников, а также совершенствования стипендиального обеспечения учащихся, осуществления мероприятий по увеличению охвата детей допобразованием и обеспечению 100% доступности дошкольного образования.

Так, на повышение оплаты труда профессорско-преподавательского состава федеральных вузов предусмотрены следующие суммы: в 2013 году - 11,6 млрд руб., в 2014 - 19,4 млрд руб., в 2015 – 32,1 млрд руб. Объем стипендиального фонда составит: 61,3 млрд руб. в 2013 году, 64,6 млрд руб. в 2014 году, 67,8 млрд руб. в 2015 году. Установлено также, что государственная поддержка сектора исследований и разработок, осуществляемая через государственные фонды поддержки научной и научно-технической деятельности, будет увеличена: в 2013 году - на 2,5 млрд руб., в 2014 году - на 4,0 млрд руб., в 2015 году - на 6,0 млрд руб. Отмечается, что предусмотренные объемы бюджетных ассигнований должны позволить обеспечить выполнение государственного задания на предоставление услуг в сфере образования с учетом принимаемых Российской Федерацией обязательств в рамках реализации указов Президента РФ от 7 мая 2012 г.

Мы разобрались, какая сумма идет на поддержку образования в нашей стране. Но достаточно ли этих средств для поощрения инновационных проектов, перспективного развития системы образования в целом? Современная система образования характеризуется недостаточностью бюджетных средств для финансирования образования. Но этот недостаток проявляется не только как количественная нехватка средств, но и качественная, т.е. недостаточно рациональное распределение средств между уровнями образования и образовательными учреждениями. Поэтому необходимо решить не только проблему дефицита бюджетных ресурсов в системе образования, но и необходимо совершенствование самого механизма бюджетного финансирования.

Поэтому я считаю, что для достижения эффективности финансирования образования необходимо, во-первых, осуществлять финансирование по конечным результатам, т.е. расходовать средства по назначению. Это поможет стимулировать ученых на новые открытия и повысить зарплату, стипендии за счет сэкономленных средств. Но с другой стороны это может привести к тому, что не позволит свободно маневрировать ресурсами в зависимости от конкретных условий и ограничит самостоятельность образовательных учреждений. Поэтому необходимо соблюдать баланс между целевым финансированием и предоставлением свободы в распоряжении средств. Во – вторых, необходимо расширить привлечение внебюджетных средств. Причем не обязательно оказание платных образовательных услуг, но и осуществление иных видов деятельности, приносящих дополнительный доход, например, сдача в аренду объектов собственности. И в – третьих, совершенствовать структуру финансовых органов, которая содержит множество промежуточных звеньев, замедляющих движение финансовых потоков.

Таким образом, финансирование образования является стратегически важным для повышения качества образования и одним из условий роста всей экономики в целом.

Список литературы:

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации от 31.07. 1998 № 145-ФЗ (ред.24.11. 2008)
2. Официальный сайт Министерства Финансов РФ: <http://www.minfin.ru>
3. Официальный сайт Службы Государственной Статистики: <http://www.gks.ru>
4. Федеральный Закон от 13.12. 2010 № 357-ФЗ "О Федеральном Бюджете на 2011-2013 гг."

Развитие банковских карт в России: проблемы и перспективы

Аннотация: На данном этапе развития происходит процесс интеграции экономик отдельных государств и развития платежных систем в направлении развития безналичных форм расчетов.

Ключевые слова: банковская карта, операции, развитие, перспективы.

The development of bank cards in Russia: Problems and Prospects

Abstract: At this stage of the process of integration of the economies of individual countries and the development of payment systems in the direction of the development of cashless payments.

Keywords: bank card, operations, development and prospects.

На данном этапе развития происходит процесс интеграции экономик отдельных государств и развития платежных систем в направлении развития безналичных форм расчетов. Одним из инструментов безналичных расчетов является банковская пластиковая карта. В большинстве экономически развитых стран пластиковая карта является неотъемлемой частью сферы торговли и услуг. Безналичная оплата достигает 90 % в структуре всех денежных операций. Проблема же российской экономики заключается в том, что положение на рынке пластиковых карт в России сильно отличается от ситуации, сложившейся в развитых странах. На рис.(1) показана доля торговых операций в России за 2013 год по каждому федеральному округу (в %)

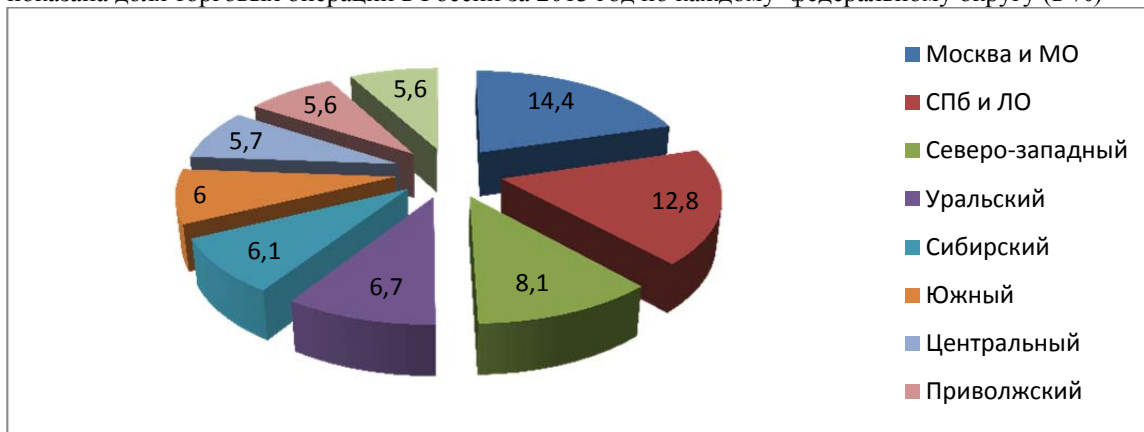


Рис.1. Доля торговых операций (%)

Во-первых, в России слабо развитая инфраструктура в области банковских карт не дает достичь такого же высокого уровня безналичных расчетов. Хотя количество банковских карт в стране быстро растет, их применение сдерживается недостатком электронных терминалов по приему платежей. Отрицательно влияет на развитие карт неразвитая приемная сеть, которая позволяет использовать банковскую карту лишь частично. Фактически для держателя карты — это ограничение доступа к средствам на счете, их частичное замораживание, создающее не только неудобства, но и, возможно, финансовые затруднения. При использовании пластиковой карты данная ситуация приводит к редким покупкам по карте.

Во-вторых, технические проблемы. Основные трудности возникают с каналами связи. Банкоматы могут соединяться с банком путем спутниковой связи или мобильного интернета. Все эти каналы не идеальны: на телефонной линии часто случаются сбои, а мобильный сигнал может перехватить хакер. Так что, банкам постоянно приходится вкладывать средства в совершенствование технологий защиты и улучшение качества передачи данных. Возникают трудности при эксплуатации банкоматов, которые оснащены дополнительными функциональными возможностями, таким как прием денег и проведение платежей.

В-третьих, мошенничество. Первый вид - мошенничество с помощью скиммера. Скиммер — это специальное накладное устройство для банкомата, которое считывает данные магнитной полосы банковской карты и пин-код. Второй вид - фишинг - вид интернет-мошенничества, целью которого является получение доступа к конфиденциальным данным пользователей — логинам и паролям. Цель достигается путём проведения массовых рассылок электронных писем от имени популярных брендов, например, от имени социальных сетей, банков и прочих сервисов. В письме часто содержится прямая ссылка на сайт, внешне не отличимый от настоящего. Оказавшись на таком сайте, пользователь может сообщить мошенникам ценную информацию, позволяющую получить доступ к банковским счетам. По данным международных платёжных систем, уровень «карточного» мошенничества выше среднего на Украине, в Болгарии, Румынии, Польше, Андорре, Албании, а также в Индонезии, Малайзии, Таиланде, Бразилии, Аргентине, Перу, Чили, странах Ближнего Востока. Не использовать карту в розничной сети без особой надобности советуют при посещении

стран Азиатского и Тихоокеанского регионов (Афганистан, Пакистан, Малайзия, Таиланд, Филиппины, Сингапур), стран Южной и Центральной Америки (Чили, Венесуэла и т. д.), стран Ближневосточного региона (Ирак, Иран, Сирия, Палестина). Чтобы избежать мошенничества банки стали предлагать такую услугу как страхование карты, начали осуществлять видеонаблюдение за банкоматами, использовать специальную сигнализацию. А так же устанавливать антискиммеры — специальных накладок на картридер, которые делают невозможным установку скиммера.

Что касается перспективы развития банковских услуг с использованием банковских карт – это может быть рынок потребительского кредитования в России. Кредитная карта — следующая ступень развития потребительского кредита после экспресс-кредитования в таких областях, как торговля электроникой, бытовой техникой и спортивными товарами. В ближайшие 2–3 года ситуация кардинальным образом изменится, так как банки заинтересованы в доходности бизнеса, а прибыль лежит именно в развитии кредитных карт. Кредитные карты начнут постепенно вытеснять классическое потребительское кредитование, так как стоимость обслуживания таких кредитов достаточна высока. Вопрос только в том, каких же карт будет больше, овердрафтных или револьверных. По мнению экономистов, револьверные карты будут популярны. Хотя однозначно предсказать невозможно, все будет зависеть от того, что покажет статистика: на каких картах зарабатывается лучше, где риски меньше — тем путем и пойдет развитие.

Еще одна перспектива - ко-брендные проекты — это один из приоритетных путей развития банковских карт для «добровольных» клиентов. Человек приобретает такую карту не потому, что на нее начисляют зарплату, а с целью ее активного использования, с возможностью получать при этом какие-то преимущества в виде скиндов, бонусов. Как правило, самые успешные ко-брендовые проекты делаются торговыми сетями. Но активное развитие дисконтных карт, которые выпускали практически все сети, постепенно идет на убыль. Сейчас в России практически все выдают дисконтные карты, и лояльность покупателей к этому продукту постепенно снижается. В этой связи в последнее время торговые сети приходят к мысли, что карточка должна быть не чисто дисконтной, а скорее бонусной и должна быть соединена с каким-то функционалом, желательно платежно-кредитным. В этом случае увеличивается покупательная способность клиентов, так как это связано с кредитными лимитами, которые банки готовы предоставить держателям таких карт.

В России в количественном выражении наиболее популярны карты категории Electron/Plus. Такую карту любой банк готов выдавать практически каждому обратившемуся. Риск по этой карте минимален, овердрафт невозможен. Если по категории Classic/Mass хотя бы минимальная проверка клиента необходима, то по Electron этого не надо делать. Карту Electron можно получить в момент обращения. Такие карты и в дальнейшем будут превалировать. Человек с невысоким доходом, зарплатник, как правило, пользуется картами категории Visa Electron и Maestro. Люди с более высокими доходами, работники крупных предприятий, менеджеры среднего звена пользуются картами категории Classic/Mass. С ними проще получить визу, арендовать машину, забронировать гостиницу и авиабилет. Также карты Classic лучше защищены, принимаются во всех торгово-сервисных точках и интернет – магазинах. (рис.2)

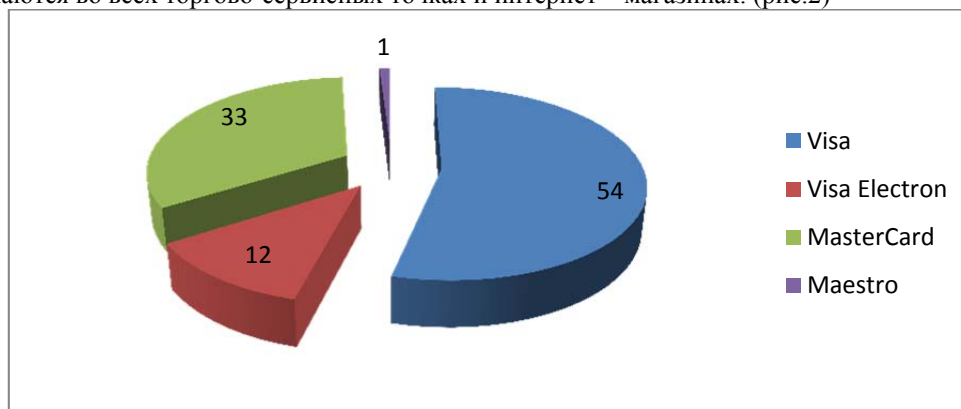


Рис.2 Количество транзакций по видам карт за 2013год (%)

Перспективы рынка карт в стране в целом эксперты справедливо связывают с доверием к банкам-эмитентам, с устойчивостью банковской системы в целом. В то же время, банкиров беспокоит слабая законодательная база, регулирующая отношения в сфере пластиковых карт как отечественных, так и международных. Это является одной из причин, согласно которой российские граждане предпочитают международные карты, эмитируемые зарубежными банками (доля таких карт по различным оценкам достигает не менее половины от общего количества карт, обращающихся на российском рынке).

Для того чтобы успешно конкурировать с международными платёжными системами на равных, россиянам необходимо объединяться. Идея, предусматривающая создание единой национальной платёжной системы, уже обсуждается более 10 лет. Её выгодность вполне очевидна, поскольку объединение должно повысить доходность пластикового бизнеса в России как за счет валового объёма комиссионных от резкого

роста транзакций, так и за счёт отказа от их дележа с международными платёжными системами. На данном этапе это особенно актуально, в связи с политической ситуацией на Украине. Решение ряда иностранных компаний ограничить в России деятельность своих платёжных систем приведет к потере ими выгодного рынка, считает президент России Владимир Путин. При этом он отметил, что России придется защищать свои интересы, в том числе через создание собственных платёжных систем. «Очень жаль, что некоторые компании приняли решение об известных ограничениях, я думаю, что это приведет просто к потерям определенных сегментов рынка для них и рынка весьма выгодного», — приводит ИТАР-ТАСС слова Путина, которые он сказал на встрече с членами совета палаты Совета Федерации РФ. «Но это не наше решение, мы должны защищать свои интересы, и мы будем создавать национальную платёжную систему», — заявил он. «В таких странах как Япония и Китай эти системы работают, работают очень успешно; они изначально начинались исключительно как национальные, замкнутые на свой рынок, на свою территорию, на свое население, а сейчас приобретают все большую популярность», — сказал президент.

Стимулом к использованию пластиковых карт в России будет сочетание нескольких условий: механизм расчетов по карте должен быть не менее удобен, чем с использованием наличных денежных средств, для этого необходимо улучшить качество связи терминала с банковским процессинговым центром, что повысит скорость расчетов. Пользование картами должно быть доступным, то есть минимальным по стоимости и выгодным клиенту. Немаловажным условием является увеличение количества POS-терминалов, которое откроет новые перспективы перед держателями карт и приведет к росту комиссионных доходов банков.

Вместе с тем полноценное использование безналичных расчетов в России невозможно реализовать только усилиями банковского сообщества. Для полноценного развития рынка пластиковых карт необходимы повышение реальных доходов населения на базе роста экономики. Поэтому для реализации этой задачи нужна единая сбалансированная политика как государства, так и банковского сектора.

Список литературы:

1. Воронин А. К. «Новые банковские продукты на основе карт» / Расчеты и операционная работа в КБ, № 3/2010.
2. Григорян С. А. Тенденции развития и регулирования российского рынка электронных банковских услуг // Деньги и кредит. — 2008. — № 10. — С.47–53.
3. «Курушина О. Пластиковым картам требуется информационная поддержка.// Город N. 2010. № 18.
4. Чернов А. Кредиты упаковывают в пластик.// Город N. 2009. № 19.

Веприк С.А.

Омский филиал Финуниверситета

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ

Аннотация. На современном этапе развития рынок ценных бумаг в России имеет ряд существенных проблем и несколько приоритетных направлений дальнейшего развития.

Ключевые слова: проблемы развития рынка ценных бумаг.

PROBLEMS OF THE SECURITIES MARKET IN RUSSIA

Abstract. At the moment development of the securities market in Russia has a number of significant problems and several priority areas for further progress.

Keywords: problems of the securities market in Russia.

Рынок ценных бумаг во всех развитых странах мира является динамично развивающимся сектором экономики. Состояние рынка ценных бумаг играет важную роль для стабильного развития экономики страны, поскольку при помощи рынка ценных бумаг осуществляется миграция капитала, необходимого для эффективного функционирования экономики. Процессы, происходящие на рынке ценных бумаг, например, падение курсовой стоимости бумаг, могут оказать негативное влияние, вызвать застойные явления в экономике. Тем самым, перечисленные факторы свидетельствуют об актуальности рассмотрения вопросов связанных с проблемами развития рынка ценных бумаг в нашей стране.

На данный момент в России рынок ценных бумаг в большей степени сформирован, потому как существует множество компаний и предприятий, государство и муниципальные образования, есть эмитенты ценных бумаг, а также инвесторы, которые заинтересованные в наилучшем для себя размещении средств. Разработана также и законодательная база, т. е. ряд нормативно-правовых актов, цель которых – обеспечить регулирование данной сферы экономики. Несмотря на вышеперечисленные факторы, в условиях глобализации рыночного пространства, а также с учетом процессов, происходящих на международных рынках, российский рынок ценных бумаг следует отнести к крупным развивающимся рынкам.

На современном этапе функционирующий рынок можно охарактеризовать высокими темпами позитивных качественных и количественных изменений, с одной стороны, и наличием проблем, которые носят

комплексный характер и препятствуют дальнейшему эффективному развитию рынка ценных бумаг, с другой. В настоящее время в Российской Федерации самый крупный фондовый рынок – это фондовый рынок группы «Московская биржа». ЗАО «Фондовая биржа ММВБ» осуществляет организацию торговли на фондовом рынке Московской биржи и входит в тридцатку ведущих фондовых бирж мира. Количество участников Московской биржи составляет на 1 сентября 2013 г. – 793 [2].

Хочется выделить особенность, существующую на сегодняшний день на рынке ценных бумаг – это использование акционирования, как формы передела собственности. В первое десятилетие существования рынка ценных бумаг в Российской Федерации подавляющее большинство эмиссий акций российских компаний преследовало не экономические цели, такие как повышение капитализации компании, привлечение инвестиций, а было направлено на размытие контрольного пакета акций владельцев компаний для перераспределения собственности, зачастую незаконного. Так, рынок ценных бумаг в России оказался подверженным влиянию изменений в ценах сырьевых товаров, таких как нефть, газ, металлы. Поэтому и в структуре торгового оборота доля таких компаний была очень велика, в результате на такие компании, как ОАО «Роснефть», ОАО «Газпром», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Татнефть», ОАО «ГМК Норильский Никель», за период с 2009 по 2013 годы приходилось до 49 % совокупного оборота рынка акций. Таким образом, видно, что ликвидность российского рынка ценных бумаг довольно низка, а серьезные колебания в котировках акций вышеперечисленных эмитентов, возникающие вследствие изменения спроса экономик многих стран на сырьевые товары, вызывают повышенную изменчивость (волатильность) самого фондового рынка [7].

Отсюда можно выделить одну из проблем рынка ценных бумаг в России – низкую ликвидность ценных бумаг. Относительно ликвидными ценными бумагами в России и по сей день остаются акции вышеупомянутых предприятий сырьевой промышленности, ориентированной на экспорт. Несмотря на то, что на организованном рынке обращается более 200 акций российских компаний, сделки устойчиво концентрируются вокруг нескольких эмитентов.

Возможно, в ближайшем будущем ситуация изменится, о чем свидетельствует рейтинг ценных бумаг, которые в 2013 году стали одними из самых доходных, тем самым стали и более привлекательными для инвесторов. Так, в 2013 году самым доходным вложением отмечена ОАО «Магнит», которая не так давно появилась на российском рынке, но, несмотря на это, капитализацию этой компании можно сопоставить с капитализацией ОАО «ГМК Норильский Никель». Данный пример свидетельствует о том, что в скором времени на рынке ценных бумаг в нашей стране может произойти смена курса от сырьевых товаров и отраслей, что будет способствовать изменению ситуации относительно низкой ликвидности и ограниченного числа эмитентов ценных бумаг [1].

Еще одной из существенных проблем развития российского рынка ценных бумаг является отсутствие у населения доверия к нему. Опыт развитых стран показывает, что для обеспечения устойчивости рынка ценных бумаг большое значение имеет приход на рынок частных инвесторов. Реальным способом участия мелких и средних инвесторов являются их вложения в фонды коллективного инвестирования – акционерные и паевые инвестиционные фонды, негосударственные пенсионные фонды. Несмотря на то, что данный сегмент активно формируется, к началу 2014 г. в нашей стране, уже существует около 1600 паевых инвестиционных фондов и около 120 негосударственных пенсионных фондов, по сравнению с зарубежными странами объем коллективных инвестиций граждан России, осуществляемых через инвестиционные и пенсионные фонды, еще чрезвычайно мал. Невелик и круг граждан, которые являются участниками фондового рынка. Слой частных инвесторов в России только начинает формироваться.

Немаловажной проблемой является действующее в России действующее законодательство, которое, например, не учитывает особенностей налогообложения отдельных видов финансовых операций. Нормы Российского законодательства в отношении рынка ценных бумаг не всегда идентичны аналогичным понятиям и терминам, закрепленным в нормах гражданского законодательства и законодательстве о рынке ценных бумаг, часто не имеют однозначной трактовки, а в ряде случаев режим налогообложения на российском финансовом рынке оказывается более жестким, чем в других мировых финансовых центрах [3].

Так, следствием недостаточно проработанной нормативно-законодательной базы является проблема низкой заинтересованности более крупных инвесторов в развитии российских отраслей экономики: существуют различные условия размещения акций для госкорпораций и остальных эмитентов, государство слабо контролирует прозрачность структуры владения акциями российских компаний и доступность этой информации для всех инвесторов. Регулирование фондового рынка в области открытости информации торгов и финансового положения эмитентов не находится в настоящее время на должном уровне, что снижает уровень доверия потенциальных инвесторов к российскому рынку ценных бумаг [5].

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод, что в России всего лишь 8-9 эмитентов, по сути, формируют основу фондового рынка. Кроме того, сохраняется высокая концентрация капитализации (а также оборотов) в акциях предприятий, представляющих топливно-энергетический комплекс. По данным Центра развития фондового рынка, на эту отрасль приходится почти половина общей капитализации российских эмитентов. Более того, доля этих эмитентов на нем не отражает их места в экономике. Можно прийти к выводу, что российский рынок ценных бумаг не справляется с задачей эффективного перераспределения ресурсов.

С учетом существующих проблем на рынке ценных бумаг Россия не только будет значительно отставать от большинства развитых финансовых рынков, но от ряда из них, таких как США, Великобритания, Япония, также, это отставание будет существенно увеличиваться. На данный момент уже существует негативная тенденция, по капитализации рынка мы уже значительно уступаем и Китаю, и Бразилии, и Индии (от 3,66 до 1,77 раза). Данное обстоятельство будет способствовать оттоку операций из России на зарубежные рынки, снижению конкурентоспособности российского рынка ценных бумаг, на глобальном рынке капиталов и, в конечном счете, – утрате Россией ликвидности на внутреннем рынке [7].

В первую очередь, следует решить проблемы, связанные с переориентацией экономики на внутренний спрос, а также с диверсификацией производства, потому как в настоящее время для российского рынка ценных бумаг принципиально важен рост объемов и привлечение на рынок новых эмитентов, поскольку при малых объемах появление любого крупного игрока может в один момент обрушить фондовый рынок.

Повышению ликвидности рынка ценных бумаг в России может существенно способствовать усовершенствование технологий торговли увеличение объемов торговли и эмиссии ценных бумаг, а также повышение прозрачности операций на нем. Необходимо повысить разнообразие инструментов, а также участников, привлекая инвестиционные банки, инвестиционные агентства, инвестиционные компании, рейтинговые агентства, управляющие компании, изменяя технологии рынка.

Авторы статей по данному вопросу также, выделяют акции, которые более предпочтительны для включения в инвестиционный портфель в ближайшем будущем, а также характеристики компаний, которые более привлекательны для вложений. Так, к оптимальным предприятиям относятся высокотехнологичные предприятия, которые способны самостоятельно производить и продавать какой-либо уникальный товар на рынке или оказывать уникальные услуги. Кроме того, к рекомендациям относительно портфеля инвестиций относится мнение относительно отсутствия доли государства в структуре капитала, что объясняется более высокими темпами роста частных компаний. Также, лучшим решением, по мнению экспертов, станет отказ от отраслей тяжелой промышленности – металлургия, энергетический комплекс, добыча угля, что объясняется высокими издержками производства дымных компаний, устаревшими технологиями и оборудованием и неэффективным государственным управлением, ввиду чего, доходность ценных бумаг не будет приносить ожидаемой прибыли [1, 4].

Следует также, увеличивать количество акций, которые находятся в свободном обращении. Это позволит снизить возможность манипуляции на рынке ценных бумаг и нормализует процесс ценообразования. Для каждой отдельной компании повышение уровня акций в свободном обращении повышает ликвидность ее акций, открывая ей путь в список ведущих эмитентов и во включение в перечни ведущих индексов. Для противодействия данным тенденциям необходима максимальная открытость информации компаний в работе на финансовых рынках, например, открытая публикация рыночных индикаторов деловой активности предприятия, включая отчетность о доходах высших менеджеров.

Что касается законодательства, то в настоящее время необходимо принять меры, для того чтобы сделать налогообложение на российском финансовом рынке более привлекательным, чем налоговые режимы, существующие в странах, в которых действуют конкурирующие финансовые следует совершенствовать регулирование на финансовом рынке. Снижение ставок налогообложения на инвестирование конкретных развивающихся отраслей экономики позволило бы увеличить уровень доверия частных инвесторов к вложениям в национальную экономику и повысить их качественный уровень [5].

Еще одним важным шагом станет усиление роли саморегулируемые организаций и установление их более тесной связи с государственным регулятором финансового рынка. Опыт развитых стран показывает, что на рынке ценных бумаг регулятора в лице государства недостаточно, потому как регулирование рыночных отношений на условиях власти - подчинения не всегда эффективно. Саморегулирование более эффективно в вопросах взаимодействия с бизнесом и органами государственной власти. Развитию рынка ценных бумаг в России будет способствовать деятельность саморегулируемых организаций при выполнении ряда функций, таких как установления правил и стандартов осуществления профессиональной деятельности для ее членов, выдача специализированных документов для осуществления профессиональной деятельности, осуществление контроля за соблюдением членами требований действующего законодательства о ценных бумагах, актов Центрального Банка России, внутренних документов самой организации, а также наложение специальных санкций и применение мер к лицам, нарушающим требования нормативно-правовых актов. Таким образом, развитие саморегулируемых организаций позволит достичь более высокого уровня развития правовой культуры лиц, осуществляющих деятельность на рынке ценных бумаг, обозначить ряд требований к участникам рынка ценных бумаг, а также использовать методы, которые будут способствовать соблюдению норм действующего законодательства [6].

Еще одним решением, которое окажет положительное влияние на развитие рынка ценных бумаг в России, станет привлечение широких слоев частных инвесторов. Участие большого числа мелких частных инвесторов позволит сделать рынок более устойчивым к колебаниям рыночных настроений. Постоянное и осмысленное участие населения на финансовом рынке является одним из признаков не только повышения уровня жизни в стране, но и показателем определенной зрелости финансового рынка, обеспечивающего трансформацию индивидуальных сбережений в необходимые экономике инвестиции. Это свидетельствует и о росте знаний населения о финансовом рынке, о понимании им основных принципов функционирования рынка,

включая оценку соответствующих экономических и иных рисков. Для решения этой задачи предстоит провести программу, направленную на ликвидацию финансовой безграмотности населения, а также комплекс маркетинговых мероприятий, имеющих целью представить фондовый рынок для инвестора как возможность получения доходов при благоприятной рыночной конъюнктуре, и особо отметить недооцененность активов в длительной перспективе.

Таким образом, для решения существующих проблем на рынке ценных бумаг в России следует сделать рынок более привлекательным и доступным для инвесторов, усовершенствовать систему действующего законодательства, то есть провести унификацию правил и норм государственного регулирования деятельности на рынке ценных бумаг, а также принять меры, которые будут способствовать повышению ликвидности ценных бумаг.

Список литературы:

1. Анонаевич А. Российские «гении» и «аутсайдеры»: характерные черты. / Электронный ресурс // <http://gaap.ru/> – 2013 г.
2. Динамика индексов ММВБ // Московская биржа / Электронный ресурс // <http://rts.micex.ru>.
3. Лебедев С. Рынок ценных бумаг. Новый год – новые правила. // «Ваш партнер-консультант». – 2013. – №2.
4. Лялин В. А. Российский рынок ценных бумаг: основные этапы и тенденции развития. // «Евразийский международный научно-аналитический журнал». – 2012. – №2 (42).
5. Малахова Т.А. Роль финансовых рынков в повышении инвестиционного потенциала экономики. // «Вестник МГОУ». – 2012. – № 2.
6. Сейдаметов Э.А. Направления повышения эффективности саморегулирования на рынке ценных бумаг. // «Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова». – 2013. – № 1(55).
7. Сердцева О.А. Рынок ценных бумаг в России: проблемы и перспективы развития в современных условиях. // «Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова». – 2011. – №2.

Виденко Е.В.

Омский филиал Финуниверситета

ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Аннотация. Одним из основных приоритетов экономического развития всех стран мира является эффективное функционирование финансового рынка, при этом значение этого параметра напрямую зависит от специфических особенностей инфраструктуры данного рынка.

Ключевые слова: Инфраструктура рынка ценных бумаг.

THE INFRASTRUCTURE OF THE SECURITIES MARKET AND THE WAYS OF ITS PERFECTION

Abstract. One of the main priorities of economic development of all countries of the world is the effective functioning of the financial market, while the value for this parameter directly depends on the specific features of the infrastructure of this market.

Keywords: Infrastructure of the securities market.

На современном этапе экономики почти все страны мира не могут существовать без рынков ценных бумаг. Необходимы отличные знания рынка ценных бумаг, чтобы выиграть на нем и успешно конкурировать. В нашей стране данный рынок является развивающимся. Собственно, именно поэтому его надо постоянно изучать и исследовать. Рынок ценных бумаг может быть структурно представлен как единство различных его сегментов, каждый из которых представляет собой сферу формирования цены на отдельный инструмент этого рынка. Как и вся объективно существующая система, рынок ценных бумаг имеет свою инфраструктуру. Под инфраструктурой рынка ценных бумаг обычно понимается совокупность технологий, используемых на рынке для заключения и исполнения сделок, материализованная в разных технических средствах, институтах (организациях), нормах и правилах [5].

Актуальность изучения данной темы непосредственно связана со значимостью функционирования рынка ценных бумаг для экономического развития любой страны. В настоящее время можно с полным основанием заявить, что рыночная экономика не может существовать без развитого рынка ценных бумаг и механизма, с помощью которого это обеспечивается, т. е. его инфраструктуры.

Основными проблемами российской фондовой инфраструктуры, на наш взгляд, являются:

- 1) дефицит ликвидности и ее высокая концентрация;
- 2) фрагментарность инфраструктуры;
- 3) переток торговой активности за рубеж;
- 4) недостаточное развитие первичного рынка;
- 5) медленный рост привлечения частных инвестиций;

- 6) дефицит доверия инфраструктурных организаций друг к другу;
- 7) хроническое недофинансирование всех субъектов инфраструктуры;
- 8) неприемлемо высокий уровень рисков.

Современная инфраструктура рынка ценных бумаг, будучи его составной частью, связующим звеном между основными его субъектами, определяет результативность функционирования всех его элементов. Поэтому для выполнения миссии рынка ценных бумаг необходимо формирование его эффективной инфраструктуры, способной обеспечить приток инвестиционных ресурсов, достаточный для осуществления модернизации экономики страны, завершения ее структурной перестройки.

Эффективность инфраструктуры фондового рынка определяется результативностью реализации его миссии и выполнения ее функций: распределительной, коммуникационной и регулирующей. Распределительная функция заключается в распределении финансовых ресурсов путем направления их в наиболее перспективные отрасли и регионы. Коммуникационная функция предполагает организацию движения денежных средств и прав собственности, а также свободного обмена информацией. Восстановление и поддержание сбалансированности спроса и предложения на ценные бумаги фондового рынка обеспечивается за счет регулирующей функции его инфраструктуры.

Эффективная инфраструктура должна обеспечивать конкурентоспособность субъектов и инструментов российского рынка ценных бумаг в мировом экономическом пространстве [1]. Следовательно, в качестве количественного показателя эффективности отечественного фондового рынка может быть использована его доля в совокупной капитализации мирового рынка ценных бумаг: чем она выше, тем эффективнее функционирует отечественный фондовый рынок.

Существует четыре различающиеся по своим функциональным признакам вида инфраструктуры рынка ценных бумаг: функциональная, техническая (или операционная), инвестиционная и информационная.

В функциональную инфраструктуру входят фондовые биржи (МФБ, ФБ РТС), внебиржевые системы торговли (НКС), альтернативные торговые системы (ATS) и электронные коммуникационные сети (ECN) (Instinet, Island).

Инвестиционная и техническая инфраструктуры включают: брокерские и дилерские компании, инвестиционные фонды, пенсионные фонды, страховые компании, клиринговые и расчетные организации, депозитариум и кастодианы, регистраторов (держателей реестра).

В информационную структуру входят: информационные и аналитические агентства (РосБизнесКонсалтинг, ИТАР-ТАСС), аналитические издания и финансовая пресса (Ведомости, Финансовая Россия), эмитенты, фондовые биржи и внебиржевые площадки, коллективные инвесторы, банки и прочие агенты рынка, обязанные раскрывать информацию согласно требованиям законодательства.

Инфраструктуры должны выполнять «техническое» обеспечение и сопровождение проводимых на рынке ценных бумаг операций, способствуя выполнению рынком своих основной целевой и вспомогательных функций.

Развитие инфраструктуры идет параллельно с развитием самого рынка, с ростом оборотов на нем. Пока число сделок невелико и обороты рынка малы, содержание инфраструктуры обходится дорого, поэтому она остается на примитивном уровне. В частности, процедуры перехода ценных бумаг осложнены, поиск партнера по сделке случаен, гарантии совершения сделки практически отсутствуют [3].

По мере роста оборота выполнение отдельных этапов купли-продажи становится самостоятельным видом бизнеса. Критическим моментом является возможность за счет стандартизации данного этапа сделки и перехода к «массовому производству» снизить относительные транзакционные издержки настолько, чтобы данный вид бизнеса оказался способным финансировать себя за счет отчислений сторон сделки.

Обычно в издержки сторон включаются не только прямые затраты (на поиск партнера, оформление документов и др.), но и косвенные, реализующиеся в рисках. Таким образом, в затраты нужно (с некоторым весом) включать потери, которые могут произойти в результате неправильного исполнения сделки (например, отказа от поставки после платежа, поставки фальшивых бумаг и других).

Каждый участник рынка ценных бумаг должен принимать на себя риски в тех рамках, которые он сочтет нужными, пресекая при этом попытки переложить свой риск на партнера или контрагента по сделке, не заплатив ему за это или не заручившись его согласием [2].

Для организации такого рынка создаются структуры, торгуя в рамках которых, участники освобождаются от определенных видов риска. Эти риски принимает на себя инфраструктура рынка.

Организация инфраструктуры того или иного сегмента зависит от развитости рынка, его оборотов, характера его участников и инструментов, на нем обращающихся [4]. Однако имеются некоторые общие черты инфраструктуры сегментов, повторяющиеся в инфраструктуре рынка как целого.

Основными направлениями совершенствования инфраструктуры рынка ценных бумаг в настоящее время можно считать: 1) создание Центрального Депозитария; 2) создание законодательных основ для развития централизованного клиринга; 3) развитие торговых и расчетных систем на фондовом рынке; 4) повышение надежности учета прав собственности на ценные бумаги.

Для сохранения конкурентоспособности российской учётно-расчетной инфраструктуры, обеспечивающей проведение сделок на рынке ценных бумаг, потребуется ряд преобразований. Конечным результатом этих преобразований должно стать создание учётно-расчетной системы, в которой сделки

осуществляются на биржевых площадках путем частичного предварительного депонирования с гарантией их исполнения, расчеты по ценным бумагам выполняются центральным депозитарием, а денежные расчеты - на основе развитой системы клиринга.

Для реализации такой модели, на наш взгляд, потребуются: 1) консолидация существующей системы депозитарного учета и создание центрального депозитария; 2) отделение клиринговой деятельности от биржевой, создание на этой базе технологически оснащенной расчетно-клиринговой организации; 3) наделение фондовых бирж широкими полномочиями по работе с эмитентами и возможностью частичного осуществления функций, возложенных на регулятор рынка ценных бумаг; 4) разработка ряда законодательных актов, а также организация диалога по вопросам консолидации этой системы между регуляторами финансового рынка и профессиональными участниками рынка ценных бумаг. Только после решения указанных проблем российские расчетные и, как следствие, торговые системы смогут успешно конкурировать с зарубежными организованными рынками.

Список литературы:

1. Косаренко Н.Н., Маренков Н.Л. Рынок ценных бумаг. – М.: ФЛИНТА, 2013.
2. Костиков И. «О направлениях развития российского финансового рынка //Мировая экономика и международные отношения», 2012. № 17.
3. «Обзор российского фондового рынка.//Валютный Спекулянт», 2013 г., №8(10).
4. Петров М., Лютый Ю. «Организация денежных расчетов по сделкам с ценными бумагами: проблемы и решения // Деньги и кредит», 2012. № 11.
5. Селищев А.С., Маховикова Г.А. Рынок ценных бумаг. – М.: Юрайт, 2013.

Волошина М.А.

Омский филиал Финуниверситета

«HOME BANKING» В РОССИИ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. На современном этапе времени дистанционное банковское обслуживание развивается достаточно высокими темпами. С одной стороны, услуги «Домашнего банкинга» получили широкую распространенность среди клиентов банков, с другой, и для банков освоение виртуального пространства предоставляет множество преимуществ. В статье представлен анализ современного состояния системы «Home banking» в РФ и выявлены перспективы дальнейшего развития.

Ключевые слова: «Home banking», «Домашний бандинг», дистанционное банковское обслуживание

"HOME BANKING" IN RUSSIA: REALITIES AND PROSPECTS

Abstract. At the present stage of time remote bank service develops rather high rates. On the one hand, services "Home banking" received prevalence among clients of banks, with another, and for banks development of virtual space provides a set of advantages. In article the analysis of a current state of «Home banking» system is presented to the Russian Federation and prospects of further development are revealed.

Keywords: «Home banking», Telebanking

Сегодня, в век, когда времени у людей остается все меньше, а расстояния увеличиваются, внедрение самых современных технологий в банковские услуги просто необходимо. «Home banking» -технология, позволяющая дистанционно распоряжаться деньгами, не стоять в ненужных очередях – получила широкое распространение.

Система "Домашний банк" является воплощением самой современной и удобной формы банковского обслуживания физических лиц, потому что она предоставляет клиенту возможность получать полный банковский сервис на дому.

Первые системы «Home banking», позволяющие проводить мониторинг и управление банковскими счетами с помощью персональных компьютеров, появились в середине восьмидесятых годов. Для этого между компьютерами клиентов и банком устанавливалось прямое модемное соединение. До появления скоростного интернета такие системы были для банков скорее показателем собственной инновационности, нежели бизнесом.

Система «Home Banking» является простым и доступным инструментом удаленного управления счетами для физических лиц. Она предоставляет клиентам широкие возможности самостоятельного информационного обслуживания и проведения операций по счетам и платежным картам. Система позволяет в любое время (круглосуточно, 7 дней в неделю) узнавать остатки и получать выписки по всем счетам, открытым клиентом в банке.

Домашний банкинг является каналом удаленного или, как его еще называют, дистанционного обслуживания клиентов. На сегодняшний день выделяют четыре его направления.

Телефонный банкинг (telephone banking). Самая популярная и доступная форма «Home Banking». Позволяет осуществлять банковские операции посредством использования возможностей телефона: управлять средствами на своих счетах, оплачивать услуги компаний, получать консультации и т. д. Общение с банком может происходить:

- через оператора колл-центра;
- с использованием технологии маршрутизации звонков (IVR), при этом клиент получает доступ к услугам банка без участия оператора, нажимая на те или иные кнопки на телефоне;
- через СМС-банкинг – банковские операции совершаются с помощью отправки с мобильного телефона определенных СМС-сообщений.

Интернет-банкинг (Internet banking). Это комплекс средств для управления банковскими счетами через Интернет. При этом пользователю не надо устанавливать дополнительное программное обеспечение – операционные страницы обрабатываются обычным интернет-браузером. Такая форма удаленного обслуживания дает возможность банку предоставлять клиенту максимальный спектр своих услуг.

Компьютерный банкинг (PC banking). В функциональном плане этот канал дистанционного обслуживания полностью идентичен интернет-банкингу. Но для доступа к счету пользователю необходимо на своем персональном компьютере установить специальное программное обеспечение («Клиент – банк»). Как правило, такой канал используют клиенты – юридические лица.

Видеобанкинг (video banking). Считается наиболее перспективным направлением развития удаленного банкинга, так как при этом виде обслуживания сохраняется прямой контакт с клиентом. Для того чтобы воспользоваться услугой, не надо приобретать и устанавливать какое-либо программное обеспечение – достаточно компьютера или телефона с веб-камерой. Видеобанкинг пока распространен только на Западе. В России на сегодняшний день банки еще не готовы к массовому внедрению данной технологии.

Говоря об уровне развития «Home Banking» в современной России, следует отметить, что данный вид услуг в России набирает обороты: две трети пользователей имели опыт оформления банковских услуг дистанционно (64%), что по сравнению с прошлым годом выросло на 4%. Каждый четвертый опрошенный (23%) никогда не подавал заявок удаленно, но не исключает такую возможность в будущем. Количество респондентов, которые не пользовались такой услугой и не планируют, сократилось на 1% и составляет 13% (рис.1).

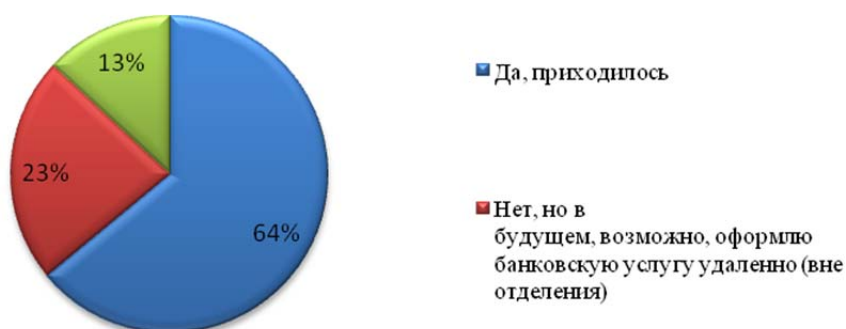


Рис. 1. Приходилось ли Вам когда-либо пользоваться услугами "Home banking"?

Наиболее распространенный канал оформления банковских услуг через «Домашний банкинг»- сайты банков: такие заявки подавали 40% опрошенных. Пробовали оформлять услуги через личный кабинет Интернет-банка 28% опрошенных, через call-центр банка - каждый четвертый, а через мобильный банк - 13% клиентов (Рис. 2).

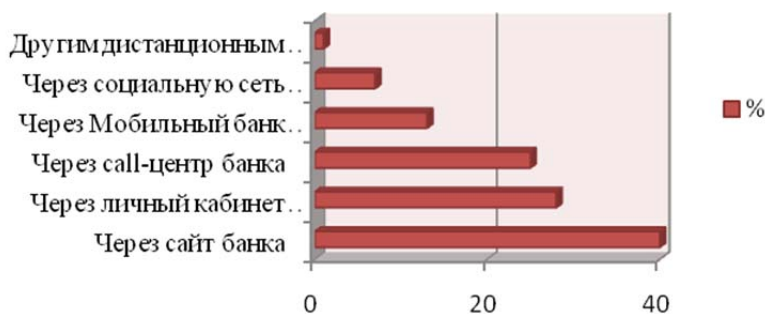


Рис. 2. Каким из способов Вы чаще подаете заявку?

Как видно из статистики онлайн- платежей за 2012-2013 гг, большинство платежей приходится на оплату ЖКХ и налоги. Среди других услуг резко возросло количество оплат штрафов на 14% и ж/д билетов –

17%. В целом можно отметить, что электронные деньги не снизили своей популярности. Можно констатировать факт, что в дальнейшем будет повышаться спрос среди пользователей на использование «Home banking» и главной задачей банков на данный момент является совершенствование предоставляемых услуг.

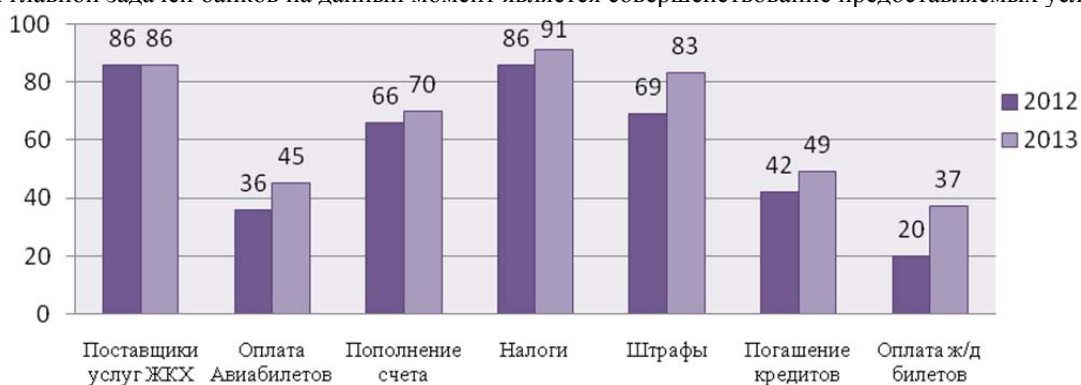


Рис.3. Виды оплаты онлайн-услуг банков, %

Современный уровень развития «Домашнего банкинга» характеризуется ежегодным приростом банковских платежей через интернет (Рис. 4.). В соответствии с исследованием, проведенным рейтинговым агентством «Эксперт РА» совокупный объем банковских онлайн-платежей россиян в 2012 году увеличился в полтора раза.

Согласно исследованию, в 2012 году 30% от общего количества банковских транзакций физических лиц совершалось через интернет (+4 п.п. по сравнению с 2011 годом). При этом доля дистанционных платежей в денежном выражении выросла до 12%. Однако рост рынка мог оказаться еще более впечатляющим, если бы не серьезная конкуренция со стороны платежных терминалов: по оценкам «Эксперт РА», более 35% всех платежей физических лиц осуществляются именно с их использованием.

В тройку лидеров рейтинга функциональности систем «Домашнего банкинга» на сегодняшнее время входят: СБ Банк, потребители его выделили, как лучший по использованию системы Sbank.ru Приват. Следом идут Банк24.ру и Авангард они стали более популярными в системе Интернет-банк. Четвертое место занял Промсвязьбанк, значительно нарастившая функциональные возможности своего интернет-банкинга в системе PSB-Retail. Замыкает пятерку лидеров, Авангард только уже в системе SMS-информирование.

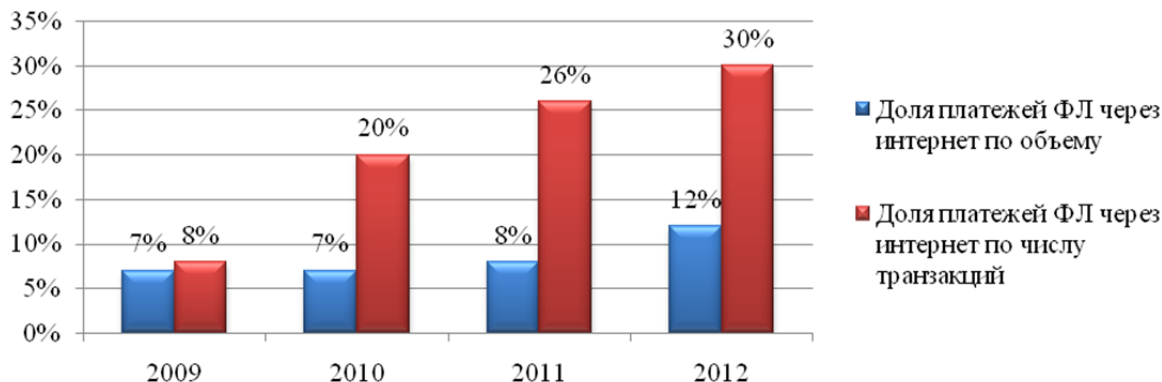


Рис. 4. Доля банковский платежей через интернет

Стоит отметить, что для банков освоение виртуального пространства предоставляет множество преимуществ. Прежде всего дистанционное обслуживание позволяет значительно сократить затраты на аренду и обслуживание помещений. Поскольку клиенты управляют собственными счетами фактически сами, банки получают возможность существенно уменьшить численность персонала, а соответственно и расходы на зарплату. Благодаря экономичному онлайн - обслуживанию банк может предлагать более выгодные условия, что способствует привлечению новых клиентов. В итоге улучшается модель бизнеса финансовой организации в целом. «Домашний бантинг» позволяет более экономно использовать персонал, упростить многие процессы. Удешевление происходит за счет исключения из процесса обслуживания сотрудника банка – операциониста в связи с автоматизацией работы с клиентом и создания благоприятных возможностей привлечения новых клиентов.

Выгода от использования «Home banking» и для банка, и для клиента оказывается взаимной. Юридически лицам данный вид услуг добавляет мобильности: ведь операции можно совершать не только в отделах банках, но там где удобней клиенту. Также и для физических лиц дистанционное банковское обслуживание проявляется в экономии времени на походы в банк и заполнение стандартных документов, в

возможности постоянно контролировать состояние счета, в легкости и простоте осуществления различных платежей.

По мнению экспертов, в ближайшие годы ожидается, что «Home banking» повысит свою популярность среди пользователей, однако успех во много зависит от качества программного обеспечения системы. Наряду с этим прослеживается еще одна закономерность: чем больше сторонних организаций (гос. учреждения и коммерческие компании) будут поддерживать оплату их товаров и услуг посредством домашнего банкинга, тем выше спрос на использование этого сервиса. В качестве направления для совершенствования системы можно обозначить лишь повышение ее функциональности, упрощение для клиентов процедуры использования и повышение уровня информационной и финансовой безопасности

Список литературы:

1. Национальная платежная система: структура, технологии, регулирование. Международный опыт, российская практика/ С. В. Криворучко, В. А. Лопатин; Б-ка Центра исследований платежных систем и расчетов. – М.: КноРус: ЦИПСИР, 2013. – 456 с.
2. Дистанционное банковское обслуживание/ А.П. Аксенов [и др.]; Б-ка Центра исследований платежных систем и расчетов. – М.: КноРус, 2010. – 328 с.
3. Козырь Н.С., Толстов Н.С. Интернет-банкинг в РФ: состояние и перспективы развития// Банковское дело. 2013. № 4(32). С. 37-44.
4. Интернет – технологии в банковском бизнесе: перспективы и иски: учеб. – практ. Пособие / Ю.Н. Юденков [и др.]. – 2-е изд., стер. – М.: КноРус, 2011. – 320 с.
5. Международное рейтинговое агентство «Эксперт РА». URL: <http://www.raexpert.ru>
6. Национальное агентство финансовых исследований. URL: <http://www.nacfin.ru>

Волошина М.А.

Омский филиал Финуниверситета

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГАЗПРОМ»

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические основы анализа эффективности инвестиционной деятельности предприятия, а также приводится пример его практического применения на основе инвестиционного проекта ОАО «Газпром».

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, ОАО «Газпром»

INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE ON THE EXAMPLE OF JSC GAZPROM

Abstract. In article theoretical basics of the analysis of efficiency of investment activity are covered the enterprises, and also the example of its practical application on the basis of the investment project of JSC Gazprom is given.

Keywords: investments, investment activity, JSC Gazprom

Среди множества проблем рыночной экономики главенствующее место занимают проблемы инвестиций и инвестиционной деятельности организации. Именно благодаря им становится возможно обновлять, модернизировать, совершенствовать производство, осуществлять структурную перестройку экономики, увеличивать количество действующих рабочих мест, повышать занятость населения, насыщать рынок дешевой и качественной продукцией, повышать конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей.

Наращивание объемов инвестиций и повышение эффективности управления инвестиционной деятельностью предприятий являются основополагающими условиями структурной перестройки хозяйства, создающими предпосылки экономического роста. От оптимального использования инвестиций как на микро-, так и на макроуровне зависит производственный потенциал страны, его эффективность, отраслевая и воспроизводственная структура общественного производства.

Инвестиционная деятельность на промышленных предприятиях представляет собой совокупность предпринимательских и управленческих действий по использованию инвестиций, управлению предприятиями в сфере обеспечения их ресурсами, способствующих увеличению производственного и коммерческого потенциалов в результате реализации конкретных инвестиционных проектов и программ. Сегодня инвестиционная деятельность выступает не только основным рычагом преодоления кризисных явлений в производстве за счет обеспечения его эффективных результатов, но и главной формой реализации экономической стратегии, способствующей успешному решению задач, стоящих как перед конкретным предприятием, отдельным регионом, так и страной в целом.

Актуальность работы заключается в том, что на сегодняшний день вопросам анализа функционирования механизма управления инвестиционной деятельностью на промышленных предприятиях и

отдельных его элементов уделяется серьезное внимание. Кроме того, благодаря грамотному использованию инвестиций предприятия способны расширить свои производства и тем самым получать значительно большую прибыль.

Любое коммерческое предприятие, главной целью которого является получение прибыли, заинтересовано в том, чтобы в кратчайшие сроки максимизировать эту прибыль. Для этого деятельность предприятия должна быть достаточно эффективной. Одной из главных составляющих эффективности деятельности промышленного предприятия является эффективность его инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность – это вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Основными признаками инвестиционной деятельности, определяющими подходы к ее анализу, являются:

- необратимость, связанная с временной потерей ликвидности;
- ожидание увеличения исходного уровня благосостояния предприятия;
- неопределенность, связанная с отнесением результатов на относительно долгосрочную перспективу.

ОАО «Газпром» — глобальная энергетическая компания. Основные направления деятельности — геологоразведка, добыча, транспортировка, хранение, переработка и реализация газа, газового конденсата и нефти, реализация газа в качестве моторного топлива, а также производство и сбыт тепло- и электроэнергии. «Газпром» располагает самыми богатыми в мире запасами природного газа. Его доля в мировых запасах газа составляет 18%, в российских — 72%.

Инвестиционная деятельность «Газпром нефти» направлена на максимизацию стоимости Компании, повышение эффективности деятельности и на выполнение стратегических целей, стоящих перед Компанией.

Базовыми принципами инвестиционной деятельности «Газпром нефти» являются:

- соответствие инвестиционных планов утвержденной Стратегии Компании;
- реализация наиболее эффективных проектов и формирование оптимального инвестиционного портфеля;
- коллегиальное принятие решений и делегирование принятия инвестиционных решений в соответствии с «лестницей ответственности»;
- минимизация рисков реализации проектов;
- дифференцированный подход к принятию решений по проектам и контролю их реализации в зависимости от типов и сложности проектов;
- обязательный периодический мониторинг реализации проектов.

ОАО «Газпром» осуществляет множество различных инвестиционных проектов, к которым относятся:

1. Проект пробной эксплуатации Бухаровского газового месторождения. Данный проект реализуется с целью подтверждения промышленных запасов газа Предуральского прогиба Свердловской области, возможности добычи и безубыточной реализации природного газа Бухаровского месторождения.

2. Организация автономной газификации Курганской области с использованием сжиженного природного газа. Проект предусматривает газификацию средствами СПГ удаленных от магистрального газопровода населенных пунктов Курганской области, а также строительство казовых котельных.

3. Строительство морского порта для комплексного освоения Штокмановского газоконденсатного месторождения. Освоение месторождения имеет для ОАО «Газпром» стратегическое значение. Реализация проекта будет являться отправной точкой для формирования на Арктическом шельфе России нового газодобывающего региона. Штокмановское месторождение станет ресурсной базой для увеличения поставок российского газа на российский и международный рынки.

4. Строительство ТЭС собственных нужд в Оренбургской области. Проект реализуется для обеспечения надежного энергоснабжения газоперерабатывающего и гелиевого заводов, сокращения затрат на покупку электрической и тепловой энергии за счет собственного эффективного производства при себестоимости ниже тарифов энергосбытовых компаний

5. Строительство азотного комплекса для ОАО «Гродно Азот» (Белоруссия). Проект предусматривает строительство нового комплекса по производству аммиака и азотных удобрений ОАО «Гродно Азот». Реализация проекта будет способствовать увеличению сбыта газа по ценам выше российских и получению дополнительных доходов от продажи продукции предприятия.

6. Строительство комплекса по производству СПГ и хранилища СПГ в Калининграде. Реализация проекта приведет к снижению дефицита сжиженного природного газа для целей использования в морской бункеровке, заправка грузовика и автобусов, а также снабжение потребителей, не имеющих доступ к газораспределительным сетям.

7. Проект «Строительство сборочного производства космических аппаратов для систем «Ямал» и «Смотр». Строительство и запуск спутников позволит осуществить целый комплекс мероприятий по мониторингу наземных объектов для различных отраслей народного хозяйства.

8. Проект строительство Новоуренгойского газохимического комплекса. Проект разработан на базе передовых зарубежных технологий и предусматривает объединение в единую технологическую цепочку

производство этилена из смесового углеводородного газа и последующее производство полиэтилена низкой плотности.

Таб.1. Капитальные вложения (млн. руб)

	2013	2012
Транспортировка	253454	462711
Добыча газа	209370	193442
Добыча нефти и газового конденсата	192702	97400
Переработка	90470	97536
Производство и продажа электрической и тепловой энергии	58998	36225
Поставка газа	23417	34135
Хранение газа	17147	12863
Все прочие сегменты	54770	10687
Итого	900328	944999

Общая сумма капитальных вложений (не включая результат приобретения дочерних обществ) уменьшилась на 44 671 млн. руб., или на 5%, с 944 999 млн. руб. за девять месяцев, закончившихся 30 сентября 2012 г., до 900 328 млн. руб. за аналогичный период 2013 года.

Уменьшение капитальных вложений в сегменте «Транспортировка» обусловлено вводом в эксплуатацию системы магистральных газопроводов «Бованенково-Ухта» и «Ухта-Торжок» в связи с запуском Бованенковского месторождения. Увеличение капитальных вложений в сегменте «Добыча нефти и газового конденсата» связано главным образом с увеличением капитальных вложений Группы Газпром нефть. Увеличение капитальных вложений в сегменте «Производство и продажа электрической и тепловой энергии» связано главным образом с увеличением капитальных вложений ОАО «Мосэнерго» в строительство парогазовых энергоблоков нового поколения на ТЭЦ-12, ТЭЦ-16 и ТЭЦ-20. Увеличение капитальных вложений в прочих сегментах обусловлено главным образом строительством в рамках «Программы строительства олимпийских объектов и развития города Сочи как горноклиматического курорта» (Таб. 1.)

Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности, увеличились на 204 520 млн. руб., или на 23%, и составили 1 104 742 млн. руб. за девять месяцев, закончившихся 30 сентября 2013 г., по сравнению с 900 222 млн. руб. за аналогичный период прошлого года. Увеличение связано преимущественно с ростом денежных средств, направленных на капитальные вложения, приобретение дочерних обществ, а также с уменьшением поступлений от ассоциированных компаний и совместных предприятий за девять месяцев, закончившихся 30 сентября 2013 г., по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В целом, формирование инвестиционного портфеля ОАО «Газпром» в значительной мере основано на концепции развития компании. Концепция развития компании предусматривает, в частности, освоение новых рентабельных источников добычи для удовлетворения спроса на газ в долгосрочной перспективе. Инвестиции в объекты добычи газа перспективных месторождений планируется осуществлять в соответствии с очередностью, определяемой экономической эффективностью. При этом будет проводиться оптимизация долгосрочного инвестиционного портфеля ОАО «Газпром» с учетом комплексного развития мощностей по добыче и связанных с ними мощностей по транспортировке, переработке и хранению газа.

Инвестиционная политика ОАО «Газпром» достаточно существенна по своим масштабам и охватывает все направления деятельности ОАО «Газпром».

Список литературы

1. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности) : учеб. пособие/ И.Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. – М.: ИНФРА-М,2013. – 320 с.
2. Экономика и управление инновационной организацией : учеб. для бакалавров и магистров/ Т.К. Блохина, О.Н. Быкова, Т.К. Ермолаева; Рос. гос. акад. Интеллект. Собственности (ФГБОУ ВПО РГАИС). – М. : Проспект, 2014.- 427 с.
3. Инвестиции: учеб. для бакалавров по экон. Направлениям и специальностям / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова, В. В. Шеховцов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2013 – 314 с.
4. Инвестиции: учеб. для бакалавров / В. М. Аскинадзи; Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики. – М.: Юрайт, 2014. – 422 с.
5. Официальный сайт ОАО «Газпром».URL: [http:// www.gazprom.ru](http://www.gazprom.ru)
6. ООО «Газпром инвестпроект» годовой отчет 2012. URL: http://www.gazprominvestproject.ru/annual_report/report_2012.pdf

ВЛИЯНИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ НА ЭКОНОМИКУ СУБЪЕКТА РФ НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические основы межбюджетных трансфертов и анализируется их влияние на экономику субъект РФ – Омскую область.

Ключевые слова: межбюджетные трансферты, Омская область

INFLUENCE OF THE INTERBUDGETARY TRANSFERS ON ECONOMY OF THE TERRITORIAL SUBJECT OF THE RUSSIAN FEDERATION ON THE EXAMPLE OF THE OMSK REGION

Abstract. In article theoretical basics of the interbudgetary transfers are covered and their influence on economy the territorial subject of the Russian Federation – the Omsk region is analyzed.

Keywords: interbudgetary transfers, Omsk region

Все бюджеты, входящие в бюджетную систему страны, взаимосвязаны в рамках межбюджетных отношений. Межбюджетные трансферты являются основным источником доходов местных бюджетов. Ряд первостепенных целевых направлений по использованию трансфертов, таких как территориальное выравнивание, а также ликвидация вертикального фискального дисбаланса, благоприятствуют социальной сфере, хоть и обладают слабым экономическим эффектом.

Довольно большой потенциал межбюджетных трансфертов в качестве ускорителя производственной и экономической активности, а также регионального экономического роста и оптимизации территориального развития еще не использован сегодня в полном объеме. Совершенствование межбюджетных отношений в субъектах РФ в настоящее время является актуальной проблемой.

Перераспределение финансовых ресурсов между бюджетами разного уровня – это объективно обусловленная система оказания финансовой помощи нижестоящим уровням бюджетной системы, которые в силу сложившихся экономических условий не обеспечены достаточными средствами для осуществления своих полномочий.

В соответствии с положениями ст. 129 БК РФ выделяют несколько видов межбюджетных трансфертов. Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ - межбюджетные трансферты, предоставляемые на безвозмездной и безвозвратной основе без установления направлений и (или) условий их использования. Субсидии - межбюджетные трансферты, предоставляемые бюджетам другого уровня бюджетной системы физическим и юридическим лицам на условиях долевого финансирования целевых расходов. Субвенции - межбюджетные трансферты, предоставляемые бюджетам другого уровня бюджетной системы юридическим лицам на безвозмездной основе для осуществления определенных целевых расходов и иные.

Объем финансовой помощи из федерального бюджета в бюджет Омской области в 2013 году сократился на 4,42% и составил 26,74% от всех доходов Омской области, хотя стоит отметить, что на протяжении 2010-2012 годов доля межбюджетных поступлений постоянно возрастала. Сокращение финансовой помощи позволяет сделать вывод об увеличении самодостаточности Омской области в формировании собственных финансовых ресурсов.

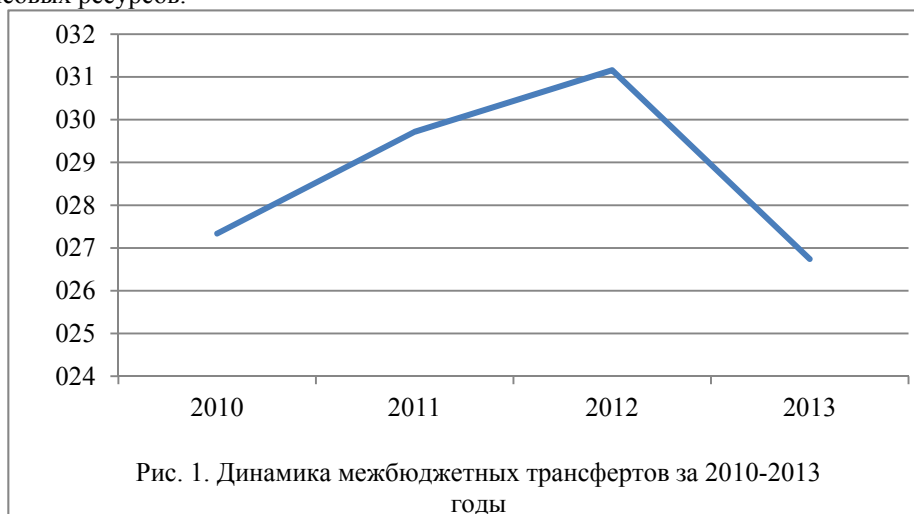


Рис. 1. Динамика межбюджетных трансфертов за 2010-2013 годы

Анализ структуры безвозмездных поступлений в бюджет Омской области по видам межбюджетных трансфертов показал, что преобладают безвозмездные перечисления в виде субсидий, субвенции и дотации имеют тенденцию к сокращению. Однако в 2014 году планируется резкое сокращение межбюджетных трансфертов, и наибольшую долю финансовой помощи будут составлять субвенции.

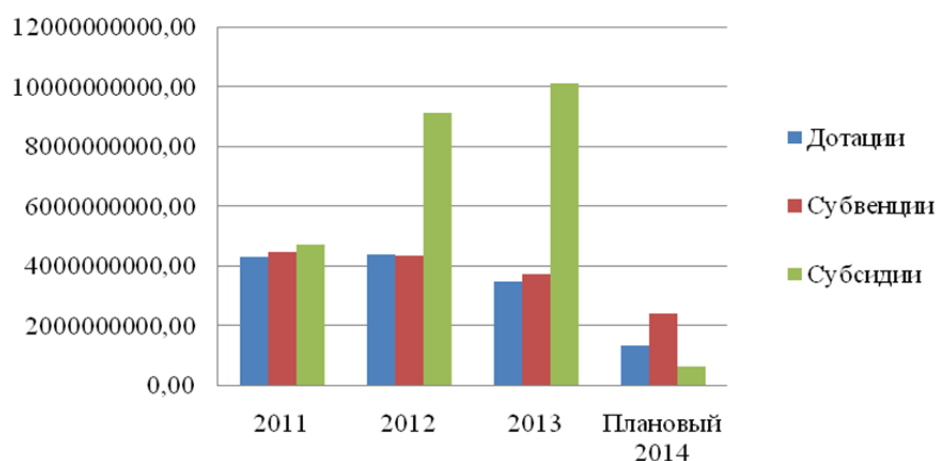


Рис. 2 Структура межбюджетных трансфертов из федерального бюджета РФ в бюджет Омской области за 2011-2014

Использование субсидий является наиболее предпочтительным, поскольку они имеют целевую направленность и обеспечивают заинтересованность субъектов и муниципальных образований, как получателей данного вида межбюджетных трансфертов, в более эффективном использовании полученных средств. Это позволяет повысить эффективность организации межбюджетных отношений между Федерацией и ее субъектами, направленную на мобилизацию ресурсов саморазвития региона. Однако преобладание субвенций представляет собой некоторые риски для повышения качества управления муниципальными финансами, поскольку нижестоящие органы власти и управления не всегда заинтересованы в максимально эффективном исполнении, по сути, чужих полномочий. Кроме того, может возникнуть ситуация с нехваткой или переизбытком финансовых ресурсов на выполнение тех или иных полномочий, что приведет к неэффективному использованию бюджетных средств. В качестве повышения эффективности распределения финансовой помощи стоит сокращать дотации в пользу иных инструментов перераспределения средств – субсидий. Эти меры прослеживаются в Омской области последние несколько лет и уже виден положительный результат, который выражается в уменьшении финансовой помощи со стороны государства.

На основании закона Омской области "Об областном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов", следует отметить, что основная часть дотаций Омской области шла на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов, в 2013 году их доля составила 62,47%. Также следует отметить, что основная доля субсидий расходовалась на бюджетные инвестиции в объекты капитального строительства государственной собственности субъектов Российской Федерации – 48,25% и модернизацию региональных систем дошкольного образования – 36,7%. А наибольшая доля субвенций отправилась на оплату жилищно-коммунальных услуг отдельным категориям граждан – 31,63%. В 2014 основное направление дотаций и субвенций останется тоже, однако наибольшая часть субсидий будет использована в качестве финансовой поддержки муниципальных районов – 67,64%.

Однако сокращение финансовой помощи может привести к тому, что Омская область может столкнуться с критической ситуацией в исполнении расходных обязательств областного и местных бюджетов, может значительно увеличиться дефицит Омской области (в бюджет на 2014 заложен дефицит в размере 7,5 млрд. руб), а он в свою очередь приведет к увеличению госдолга, который на сегодняшнее время составляет 37,8 млрд рублей. Стоит отметить, что превышение 15%-го порога дефицита, как и любое нарушение Бюджетного кодекса, ведет к неизбежным проверкам со стороны Счетной палаты РФ, применению мер прокурорского реагирования. А если госдолг превысит объем собственных доходов Омской области, то Министерство финансов РФ вправе принять решение о приостановлении или сокращении региону межбюджетных трансфертов из федерального бюджета. Деньги не будут поступать в область до тех пор, пока региональный минфин не приведет объемы госдолга в соответствие с требованиями бюджетного законодательства. К тому же в условиях сложной бюджетной обстановки также очень тяжело реализовывать инфраструктурные проекты. Это все обостряет социально-экономическое состояние области.

Итак, чтобы обеспечивать экономическое развитие Омской области, бюджетная политика должна базироваться на укреплении доходной базы и должна быть направлена на обеспечение финансовой стабильности и сбалансированности бюджета, сохранение и исполнение социальных гарантий, и повышение уровня жизни населения области. В достижении данных целей Омская область должна максимально эффективно и целесообразно использовать межбюджетные трансферты.

Список литературы

7. Омская губерния Портал Правительства Омской области. URL: <http://www.omskportal.ru>

8. Закон Омской области №1500-ОЗ «Об областном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» от 25 декабря 2012 года с изменениями на 31 октября 2013 г. URL: <http://docs.cntd.ru/document/943053800>

9. Закон омской области №1403-ОЗ «Об областном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов» от 22 ноября 2011 года. URL: <http://www.omskportal.ru/ru/government/branches/Omsk-budget.html>
10. Закон омской области №1313-ОЗ «Об областном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов» от 9 декабря 2010 года. URL: <http://www.omskportal.ru/ru/government/branches/Omsk-budget.html>
11. Закон омской области №1219-ОЗ «Об областном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов» от 29 декабря 2009 года. URL: <http://www.omskportal.ru/ru/government/branches/Omsk-budget.html>
12. Закон омской области №1093-ОЗ «Об областном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов» от 29 декабря 2012 года. URL: <http://www.omskportal.ru/ru/government/branches/Omsk-budget.html>
13. Бюджетная система Российской Федерации: краткий курс лекций/ Т. П. Николаева.- М.: Издательство Юрайт, 2012. – 237 с.

Гальшева А.Е.

Омский филиал Финуниверситета

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ

Аннотация. Сегодня институт страхования жизни является одним из немногих механизмов, способных оказать влияние на стабилизацию социально-экономического положения, создать дополнительные предпосылки для развития и подъема путем привлечения средств в экономику страны, повысить уверенность людей в завтрашнем дне. Однако в России этот институт находится на недостаточном уровне развития.

Ключевые слова. Проблемы развития страхования жизни.

LIFE INSURANCE'S PROBLEMS IN RUSSIAN FEDERATION

Abstract. Today Insurance Institute is one of the few mechanisms that could impact on the stabilization of the socio-economic situation, create additional prerequisites for development and recovery by raising funds in the economy, improve people's confidence in the future. But in Russia, this institution is at a sufficient level of development.

Keywords: Problems of development of the life insurance

Все виды человеческой деятельности и вся жизнь в обществе сопряжена с риском потерять жизнь, здоровье и имущество, вследствие изменения рыночной конъюнктуры могут не оправдаться расчеты прибыли. Причем время и масштабы подобных событий заранее не могут быть оценены. Они определяются широким набором случайных факторов.

Наличие непредвиденных обстоятельств, сопровождающих хозяйственную и бытовую деятельность человека, определяет необходимость в мерах предупреждения или возмещения потерь, возникающих в результате случайных событий. Разработка, внедрение в практику и повседневное применение системы подобных мер становятся частью человеческого быта и культуры.

Страхование — это такой вид необходимой общественно полезной деятельности, при которой граждане и организации заранее страхуют себя от неблагоприятных последствий в сфере их материальных и личных нематериальных благ путем внесения денежных взносов в особый фонд специализированной организации (страховщика), оказывающей страховые услуги, а эта организация при наступлении указанных последствий выплачивает за счет средств этого фонда страхователю или иному лицу обусловленную сумму.

В условиях перехода к рыночным отношениям страхование становится объективно необходимым элементом всего хозяйственного механизма. Сфера его применения значительно расширяется, охватывая все формы собственности, семейные отношения, привлекая широкий круг новых заинтересованных страхователей.

Страховой рынок предполагает функционирование различных страховых организаций, конкурирующих между собой и выступающих в различных организационно-правовых формах: акционерные компании, государственные и смешанные страховые организации, хозяйственные товарищества, общества взаимного страхования, совместные предприятия, страховые посредники.

В странах с развитой экономикой договор страхования жизни - признанный инструмент достижения различных имущественных целей. Страхование жизни используется для финансирования в будущем дорогостоящего образования для детей, дополнительного материального обеспечения при выходе на пенсию, накопления финансовых средств на иные нужды.

Статистика показывает, что в России на сегодняшний день этот вид страхования не находится на том уровне развития, какой существует в других европейских странах, но в то же время существует очевидная динамика: вопросы долгосрочного финансового и пенсионного обеспечения начинают обсуждаться российскими гражданами. В связи с этим к российскому рынку страхования жизни испытывают интерес многие иностранные страховщики, которые оценивают рынок услуг страхования жизни как перспективный, имеющий мощный потенциал роста.

Современный российский рынок страхования жизни находится лишь на этапе зарождения. В Европе, каждый человек пользуется такой услугой, так как заботится о своем будущем. Однако в России этот продукт на данный момент не очень востребован и приживается с большим трудом. Федеральная служба страхового надзора приводит следующие данные: дела обстоят довольно печально, так как на российском

рынке доля страхования жизни составляет всего 2,7%. При чем, реальное страхование жизни, которое свободно от налоговосберегающих схем, составляет около 72%.

Почему же дела обстоят именно так, и каковы причины такой низкой популярности данного страхового продукта? Одной из наиболее важных причин являются налоги на данный вид страхования. Дело в том, что в западных странах их правительство уже давно поощряет заботу людей о своем будущем, и поэтому освобождает от налогов выделенные на это дело деньги. В России же такого порядка в налогообложении пока нет. Правда, есть некоторые положительные моменты: дело в том, что сейчас на рассмотрении Госдумы находится пакет поправок к законам, при внесении которых налоговое законодательство станет гораздо привлекательнее для страховых компаний и их клиентов.

Второй причиной является низкий уровень страховой культуры в РФ. Вспоминая пирамиду потребностей г-на Маслоу, потребность в безопасности, которую собственно и удовлетворяет страхование, находится на втором месте после удовлетворения физиологических и жизненных потребностей. Поэтому отсутствие у каждого дееспособного гражданина потребности в страховом полисе, говорит о том, что огромная масса людей еще занята удовлетворением потребностей первого уровня. А когда у человека насущными вопросами являются такие как, чем кормить детей, на какие деньги купить одежду или чем заплатить за коммунальные услуги, ему нет дела до страхования. Те же кто решил проблемы с потребностями первого уровня и осознал потребность в безопасности уже обратились в охранные фирмы за сигнализациями для автомобилей и квартир и в страховые компании за страховыми полисами.

Поэтому дальнейшее расширение горизонтов страхового поля возможно при росте качества жизни и благосостояния основной части населения. Это задачи, которые могут быть решены только на макроуровне при непосредственном участии государства. С другой стороны, среди трудноуловимого среднего класса, т.е. людей имеющих недвижимость, автомобили, свой бизнес также не наблюдается повальной привычки страховать. Почему же люди, привыкшие отдыхать за рубежом, учить детей в иностранных вузах и лечиться в платных клиниках, не привыкли к страхованию.

Однако, о страховой культуре нельзя говорить только в отношении населения. Страховая культура должны сформироваться по обе стороны рынка. И пока страховщики не поднимут свою культуру на должный уровень глупо ждать этого от населения. А культура страховщика — это не только юридическая точность в составлении договоров и правил страхования, виртуозность в актуарных расчетах, но и качественное обслуживание клиента на всех этапах. Третьей причиной низкого уровня страхования жизни в стране является незнание этого вида страхования и следующее из этого существующее предвзятое отношение к нему. Люди, как правило, предвзято относятся к этому виду страхования, так как страхование жизни является сравнительно новым страховым продуктом на Российском рынке и население мало осведомлено и системе страховании жизни. На страховом рынке даже есть одно устойчивое выражение о том, что страхование жизни не покупают, а продают. Дело в том, что страхование жизни является достаточно сложным финансовым продуктом, и на сегодняшний день на рынке присутствует дефицит грамотных, квалифицированных агентов, которые смогут донести суть этого продукта до потребителей. Лайфвые компании готовы просто драться за грамотных и квалифицированных агентов, всеми возможными способами, переманивая, их друг у друга. Но даже и эти приведенные выше причины не являются основополагающими. Настоящей проблемой лайфвых страховых компаний являются сроки накопления. Дело в том, что сроки в программах страхования жизни достаточно велики и страховой полис люди покупают в лучшем случае на пять лет, а то и на пятнадцать-двадцать. А наш народ не привык так далеко заглядывать в будущее. Да к тому же, недоверие россиян можно понять, так как воспоминания об экономической ситуации 90-х годов еще свежи: печальный опыт крахов банков, компаний, дефолтов, отсутствие экономической и политической стабильности. Поэтому, не стоит упрекать граждан в опасении невыплаты положенных им и накопленных ими денег. К тому же, менталитет россиян разительно отличается от европейцев, и защита имущества для россиян всегда была и есть приоритетнее защиты собственной жизни и здоровья. И тут ничего не поделаешь — так уж повелось. Хотя, иногда случаются обстоятельства, в результате которых, наши люди просто вынуждены застраховать свою жизнь. Таким обстоятельством может быть, к примеру, требование банка застраховать жизнь при оформлении кредитования. По итогу, страхование становится для многих людей привычным делом, так как кредитование на сегодняшний день развивается достаточно быстрыми темпами. К тому же, не смотря на экономические трудности в стране, доходы населения все же растут, что является показателем некоторой стабильности. За последние несколько лет на российский страховой рынок зашли такие известные мировые лидеры в сфере страхования жизни, как Allianz, AIG, Ace, Aviva ING, Fortisi другие. Они готовы прилагать усилия, чтобы завоевать непростой российский рынок, так как они понимают, что этот сегмент еще свободен, и там еще можно занять лидирующие позиции. У них есть весомые основания полагать, что у российского страхования жизни есть большое будущее. Согласно прогнозам экспертов на грядущие десять лет, если будет реализован ряд мер по развитию страхования жизни, которые были предложены Комитетом ВСС, то данный рынок может получить достаточно мощный импульс для развития.

В предложении страховщиков были учтены следующие направления:

— повышение требования к страховым компаниям, занимающимся страхованием жизни касаясь ужесточения требований к уставному капиталу, а также качеству и составу активов, создания гарантийного фонда взаимного страхования, внедрения обязательной сертификации страховых агентов и пр.;

— изменения в налоговом законодательстве: применение социального налогового вычета при помощи включения в него долгосрочного страхования жизни, отмена «двойного» налогообложения доходов со страховой выплаты, а также увеличение размера взносов по договорам добровольного личного страхования; — внесение изменений в пенсионную систему при помощи введения единых налоговых правил для страховых компаний и НПФ для участия страховщиков в системе обязательного пенсионного страхования на таких же условиях, что и НПФ;

— внести поправки в законодательство относительно инвестиционного страхования, включив в закон отдельный вид страхования – «инвестиционное страхование жизни», а также при помощи введения единого подхода к переоценке активов и страховых резервов по инвестиционному страхованию в рамках налогового кодекса;

— подготовить программу выпуска инфраструктурных облигаций при участии страховщиков жизни. В связи с реализацией вышеуказанных реформ, эксперты прогнозируют рост рынка страхования жизни России до уровня ведущих европейских стран — Польши, Венгрии и Чехии. А в этих странах страховая премия на одного жителя составляет \$200-300. Планируется, что повысится проникновение страхования жизни примерно до 2% от ВВП. Также в планах есть консолидация Российского рынка страхования жизни примерно с 30 прибыльными и устойчивыми компаниями. Если ресурсы рынка страхования жизни будут сформированы удачно, то это позволит решить также другие важные государственные задачи: к примеру, появятся более 100 тыс. новых рабочих мест для граждан, а также сократятся бюджетные расходы на развитие инфраструктурных проектов.

Потенциал рынка страхования жизни в России огромен, однако существует множество факторов, препятствующих его развитию. Основными причинами такого его состояния являются низкий уровень платежеспособности населения, низкая страховая культура, недоверие к финансовым институтам, и к страховщикам в частности, недостаточный уровень капитализации российских страховых компаний, несовершенство законодательной базы, особенно в части налогового законодательства, ненадлежащий контроль за компаниями со стороны государства, недостаточно развитая инфраструктура страхового рынка и низкий уровень развития рынков вложений.

Мы считаем, развитие страхового дела в нашей стране должно основываться на изучении и взвешенном использовании опыта промышленно развитых стран, имеющих многолетние традиции по организации страхового рынка и законодательному регулированию деятельности страховщиков.

Мы думаем, одной из важнейших проблем создания полномасштабного страхового рынка в России является формирование современной законодательной базы, которая удовлетворяла бы интересы страхователей и страховщиков в проведении страховых операций.

В настоящее время время правовую основу функционирования страхового рынка России составляет принятый 27 ноября 1992 года Закон РФ "О страховании" и Гражданский кодекс РФ, а также соответствующие законодательные и подзаконные акты.

Реально же правовые отношения закрепляются в правилах и условиях страхования, предусматриваемых в страховых полисах различных страховых обществ, причем такие правила и условия характеризуются большим разнообразием и нестабильностью. Анализ указанных источников и практика их применения показывает несовершенство, а точнее незавершенность правового регулирования страховых отношений. Все это усугубляется отсутствием серьезных аналитических материалов по состоянию и перспективам развития страховой индустрии, а также научно обоснованных методик и пособий по организации деятельности страховщиков, регулирующих механизм предпринимательской деятельности.

Для дальнейшего развития страхового дела не хватает также профессиональных публикаций по видам страховой деятельности, представляющих интерес для потенциальных потребителей страховых услуг. Нам кажется, что введение новых видов страхования не означает, что исчерпаны все возможности совершенствования правового регулирования страховых отношений. Наука и практика должны искать пути дальнейшего развития страхования, улучшения условий действующих и разработку перспективных видов личного страхования, отвечающих потребностям граждан.

Список литературы:

1. Страхование: теория, практика и зарубежный опыт. / Под ред. С.А. Смирнова. М., 2012.
2. Гражданское право. Под редакцией А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. Москва, Проспект"
3. Право. Под редакцией Н.А.Тепловой, М.В. Малинкович. Москва, "Закон и право".
4. Страхование: история, действующее законодательство, перспективы. Шиминова Маргарита Яковлевна, Москва, "Наука"
5. Шахов Вячеслав Викторович, Никитенков Леонид Константинович, Алексеев Олег Леонидович. Государственное страхование. Москва, "Финансы и статистика"
6. <http://elibrary.ru/defaultx.asp> «Страхование жизни: понятие, классификация, специфика» Овчарова Л.Н.
7. <http://elibrary.ru/defaultx.asp> «СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ» / Верещагин С. В.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УСЛУГ

Аннотация

В современном мире предоставление услуг играет важную роль. Для того чтобы понять как качественно предоставить услугу следует разобраться в том, что представляет собой качество и как его можно его оценить.

Annotation

In today's world of services plays an important role. In order to understand how to provide quality service should understand that quality is and how you can evaluate it.

Ключевые слова: качество, услуги, оценка, методика

Key words: quality, services, rating, technique

Оценка качества услуг позволяет проводить контроль качества обслуживания, предоставляет базу для анализа и принятия управленческих решений, обеспечивает обратную связь, необходимую для любой устойчивой и способной к развитию системы. В условиях реформирования государственного управления в России, нацеленного на повышение эффективности и качества исполнения различных услуг, проблема оценки качества приобретает особую актуальность.

Система качества – совокупность методов и средств планирования и контроля качества на всех этапах производства продукции или предоставления услуги, нацеленных на повышение эффективности бизнеса [4]. Выделяют пять основных этапов развития систем качества в России.

Этап I. Контроль качества – развитие и совершенствования методов и форм контроля качества на промышленных предприятиях (конец 1920-х – начало 1950-х гг.).

Этап II. Управление качеством – поиск и внедрение различных организационных форм управления качеством труда (середина 1950-х – начало 1960-х гг.).

Этап III. Стандартизация качества – применение комплексно-системных методов управления качеством продукции на основе средств и методов стандартизации (середина 1960-х – конец 1980-х гг.).

Этап IV. Планирование качества – разработка и внедрение методов планирования качества на крупных промышленных предприятиях (с конца 1980-х гг. до 2005 г.).

Этап V. Философия качества – распространение всеобщего управления качеством: от взаимодействия с поставщиками до обслуживания конечных потребителей, системный и процессный подход к обеспечению качества на всех заинтересованных в высокой эффективности своего производства предприятиях (с 2005 г. по настоящее время) [4].

Качество услуг определяется содержанием и характером требований, которые предъявляются потребителем и нормативной документацией, а также теми свойствами, которые объективно присущи услуге как благу и предмету потребления. Большинство подходов к определению содержания «качества услуг» и его управлению основаны на идентификации, классификации и регулировании свойств услуги и требований к ним [1]. Управление качеством как процессом подразумевает:

- точную формулировку значения термина в приложении к каждой конкретной организации;
- понимание управленческим персоналом различия между понятиями «качество» и «ценность»;
- восприятие качества как процесса, подразумевающего непрерывность усилий по удовлетворению потребностей клиентов;
- понимание связей между качеством и корпоративной культурой [6].

Цель управления качеством заключается в удовлетворении потребностей клиентов при оказании услуг, создании экономических основ для успешного развития человека, обеспечения его безопасности, а также снижении издержек, связанных с разработкой и реализацией сервисных продуктов. Условия жесткой конкуренции, сложившиеся на современном рынке услуг, вынуждают сервисные организации ставить своей целью постоянное повышение уровня качества обслуживания [7]. Одним из первых этапов достижения этой цели является оценка организацией уровня качества своих услуг, поскольку уже ни у кого не вызывает сомнения тот факт, что управлять можно только тем, что можно измерить. Оценка качества услуг является сложной задачей, что обусловлено следующими причинами:

1. Услуги имеют характерные особенности, отличающие их от о вещественной продукции (неосязаемость, неотделимость предоставления от потребления, более существенного субъективного фактора в оценке качества, недолговечность, несохраняемость, отсутствие права собственности).
2. Оценка показателей качества услуг, как правило, возможна только с привлечение экспертов.
3. Современные технологические схемы предоставления услуг отличаются большим разнообразием и сложностью, включают много процессов и участников, разобщенных территориально.
4. Оценка качества услуг требует измерения значений многих показателей качества, которые далеко не всегда связаны с выявлением степени удовлетворенности потребителя. Существующие методики оценки

качества услуг базируются на моделях поведения потребителей услуг и обеспечивают возможность построения на их основе моделей качества услуги [7].

Качество услуг зависит от расхождения ожиданий и восприятия клиентов относительно фактически предоставленной услуги в разрезе следующих составляющих:

- надежность – предоставление обещанной услуги в установленное время и без ошибок;
- оперативность – способность эффективно управлять жалобами и оперативность обслуживания;
- кастомизация – стремление и способность адаптировать услугу в целях удовлетворения требований потребителя;
- доверие – степень, до которой потребитель склонен верить исполнителю услуги;
- компетентность – наличие у персонала знаний, навыков и информации, необходимых для эффективного предоставления услуги;
- доступность – простота доступа к получению услуги и связи с сервисной организацией;
- вежливость – уважение, внимание и дружелюбие, которые демонстрирует обслуживающий персонал своим клиентам;
- безопасность – отсутствие опасности, риска и сомнений у потребителя по поводу услуги, включает физическую и финансовую безопасность и конфиденциальность;
- коммуникативность – предоставление потребителю информации об услуге на понятном ему языке, а также способность выслушать клиента;
- материальность – отражает состояние зданий, сооружений, оборудования, инструмента, помещений сервисной организации, а также внешний вид персонала;
- знание клиента – включает понимание его нужд и специфических потребностей, обеспечение личного внимания и признание постоянных клиентов [1].

Модели оценки качества услуг основаны на принципе несоответствия, который предполагает, что представление о качестве услуги формируется в сознании потребителя при сравнении восприятия этой услуги и ожиданий от нее [3].

В 1985 г. Э. Парасураман, В. Цайтамль и Л. Берри предложили методику оценки качества услуг SERVQUAL (от англ. service quality) – модель, в которой отражены разрывы, определяющие неудовлетворенность потребителей качеством услуг. Она основана на модели «ожидание минус восприятие» и представляет собой анкету, включающую вопросы со шкалой Лайкерта.

В современном виде SERVQUAL включает в себя пять измерений (quality dimensions) качества услуг, к которым были отнесены надежность (способность точно и в срок оказать обещанную услугу), отзывчивость (готовность персонала помочь потребителям и своевременно оказать услугу), убедительность (компетентность персонала и его способность внушать доверие потребителям), сочувствие (степень индивидуального внимания к потребителям), осязаемость (все физические осязаемые предметы, используемые в процессе оказания услуги).

Методика состоит из двух частей. Сначала потребителей с помощью шкалы Лайкерта (полностью не согласен — полностью согласен) просят высказать свои ожидания относительно пяти вышеперечисленных критериев качества услуги. Затем с помощью аналогичной шкалы потребителей просят высказать свои оценки восприятия тех же пяти критериев качества услуги. После этого рассчитывается величина расхождения: баллы ожидания вычитаются из баллов оценок реально оказанной услуги [3]. Хорошими считаются положительные и нулевые значения коэффициентов качества. Удовлетворительный результат – отрицательные коэффициенты качества, максимально приближающиеся к нулевому значению. Неудовлетворительный результат – это отрицательные коэффициенты качества, отдаляющиеся от нулевого значения.

Зарубежные исследователи разработали три фундаментальных положения для обоснования сущности качества в сфере сервиса. Во-первых, доказано, что потребителям намного сложнее оценить качество услуги как неосознанное действие в отличие от качества товаров и продукции. Во-вторых, многие исследователи убеждены в том, что оценка качества услуги подразумевает сопоставление потребителем уровня личных ожиданий качества услуги с уровнем собственного восприятия качества. В-третьих, исследователи полагают, что оценивание качества услуги потребителем не сводится только к конечному результату обслуживания. Оценка качества непосредственно касается процесса обслуживания. Конечные результаты услуги и сам процесс обслуживания взаимосвязаны и являются составными элементами понятия «качество услуги», а также удовлетворенности потребителей [7].

Приведенные постулаты явились основой для разработки двух оригинальных моделей качества услуги: двухфакторной и пятиуровневой.

Двухфакторная модель качества услуги основывается на теории поведения потребителей. Согласно этой модели, следует различать технические (что) и функциональные (как) аспекты качества (рис. 1), а для его полного восприятия необходимо одновременная оценка технического и функционального качества.

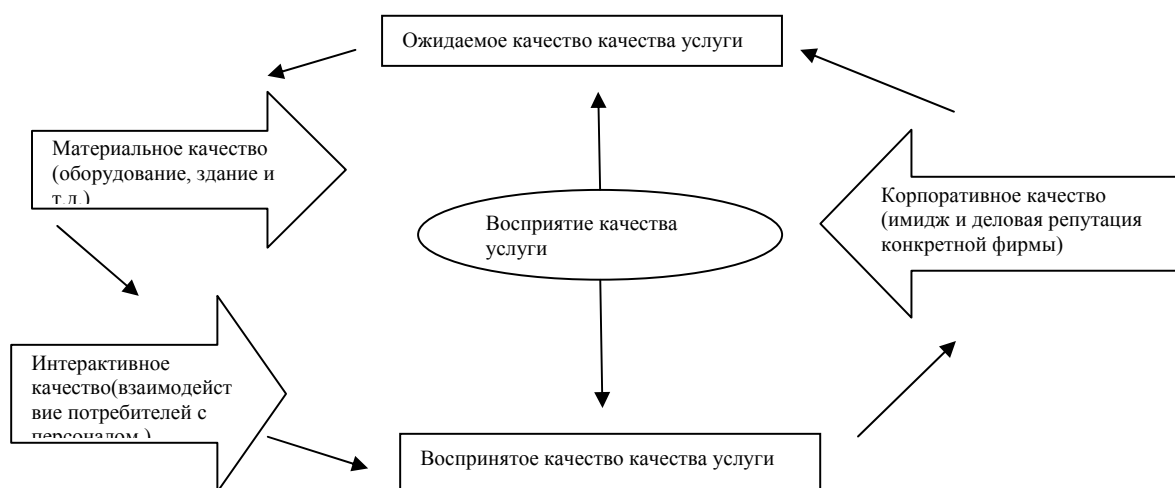


Рис.1. Двухфакторная модель качества услуги [7]

В дальнейшем двухфакторная модель послужила основой для создания трехфакторной, в которой качество услуги достигается в процессе производства и потребления услуг, что представлено на рис. 2

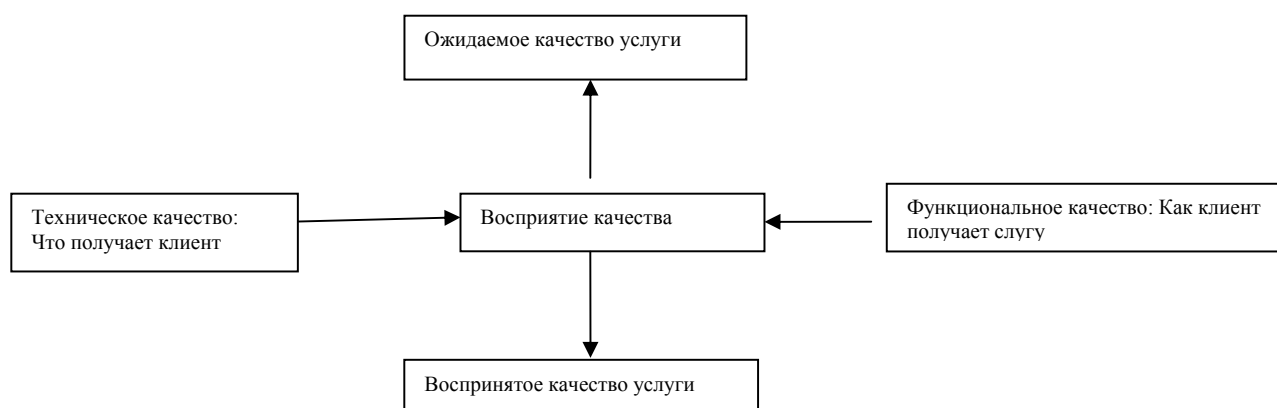


Рис.2. Трехфакторная модель качества услуги [7]

Пятиуровневая модель качества услуги представлена на рис. 3.

Рассмотренные модели качества услуг являются концептуальной основой для разработки решений по управлению качеством.

Наряду с вышеуказанными моделями выделяют эконометрический метод оценки качества услуг, который проводится на основе системы следующих показателей:

1. Показатели качества услуг, реализуемых в конкретной организации розничной торговли.
2. Изменение показателей качества услуг, реализуемых в организации розничной торговли.

Рассмотрим один из методов измерения качества услуг для сетевой розничной компании, имеющей в торговых предприятиях с общим ассортиментом оказываемых услуг. Приведем алгоритм применения метода и введем следующие параметры:

V_{ik}^j – объем реализации i -ой услуги в j -ой торговой точке за k -й период;

D_{it}^j – изменение объема реализации i -ой услуги в j -ой торговой точке по сравнению с предыдущим периодом;

D_{ip}^j – изменение объема реализации i -ой услуги в j -ой торговой точке по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. [5]

$$D_{it}^j = V_{ik}^j - V_{ik-1}^j \quad (1)$$

где: $(k-1)$ – предыдущий период;

$$D_{ip}^j = V_{ik_1}^j - V_{ik_2}^j \quad (2)$$

Где : k_1 – анализируемый период, k_2 – соответствующий период предыдущего года.

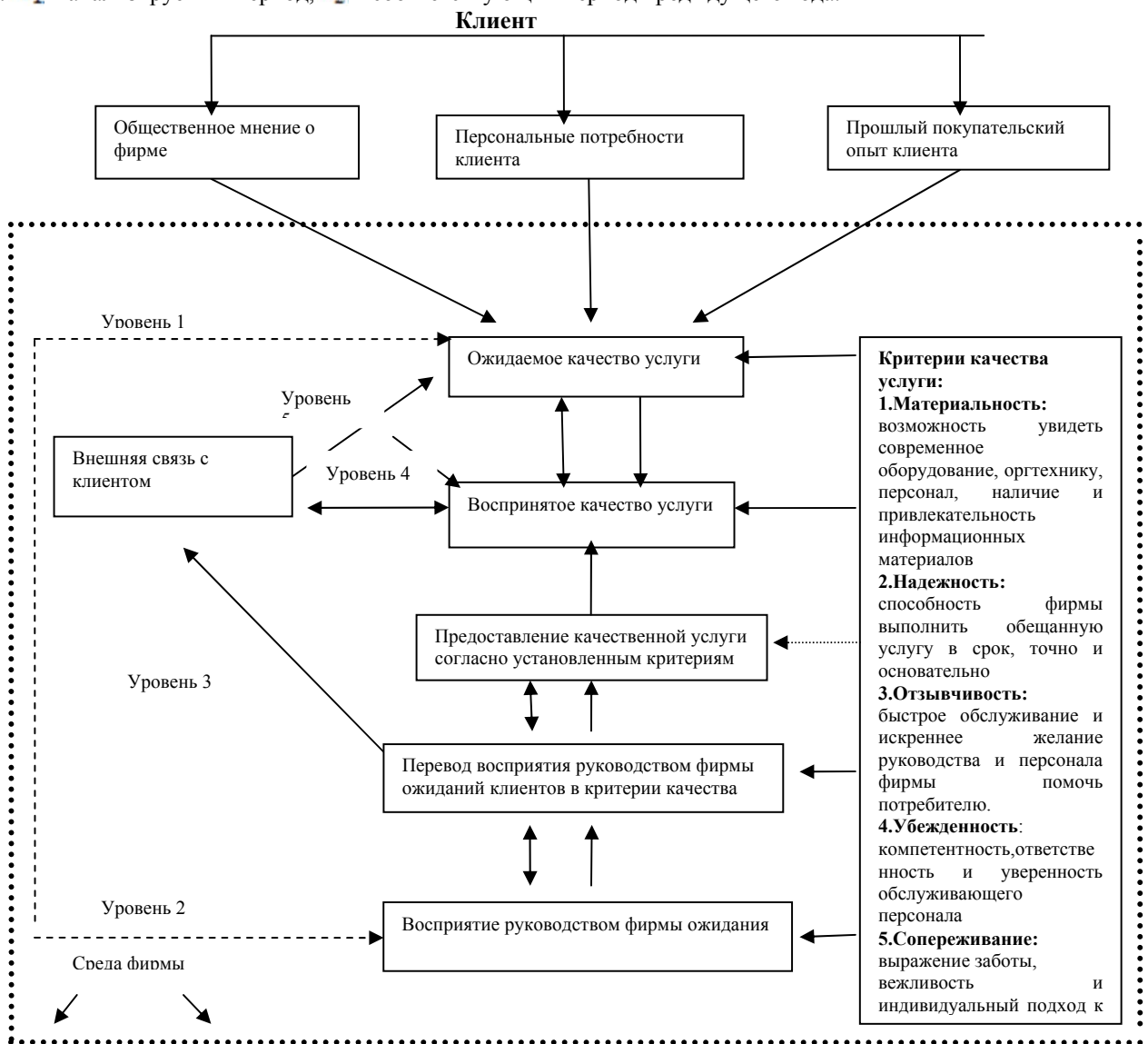


Рис.3. Пятиуровневая модель качества услуги [7]

Одним из важных показателей качества торговых услуг является показатель качества ассортимента товаров и услуг (Π_k-1). Этот показатель включает в себя ряд подсистем: постоянство, широта и рациональность ассортимента товаров; высокое качество товаров и услуг; соответствие «воспринятого» качества товаров и обслуживания «ожидаемому» качеству потребителем; безопасность товаров и услуг (безопасность товаров при их потреблении).

Рассмотрим расчет показателя качества $\Pi_k - 1$, реализуемого в торговой организации [5]. Для расчета и оценки показателей качества услуг введем признак предоставления i -ой услуги в j -ой торговой организации в анализируемом периоде S_{ik}^j который вычисляется по формуле 3.

$$S_{ik}^j = \begin{cases} 1, & \text{при } V_{ik}^j > 0 \\ 0, & \text{при } V_{ik}^j = 0 \end{cases} \quad (3)$$

Данный показатель определяет, насколько полно, широко и рационально реализуется ассортимент услуг компании в каждой отдельной торговой организации. Оценка торговых организаций по данному показателю производится следующим образом. По всем торговым организациям определяется среднее значение спектра оказываемых услуг (формула 4)

$$\bar{R} = \frac{S_k}{r} \times 100\% \quad (4)$$

где: $\bar{S}_k = \frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^r S_{ik}^j}{n}$ – среднее количество услуг, реализуемых торговой организацией.

Значение \bar{R} принимается в качестве нормы показателей качества услуг для текущего периода. Эта норма лежит в основе оценки торговой организации по данному показателю.

Итоговая оценка торговых организаций по показателям качества торговых услуг представляет собой показатель, рассчитываемый по формуле 5.

$$P^j = \frac{R^j}{\bar{R}} \quad (5)$$

На основе данного показателя торговые организации можно ранжировать по убыванию P^j

Далее рассмотрим расчет показателя изменения спектра услуг, реализуемых торговой организацией [5]. По результатам расчета показателя спектра услуг рассчитывается показатель изменения спектра услуг, реализуемых в торговой организации, следующим образом:

- изменение по сравнению с предыдущим периодом (формула 6)

$$R_c^j = \frac{R_k^j - R_{k-1}^j}{R_{k-1}^j} \quad (6)$$

- изменение по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (формула 7)

$$\Delta R_p^j = \frac{R_{k1}^j - R_{k2}^j}{R_{k2}^j} \quad (7)$$

Данный показатель характеризует качество обслуживания клиентов с точки зрения способности торговой организации к расширению спектра услуг, т. е. возможности предложить покупателям наиболее полный их пакет. Кроме того, показатель будет являться косвенной характеристикой реакции потребителя: соответствия его ожиданиям [5].

Таким образом, в целом можно сделать вывод, что оценка качества услуг имеет важное значение для развития организации и методики оценки различны.

Литература

1. Ватолкина, Н.Ш. Современные модели качества услуг: классификация и анализ // Экономика и предпринимательство. – 2012. – №6. – С.213-219
2. Вершинина Г.В. SWOT-анализ как современный инструмент управленческого анализа: сущность, проблемы и пути их решения / Вершинина, Г.В., Коршуновская Н.М. // Актуальные вопросы экономических наук. – 2009. – С. 22-26
3. Ивашкова Н.И. Расширение аналитических возможностей методики оценки качества услуг SERVQUAL // Вестник РЭУ. – 2012. – №8. – С. 80-87
4. Никулина О.В. Сравнительный анализ систем качества в условиях инновационного развития / Никулина О.В., Ладыгина Е.И. // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – №37. – С. 26-31
5. Сухарева, Е.П. Эконометрические методы измерения качества торгово-розничных услуг // Маркетинг. – 2012. – №2. – С. 110-125
6. Туватова В.Е. Проблемы и перспективы повышения качества услуг в гостиничном бизнесе // Маркетинг в России и за рубежом. – 2012. – №3. – С. 76-81
7. Филатова Т.А. Критерии оценки качества услуг в сервисной организации // Российское предпринимательство. – 2013. – №6. – С. 82-87

Горная Л.А., Иванова Н.Г.,
Омский Филиал Финуниверситета

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ В ЕВРОПЕ И РОССИИ

Аннотация

Решая перейти на Международные стандарты финансовой отчетности, руководители российских компаний рассчитывают создать своему бизнесу благоприятный имидж. Отчетность, составленная по принципам МСФО, становится все более востребованной российским бизнесом.

Оценка по справедливой стоимости стала распространенной в финансовой отчетности за последние 20 лет. В статье проведен анализ проблем применения справедливой стоимости в Европе и России.

Ключевые слова: финансовая отчетность, международные стандарты финансовой отчетности, справедливая стоимость.

Annotation

Russian companies' executives hope to make a favorable appeal to their business making a switch to International financial reporting standards (IFRS). Financial statements complied according to IFRS get even more popular.

Fair value measurement become pervasive to financial reporting over last 20 years. The problems of fair cost in Russia and Europe were analyzed in the article.

Keywords: financial reporting, international financial reporting standards, fair value.

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ В ЕВРОПЕ И РОССИИ

Традиционно, элементы финансовой отчетности оценивались по исторической стоимости, однако в последние десятилетия ситуация начала стремительно меняться. Во многом, это было вызвано появлением новых более сложных форм финансовых инструментов и финансирования компаний. Как правило, стоимость оцениваемого объекта стала определяться ожидаемой экономической выгодой от его использования. То есть цена, которую готов уплатить покупатель за объект сегодня, зависит от финансовых потоков, которые он рассчитывает получить от него в будущем. Подобные процессы привели к появлению разнообразных видов оценок, используемых в современных системах учета.

На данный момент особое внимание специалисты уделяют проблемам использования справедливой стоимости на различных участках бухучета, так как все большая интеграция в мировую экономику требует применения международных стандартов финансовой отчетности и использование данного вида оценки элементов финансовой отчетности.

Существует мнение, что оценка элементов финансовой отчетности по справедливой стоимости - положительный момент для экономики в целом, так как соответствующие показатели более достоверно формируют финансовую отчетность организации, а также позволяют приблизить национальные стандарты к международным стандартам финансовой отчетности. Однако, вопрос внедрения оценки по справедливой стоимости в России, особенно сегодня, требует углубленного изучения, так как опыт европейских стран показывает, что применение оценки по справедливой стоимости влечет за собой ряд проблем.

После кризиса 2008 года на Совет по международным стандартам финансовой отчетности оказывало сильное давление мировое финансовое сообщество, так как западной периодике ряд обозревателей называют учет по справедливой стоимости среди причин финансового кризиса.[5]

Так, заместитель руководителя департамента отчетности ФК «Уралсиб» А.Б. Богопольский считает, что некоторый смысл в этих заявлениях есть, так как финансовая отчетность, составленная по международным стандартам, характеризует организацию не с лучшей стороны и это способствует оттоку инвестиций, особенно в период кризиса. Формируется некая спираль, направленная вниз. Поэтому многие эксперты пытались проанализировать, почему определение справедливой стоимости имущества или финансовых инструментов стало проблемой в период финансового кризиса.

Например, начальник управления корпоративной отчетности АФК «Система» Л.В. Горбатова отметила, что на данный момент компании находятся в более стабильных условиях, нежели в конце 2008 года, когда резкое падение финансового рынка вызвало обесценение активов, и возникла проблема с определением их справедливой стоимости.[4]

Так как все взаимосвязано, то цены на рынке снизились, и организации стали списывать в убытки существенные суммы. При значительной зависимости компаний от внешнего финансирования, значительные убытки осложнили получение кредита. Доверие банков к отчетности снизилось, равно как и доверие к рейтингам. Большинство кредитных организаций перешло на кредитование клиентов на основании информации, получаемой от самих клиентов. Как следствие, здесь возникла проблема определения справедливой стоимости активов.

Так как определение справедливой стоимости возможно лишь в условиях активного рынка, а когда его нет, то нет и рыночной цены. Определить ставку дисконтирования довольно тяжело, ожидаемый же денежный поток тоже невозможно прогнозировать. На тот момент времени МСФО были построены на том, что справедливая стоимость есть, а ситуацию, когда справедливую стоимость уже совсем невозможно определить, стандарты обходили. Поэтому организациям пришлось применять те стандарты, которые есть, и пытаться в условиях неликвидного рынка выйти на некие суммы обесценения.[4]

Важно понимать, что нет знака равенства между понятиями «справедливая стоимость» и «рыночная стоимость». Есть определенная иерархия в определении справедливой стоимости, и рыночная стоимость - ее наиболее качественный показатель. Но у него есть серьезное ограничение - активный рынок. Как известно, активный рынок - тот, на котором постоянно присутствуют продавцы и покупатели, происходит значительное количество сделок и покупатели являются независимыми друг от друга, желающими совершить сделку лицами.

Следующий момент - в условиях, когда финансовый рынок «обрушился», возникли проблемы с кредитованием, проблемы неплатежей, появилось достаточно большое количество «плохих» долгов на балансах компаний. Много вопросов возникало с правильностью методики определения «плохих» и «хороших» долгов. У пользователей международной отчетности возникали сомнения: сколько все же действительно «плохих» долгов в компании.[1]

Также для определенных активов предпочтительным методом оценки справедливой стоимости является оценка экспертов. Например, при оценке зданий компании всегда обращаются к экспертам. На практике многие столкнулись с проблемой выбора оценщиков.

В условиях конца 2008 года очень сложно было выявить границу между активным рынком и неактивным. Количество суждений было значительным, а в результате все сводилось к переговорам с аудиторами. И, как правило, принималась их более консервативная позиция. Аналогичная ситуация и с дисконтированием будущих денежных потоков: так как было трудно определить контрактные и ожидаемые денежные потоки. Также непонятно, под какую ставку их дисконтировать. По правилам все ожидаемые денежные потоки нужно было дисконтировать под рыночную ставку, но на практике тоже приходилось находить компромисс с аудиторами.

Кроме того возник вопрос, нужно ли учитывать в справедливой стоимости актива возможность второй волны кризиса? МСФО дает ответ, что нужно исключать будущие убытки. И это непросто, потому что, если происходит падение акций, сложно определить, чем, например, оно было вызвано 5 января - событиями 4 января или событиями декабря прошлого года. Есть, конечно, МСФО 10 "События после отчетной даты", но в 2009 году очень тяжело было отделить корректирующие события от некорректирующих.[4]

Говоря о справедливой стоимости элементарных финансовых инструментов (кредитов, облигаций), нужно понимать, что есть понятие экономического и бухгалтерского убытка. Экономический убыток предприятие в своей отчетности не отражает. Например, куплена облигация 10 лет назад под 10%. Тогда все облигации на рынке были по 8%, значит, это выгодный финансовый инструмент. Наступает 2009 год, и все облигации выдают под 40%, потому что рынок изменился. Инвестор уже получает убыток и хочет рефинансировать этот инструмент, чтобы вложить средства во что-то более выгодное. Возникает экономический убыток, который не отражается в отчетности. Все, чего требуют в этой ситуации МСФО, чтобы пользователи отчетности могли наблюдать наличие экономического убытка или прибыли. Поэтому нужно раскрыть справедливую стоимость абсолютно всех имеющихся финансовых инструментов.

Еще один фактор, который влиял на то, как проводится оценка активов, - значительное государственное вмешательство. Государство стало направлять мощные финансовые потоки на поддержку банков и определенного круга предприятий. МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» и МСФО 7 предписывало детально раскрывать все допущения. Но была слишком сильна неопределенность, ведь не было информации о том, когда помощь государства некоторым предприятиям и банкам будет прекращена.

Из всего сказанного понятно, что проблема определения справедливой стоимости особенно остро проявилась в период финансового кризиса.

В этих условиях компании, считающие недооцененной стоимость своих финансовых инструментов, предлагали временно прекратить действие правил оценки по справедливой стоимости и разрешить использовать внутренние оценки о верной будущей стоимости их активов или стоимость, по которой активы были приобретены. Предполагалось, что эта мера позволит поддержать балансовые отчеты и будет способствовать прекращению финансового кризиса.[5]

В 2008 г. Форум финансовой стабильности опубликовал отчет с рекомендациями по улучшению ситуации на финансовых рынках. Отчет стал результатом сотрудничества международных (включая Совет по МСФО) и национальных структур ключевых финансовых центров.

Две из 67 предложенных Форумом рекомендаций имеют отношение к оценкам по справедливой стоимости:

1. Оценка справедливой стоимости в условиях неликвидных рынков: СМСФО следует усовершенствовать свои руководства по оценке финансовых инструментов, в случае когда рынки перестают быть активными.

2. Раскрытия: СМСФО следует усовершенствовать свои стандарты, чтобы добиться лучшего раскрытия информации об оценках, методиках и неопределенностях, связанных с оценками.

В ответ на эти рекомендации СМСФО внес изменения в тогда еще МСФО 7 «Финансовые инструменты – раскрытия», который позволил в определенных ситуациях осуществлять запрещенный ранее перевод финансовых активов из одной категории в другую (из оцениваемых по справедливой стоимости в оцениваемые по амортизированной стоимости), а также подготовил проект для обсуждения по улучшению раскрытий информации о стоимости финансовых инструментов в финансовой отчетности.[5]

Комиссия по ценным бумагам США проинформировала компании, что в своих отчетах они могут использовать собственные суждения, чтобы определить справедливую стоимость активов. Совет по стандартам финансового учета (СФУ США) выпустил соответствующее руководство по учету справедливой стоимости в условиях неликвидных рынков.

Вместе с тем проведенное исследование западной периодики показало, что даже в условиях финансового кризиса разработчики стандартов, регулирующие органы, инвесторы и аудиторы поддерживают справедливую стоимость и прозрачность информации, которую она обеспечивает.

Роберт Херц, председатель ССФУ, в своем докладе, отвечая на вопрос, в какой степени использование справедливой стоимости повлияло на финансовый кризис, приводит следующий факт: «С января по октябрь 2008 г. было закрыто 17 банков, при этом активы этих банков, учитываемые по справедливой стоимости, представляли только 10 % всех активов. До кризиса инвесторы считали, что стоимость банков переоценена.

Неудивительно, что финансовые инвесторы и аналитики говорят о том, что проблема, наоборот, заключается в недостаточном использовании банками оценок по справедливой стоимости».[2]

Партнер компании PwC Борис Этени и председатель Национального совета по бухгалтерскому учету Франции Джин Лепети отмечают: «Оценка финансовых инструментов по справедливой стоимости, сопровождающаяся надлежащим раскрытием информации, обеспечивает инвесторов наилучшим пониманием текущих рыночных условий. Отказ от учета по справедливой стоимости отбросит на десять лет назад прогресс в развитии финансовой отчетности».

Члены Ассоциации присяжных сертифицированных бухгалтеров (АССА) утверждают, что «для всех текущих проблем возрастающая прозрачность МСФО и справедливая стоимость остаются наилучшей из доступных моделей. Нельзя забывать, что оценка по себестоимости привела к стагнации и недостатку прозрачности в экономике Азиатско-Тихоокеанского региона в 1997–1998 гг., что в итоге способствовало развитию международных стандартов учета».

В результате анализа сложившейся ситуации в развитии концепции справедливой стоимости можно сделать следующие выводы:

1. Использование модели полной справедливой стоимости в финансовой отчетности – явление новое, однако для учета ценных бумаг справедливая стоимость используется уже давно. Поэтому, даже если оппоненты концепции не согласны с полным учетом по справедливой стоимости, корректировка стоимости финансовых активов на растущих и падающих рынках и учет результатов в прибыли периода более века успешно применяются на практике.

2. В условиях финансового кризиса новым является то, что рынки перестали быть активными, поэтому оценки приходится делать с применением моделей и раскрывать в отчетности дополнительную информацию об использованных моделях. Однако, по мнению разработчиков стандартов, даже такие оценки предоставляют более уместную и надежную информацию, чем альтернативы, не учитывающие текущие экономические условия (такие, как недостаток ликвидности).[5]

Учет по справедливой стоимости оставался и остается предметом обширных дискуссий и споров, и один тот факт, что различные подходы к измерению справедливой стоимости так или иначе затронуты сразу в нескольких стандартах МСФО, породил очень много вопросов касательно учета «fair value». Совет по МСФО (IASB) выпустил IFRS 13, чтобы упростить и упорядочить применение справедливой стоимости на практике. МСФО 13 также ставит своей целью улучшить раскрытия таким образом, чтобы пользователи отчетности получили представление о технических методах оценки и вводных данных, определяющих конечную стоимость.

МСФО 13 проясняет, каким образом следует измерять справедливую стоимость, если она, либо подразумевается тем или иным стандартом, либо ее применение разрешено. Стандарт покрывает как финансовые, так и нефинансовые активы и обязательства.

Стандарт введен в действие на территории Российской Федерации, однако, специалисты выделяют следующие проблемы, с которыми могут столкнуться отечественные компании при его использовании:

- Монополизация
- Неустойчивость экономики
- Коррупция
- Теневой бизнес
- Высокие инфляционные риски
- Непрозрачность сделок
- Незрелость оценочной деятельности[3]

Поэтому, для того чтобы концепция оценки по справедливой стоимости прижилась в России, финансовым специалистам придется изменить подход к составлению отчетности и решить ряд проблем, связанных с неустойчивостью развивающейся экономики и особенностью ведения бизнеса в России.

Таким образом, модели присущи и преимущества и недостатки, которые объективно нельзя отрицать. Очевидно, что концепция справедливой стоимости в нынешнем виде не является совершенной, но вместе с тем возврат к историческим оценкам не решит существующих проблем на рынках и не снизит вероятность будущих финансовых кризисов. Указания по определению справедливой стоимости активов и обязательств в различных ситуациях позволят усовершенствовать концепцию оценки по справедливой стоимости.

В заключение можно отметить, что идентификация проблем практического применения оценки по справедливой стоимости и обмен опытом их решения являются одним из ключевых факторов успеха в процессе создания единых высококачественных и применимых стандартов финансовой отчетности, обеспечивающих информацией международные рынки капитала.

Список использованной литературы:

1. David Procházka. The role of fair value measurement in the recent financial crunch/ David Procházka // Prague economic papers, 2011. - №1.- С. 71-88
2. José Viñals. Improving fair value accounting/ José Viñals// Banque de France, 2008. -№12.-С.121-130
3. Захарьин В.И. Проблемы применения справедливой стоимости в России/В.И. Захарьин// Финансовые и бухгалтерские консультации, 2011.-№3.-С.7-9

4. Зубарева И. Е. МСФО в России: проще не будет. Определение справедливой стоимости в отсутствие активного рынка/ И.Е. Зубарева// Финансовые и бухгалтерские консультации, 2010. - №6.-С34-38
5. Манько С.В. Бухгалтерские оценки по справедливой стоимости в условиях финансового кризиса/ С.В. Манько// Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты, 2010. - №7.-С.18-21
6. Проняева Л.И. Проблемы учета активов по справедливой стоимости/ Л.И.Проняева// Международный бухгалтерский учет, 2010. -№4.-С.28-31

Григорьева А. О., Тимофеева Н. А.
Омский филиал Финуниверситета

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Развитию малого предпринимательства в Российской Федерации придается важное значение, во многом объясняемое его способностью быстро реагировать на изменяющийся спрос на товары и услуги, мобильностью внедрения новых форм хозяйствования и технологий, возможностью создания новых рабочих мест. Для достижения этих целей на государственном уровне разрабатываются новые и совершенствуются уже действующие механизмы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе налоговые, представленные, в частности, специальными налоговыми режимами.

Development of small entrepreneurship in the Russian Federation are considered important, is largely explained by its ability to respond quickly to changing demand for goods and services, mobility, implementation of new forms and technologies, the possibility of creating new jobs. To achieve these goals at the state level are developed new and improve existing support mechanisms for small and medium entrepreneurship, including tax presented, in particular, the special tax regimes.

Малый бизнес - small business
Специальный налоговый режим - Special tax treatment
Упрощенная система налогообложения - Simplified system of taxation
Единый налог на вмененный доход - Unified tax on imputed income

В основных направлениях налоговой политики на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годы предусмотрено дальнейшее реформирование специальных налоговых режимов. Министерством финансов подготовлены поправки к Налоговому кодексу, в которых, как заявил заместитель директора Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина России С.В. Разгулин, рассматривается постепенное сокращение сферы применения ЕНВД до его полного выведения к 2015 году из российской системы налогообложения.

Однако такую позицию разделяют не все и, прежде всего, представители предпринимательского сектора. Ими отмечается основное преимущество ЕНВД – это возможность наращивания доходов от предпринимательской деятельности в условиях фиксированной, предсказуемой и стабильной налоговой нагрузки. Аналогичную точку зрения по сохранению в налоговой системе ЕНВД высказывают некоторые специалисты, мотивируя тем, что посредством единого налога реализуется важнейшая функция – функция налогового администрирования субъектов малого предпринимательства определенных видов деятельности.

Вместе с тем, представители предпринимательского сектора замечают, что отдельные положения данного налогового закона требуют обязательной корректировки. В частности, не решена проблема оптимизации налогового обязательства внутри отдельных видов деятельности. Так, например, значительно различается доходность таких видов деятельности, как стрижка волос и окраска бровей, ресниц в границах предоставления парикмахерских услуг. При этом базовая доходность в федеральном законе не выделяется по подвидам, а представлена для парикмахерских услуг в целом.

Подобная ситуация наблюдается при расчете налогового обязательства в отношении оказания услуг общественного питания для предпринимателей, имеющих и не имеющих в ассортиментном перечне табачные изделия, алкогольную продукцию и пиво, а также в розничной торговле, осуществляемой в объектах стационарной торговой сети, а также в объектах нестационарной торговой сети, реализующих и не реализующих пиво, алкогольную и табачную продукцию и др.

На сегодняшний день решение данного вопроса для местных законодательных органов является сложной задачей, несмотря на предусмотренный законом механизм в виде корректирующего базовую доходность коэффициента К2. Учет разного уровня доходности от ведения предпринимательской деятельности в разрезе подвидов требует использования унифицированного подхода к разработке величины корректирующего коэффициента К2, либо установления на федеральном уровне размера базовой доходности отдельно для каждого подвида.

Практика обнаруживает также другие, примеры по применению корректирующего базовую доходность коэффициента К2, приводящие к неоправданному завышению размера налогового обязательства. Например, фактическая доходность у организаций общественного питания (столовых) фиксируется на более низком

уровне по сравнению с организациями, оказывающими автотранспортные услуги при перевозке пассажиров. Однако величина единого вмененного налога по результатам применения корректирующего коэффициента K2 для организаций общественного питания становится, наоборот, в 2,3 раза выше. Эта ситуация еще раз показывает всю сложность процесса и требует более взвешенного подхода к установлению корректирующего коэффициента K2.

Одна из предпосылок успешного развития экономики, обеспечения высоких налоговых поступлений в бюджетную систему, соблюдения социальных гарантий и интересов людей – это ликвидация «серых» схем выплаты заработной платы и попыток уклонения от налогообложения. С этой целью необходимо планомерно воздействовать на предпринимателей, усиливая их мотивации к выходу из теневого сектора, выработке и реализации здоровых целей хозяйственного развития с помощью инструментов налогового механизма.

В настоящее время органы местного самоуправления осуществляют попытку воздействовать на работодателей в целях повышения оплаты труда до уровня прожиточного минимума, регулируя величиной коэффициента K2. Однако было бы целесообразно стимулировать работодателей повышать оплату труда не до уровня прожиточного минимума, а выше. В этой связи для тех организаций, которые выплачивают заработную плату своим работникам ниже или в размере прожиточного минимума, установить повышающий коэффициент K2 равный единице. Это позволит не только компенсировать недопоступления по ЕНВД от применения пониженного коэффициента K2, который будет применяться для предприятий, осуществляющих выплаты своим работникам выше прожиточного минимума, но и будет способствовать росту объемов налоговых доходов по другому бюджетобразующему налогу – налогу на доходы с физических лиц.

В отдельных регионах по данному вопросу были приняты более радикальные меры. Так, например, решением Брянского городского Совета народных депутатов еще в 2008 году повышающий коэффициент K2 устанавливался, если уровень среднемесячной заработной платы работников был ниже полутора прожиточных минимумов.

Установленные Налоговым кодексом РФ ограничения значений коэффициента K2 (от 0,005 до 1) не позволяют в полной мере воздействовать на регулирование уровня оплаты труда и вывод из тени скрытых форм оплаты труда. В этой связи будет справедливым рассмотрение вопроса о расширении применения K2 в сторону его повышения. Другой мерой для сокращения числа недобросовестных налогоплательщиков, использования «серых» схем, уклонения от уплаты налогов может стать создание комиссии на региональном уровне по неплатежам, выводу заработной платы из тени и стимулированию ее роста.

Серьезной проблемой, ограничивающей преимущества применения УСН и ЕНВД, является механизм исчисления страховых взносов.

Установление повышенных тарифов по страховым взносам увеличило нагрузку для субъектов малого предпринимательства – плательщиков единого налога при УСН и ЕНВД – на 20%, в то время как для других хозяйствующих субъектов, функционирующих по общему налоговому режиму, совокупная ставка увеличилась лишь на 8%. Вместе с тем федеральный закон № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» (с изменениями, внесенными федеральным законом № 432-ФЗ) предусматривает льготные условия для организаций и индивидуальных предпринимателей определенных видов деятельности, применяющих упрощенную систему налогообложения. В нем определены 36 позиций по следующим видам деятельности: производство пищевых продуктов, текстильное и швейное производство, производство машин и оборудования, строительство, здравоохранение и предоставление социальных услуг, образование и др. Для таких категорий рост налоговой нагрузки составил лишь 12%.

Вне всяких сомнений новый порядок исчисления страховых взносов вызвал взрыв социальных проблем. Работодатели с целью сокращения затрат прибегают к использованию режима неполной рабочей недели в отношении наемных работников, сокращению персонала. Возникает прецедент возврата к использованию «серых» схем выплаты заработной платы. В этой связи для субъектов малого и среднего предпринимательства, применяющих специальные налоговые режимы, целесообразно на федеральном уровне рассмотреть вопрос о поэтапном повышении ставок - аналогично порядку, принятому в отношении плательщиков единого сельскохозяйственного налога (в 2011 – 2012 гг. – ставка 20,2 %, в 2013 – 2014 гг. – 27,1 %). Практика регулярного совершенствования налогового законодательства позволит создать дополнительные условия для повышения эффективности их деятельности, роста количества занятых и налоговых доходов региональных и местных бюджетов.

Значительная часть трудностей и препятствий на пути становления и развития российского малого предпринимательства лежит за рамками самой его сферы. На основании имеющихся статистических и аналитических данных можно выделить ряд основных проблем, с которыми сталкиваются в своей деятельности представители малого предпринимательства: несовершенство нормативно-правовой базы в сфере малого предпринимательства; отсутствие действенных финансово-кредитных механизмов и материально-ресурсного обеспечения развития малого предпринимательства; несовершенство системы налогообложения; недобросовестная конкуренция; несовершенство государственной системы поддержки малого предпринимательства; неразвитость системы информационной поддержки малых предприятий; проблемы кадрового обеспечения и подготовки специалистов для малого предпринимательства

Определяющее значение креативности как жизненно необходимого фактора развития малых предприятий делает их мобильными и легко приспособляемыми к изменяющейся ситуации. По всей видимости, можно выделить два аспекта данной проблемы. Первый аспект касается способности любого малого предприятия к изменению тактики под влиянием конъюнктуры, т.е. стоит рассматривать предприятие как единичную структуру хозяйственных отношений. Второй аспект затрагивает тенденции развития феномена малого бизнеса в различные периоды.

Здесь проявляется следующая закономерность, характерная для различных стран: в периоды неблагоприятной экономической ситуации уменьшается количество малых предприятий – юридических лиц (по российской классификации) и увеличивается число единоличных и микропредприятий (ПБОЮЛ - для России).

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в редакции последующих законов) URL: [http:// www.cons-plus.ru](http://www.cons-plus.ru)
2. Федеральная служба государственной статистики: [Официальный сайт]. — URL: <http://www.gks.ru>.
3. Федеральная налоговая служба: [Официальный сайт]. — URL: <http://www.nalog.ru>.

Грицай А. Ю.

Омский филиал Финуниверситета

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ ПО ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В современном мире здравоохранение является важнейшей составляющей жизни человека. Профилактика и укрепление здоровья влияют не только на отдельного гражданина, но и на общество в целом. Обеспечение населения доступной медицинской помощью представляет важнейшую задачу для любой страны независимо от модели хозяйствования и развития финансовой системы.

Ключевые слова: здравоохранение, система обязательного медицинского страхования, одноканальное финансирование, территориальная программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в Омской области.

ASSESSMENT OF QUALITY OF IMPLEMENTATION OF THE PROGRAM OF OBLIGATORY MEDICAL INSURANCE ACROSS THE OMSK REGION

Abstract. In the modern world the health care is the most important component of human life. Prevention and strengthening of health influence not only the certain citizen, but also society as a whole. Providing the population with available medical care represents the major task for any country irrespective of model of managing and development of a financial system.

Keywords: health care, system of obligatory medical insurance, single-channel financing, the territorial program of the state guarantees of free rendering to citizens of medical care in the Omsk region.

В современном мире здравоохранение является важнейшей составляющей жизни человека. Профилактика и укрепление здоровья влияют не только на отдельного гражданина, но и на общество в целом. Обеспечение населения доступной медицинской помощью представляет важнейшую задачу для любой страны независимо от модели хозяйствования и развития финансовой системы.

В Российской Федерации предоставление медицинских услуг гражданам закреплено в статье 41 Конституции РФ и осуществляется в соответствии с программой государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи, утвержденной Федеральным законом № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации».

Здравоохранение Омской области перешло на одноканальное финансирование через систему обязательного медицинского страхования за счет средств Территориального Фонда обязательного медицинского страхования с 2011 года. С этого периода увеличение доли средств ОМС и одновременное сокращение доли средств областного бюджета в структуре финансирования программы госгарантий приняло устойчивый характер (рис. 1).

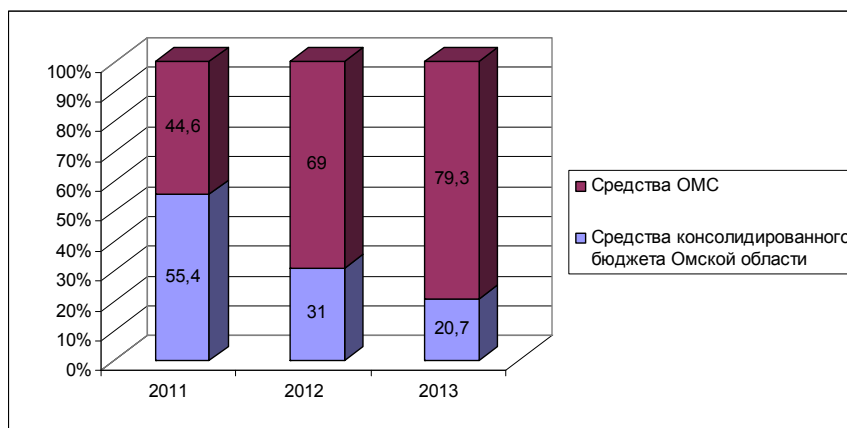


Рис. 1. Доля источников финансирования территориальной программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в Омской области в 2011-2013 гг. в %.

Анализ показателей исполнения средств ТФОМС показывает, что в 2013 году всего было выделено 21902,2 млн. руб., что на 22,8% (или на 4995,8 млн. руб.) больше, чем в 2012 году и на 41,7% (или на 9126,7 млн. руб.) больше чем в 2011 году.

С переходом на одноканальное финансирование здравоохранения связано и увеличение доли средств, направляемых на реализацию программы, в составе всех расходов ТФОМС Омской области (рис. 2).

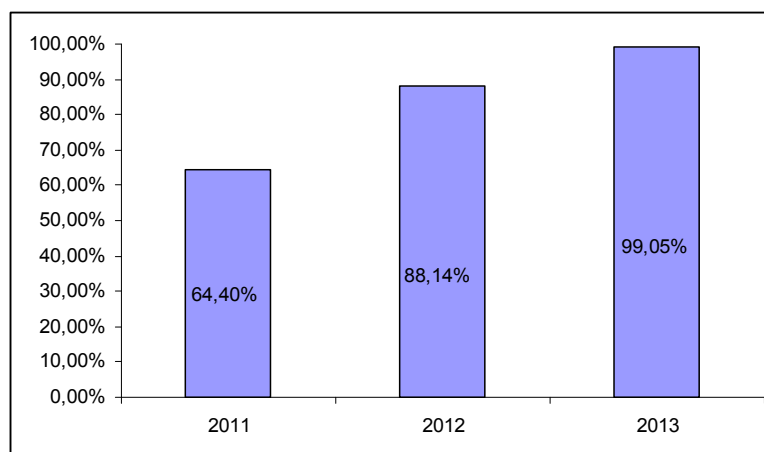


Рис. 2. Доля расходов на реализацию территориальной программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в Омской области в общем объеме расходов ТФОМС Омской области в 2011-2013 гг. в %.

Динамика и доля финансирования расходов территориальной программы государственных гарантий оказания гражданам медицинской помощи в Омской области за счет средств ОМС по направлениям здравоохранения в 2011-2013 гг., представлена на рисунке 3 и 4.

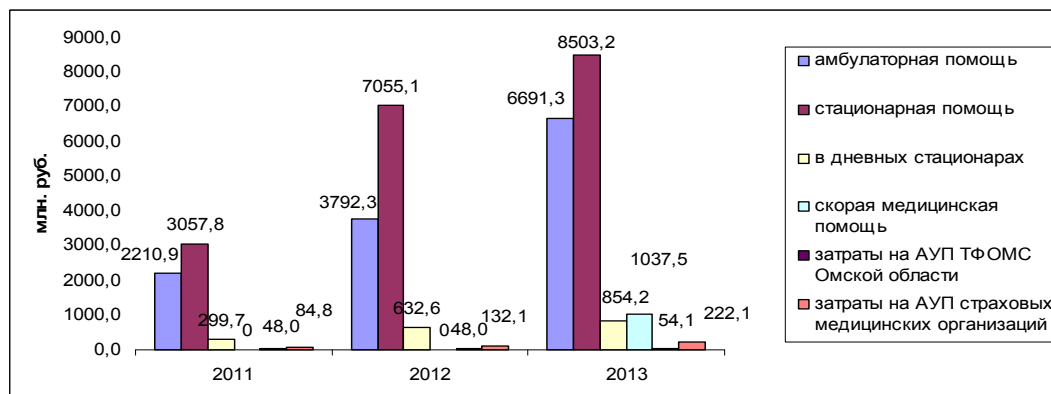


Рис. 3. Динамика финансирования территориальной программы государственных гарантий по направлениям в 2011-2013 гг. за счет средств ОМС, млн. руб.

Таким образом, можно сделать вывод о постепенном введении единообразной системы оплаты медицинских услуг через обязательное медицинское страхование. Причем за период исследования средства поступали равномерно и были израсходованы согласно плану.

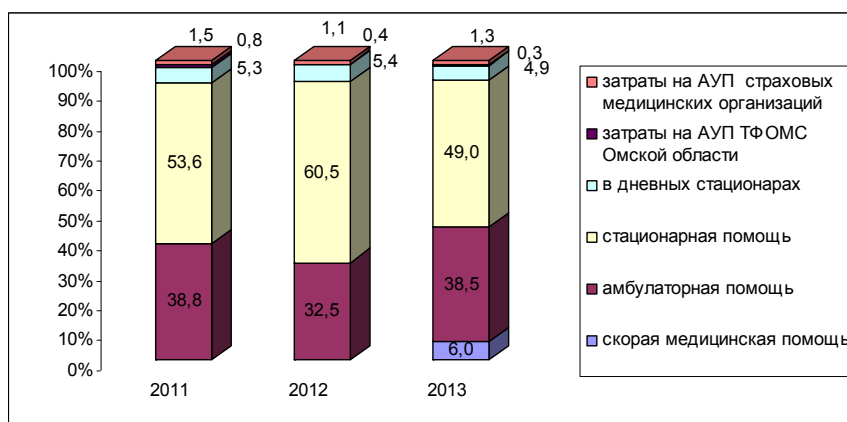


Рис. 4. Доля расходов на реализацию территориальной программы государственных гарантий по направлениям 2011-2013 гг. за счет средств ОМС, в %

Для определения эффективности реализации программы установлены целевые значения критериев оценки, по фактическим значениям которых за исследуемый период показаны показатели в таблице 1.

Таблица 1

Целевые и фактические значения критериев доступности и качества медицинской помощи за счет средств ОМС по Омской области за 2011-2013 годы

Критерий	2011		2012		2013	
	план	факт	план	факт	план	факт
смертность населения (на 1000 человек)	не более 13,8	13,5	не более 13,7	13,8	не более 13,5	13,4
в т.ч. от болезней системы кровообращения (на 100 тыс. чел. населения)	не более 770	772,4	не более 765	781,6	не более 776	766,6
от новообразований, (на 100 тыс. чел. населения)	не более 208,6	205,7	не более 206	217,1	не более 210	214
от дорожно-транспортных происшествий (на 100 тыс. человек населения)	не более 11,7	13,1	не более 11,5	14,4	не более 11,2	12
материнская смертность (на 100 тыс. родившихся живыми)	не более 15,2	15	не более 15,2	10,2	не более 14,8	14,9
младенческая смертность (на 1000 родившихся живыми)	не более 7	6,5	не более 7	8,2	не более 7,2	7,9

Интегративными показателями, отражающими эффективность системы здравоохранения, являются показатели младенческой и материнской смертности.

По данным исследования динамика показателей младенческой и материнской смертности в Омской области не утешительна и представлена на рисунках 5 и 6.

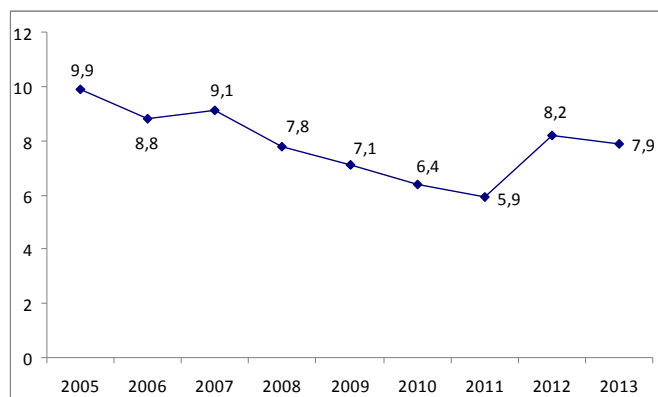


Рис. 5. Динамика показателей младенческой смертности в Омской области за 2005 - 2013 годы (на 1000 родившихся детей живыми)

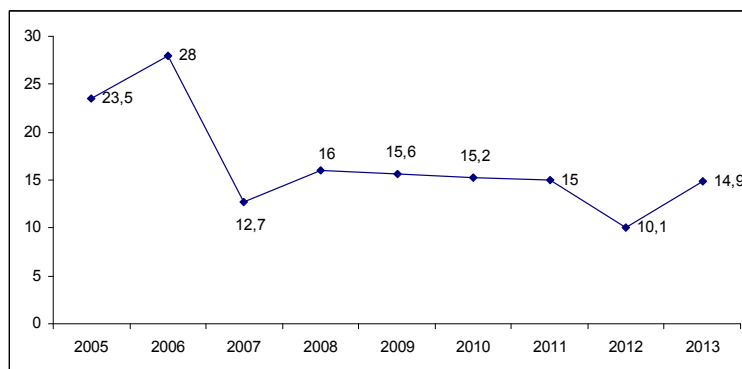


Рис. 6. Динамика показателей материнской смертности в Омской области за 2005 - 2013 годы (на 100 тыс. родившихся живыми)

Из выше приведенных сведений можно сделать вывод, что сложившаяся в России модель ОМС не оказала существенного влияния на эффективность использования ресурсов здравоохранения.

Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 16 июля 1999 г. № 165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования» // ИПЦ «Консультант плюс»;
2. Федеральный закон от 12 апреля 2010 г. № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» // ИПЦ «Консультант плюс»;
3. Федеральный закон Российской Федерации от 29 ноября 2010 г. № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» // ИПЦ «Консультант плюс»;
4. Федеральный закон Российской Федерации от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» // ИПЦ «Консультант плюс»;
5. Федеральный закон от 30 ноября 2011 года № 354-ФЗ «О размере и порядке расчета тарифа страхового взноса на обязательное медицинское страхование неработающего населения» // ИПЦ «Консультант плюс»;
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 октября 2012 г. № 1074 г. «О программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» // ИПЦ «Консультант плюс»;
7. Постановление Правительства Российской Федерации от 18 октября 2013 г. № 932 «О Программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» // ИПЦ «Консультант плюс»;
8. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // ИПЦ «Консультант плюс»;
9. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 15 мая 2012 г. № 535н «Об утверждении перечня медицинских и эпидемиологических показаний к размещению пациентов в маломестных палатах (боксах)» // ИПЦ «Консультант плюс»;

10. Закон Омской области от 25 декабря 2012 г. № 1507-ОЗ «О бюджете территориального фонда обязательного медицинского страхования Омской области на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» // ИПЦ «Консультант плюс»;
11. Постановление Правительства Омской области от 26 января 2011 г. № 7-п «О Программе государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации, проживающим на территории Омской области, бесплатной медицинской помощи на 2011 год» // ИПЦ «Консультант плюс»;
12. Постановление Правительства Омской области от 20 апреля 2011 г. № 64-п «Об утверждении положения о территориальном фонде обязательного медицинского страхования Омской области» // ИПЦ «Консультант плюс»;
13. Постановление Правительства Омской области от 30 декабря 2011 г. № 277-п «О Программе государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации, проживающим на территории Омской области, бесплатной медицинской помощи на 2012 год» // ИПЦ «Консультант плюс»;
14. Постановление Правительства Омской области от 12 декабря 2012 г. № 262-п «О Территориальной программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в Омской области на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» // ИПЦ «Консультант плюс»;
15. Постановление Правительства Омской области от 24 декабря 2013 г. № 354-п «О Территориальной программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в Омской области на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» // ИПЦ «Консультант плюс»;
16. Омская губерния: портал правительства Омской области. [Электронный ресурс]: <http://mzdr.omskportal.ru/ru/RegionalPublicAuthorities/executivelist/MZDR.html>;
17. Независимый медицинский портал. [Электронный ресурс]: <http://www.med2.ru/>;
18. Официальный сайт Президента России. [Электронный ресурс]: <http://news.kremlin.ru/news/18973>;
19. Официальный сайт Территориального фонда обязательного медицинского страхования Омской области. [Электронный ресурс]: <http://www.omsomsk.ru/>;
20. Официальный сайт Федерального фонда обязательного медицинского страхования. [Электронный ресурс]: <http://ora.ffoms.ru/portal/page/portal/top/about>;
21. Официальный сайт страховых компаний в городах России [Электронный ресурс]: http://omsk.insure-company.ru/obligatory_medical/;
22. Официальный сайт Росгосстрах. [Электронный ресурс]: <http://www.rgs-oms.ru/cover/index.wbp>;
23. Официальный сайт Правительства Российской Федерации. [Электронный ресурс]: <http://government.ru/docs/7594>;
24. Национальная медицинская палата. [Электронный ресурс]: <http://www.nacmedpalata.ru/?action=show&id=11829>;
25. Официальный сайт Министерства здравоохранения Российской Федерации. [Электронный ресурс]: <http://www.rosminzdrav.ru/news/insurance>;
26. Интернет-портал Российской газеты. [Электронный ресурс]: <http://www.rg.ru/2013/08/08/zdorovie.html>;
27. Бова Ф. С. Идентификация и характеристика источников ОМС и ДМС в России / Ф. С. Бова // Terra Economicus. - 2012. - №1-2. - с. 88-90;
28. Боярский С. Н. Опыт взаимодействия ЛПУ и страховых медицинских компаний в системе ОМС: контроль качества медицинской помощи / С. Н. Боярский // Здравоохранение. - 2013. - №11. - С. 86-91;
29. Кадыров Ф. Н. Какие расходы возмещаются за счет средств ОМС? / Ф. Н. Кадыров // Менеджер здравоохранения. - 2013. - №10. - С. 80-85;
30. Вильмс Т. А. Опыт реформирования системы ОМС зарубежных стран / Т. А. Вильмс // Вопросы экономических наук. - 2012. - №1. - С. 45-52;
31. Максимова Т. М. Информационная база ОМС как основа для фундаментальных исследований в области формирования здоровья и здравоохранения / Т. М. Максимова // Бюллетень медицинских интернет-конференций. - 2012. - №3. - С. 170;
32. Старченко А. А. Качество медицинской помощи – бедная родственница в системе ОМС? / А. А. Старченко // Менеджер здравоохранения. - 2013. - №4. - С. 51-53;
33. Мироненко О. В. Об утверждении программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов / О. В. Мироненко // Бухучет в здравоохранении. - 2013. - №1. - С. 6-17;
34. Основные направления бюджетной, экономической и социальной политики Омской области на 2014 год: послание Губернатора Омской области В. И. Назарова Законодательному Собранию Омской области // Омский вестник. - 2013. - №51. - С. 2-4;
35. Русецкая Э. А. Реформа обязательного медицинского страхования: проблемы и перспективы / Э. А. Русецкая, А. П. Шевченко // Страховое дело. - 2012. - №6 - С. 3-7;
36. Юбилей Территориального фонда ОМС: интервью с канд. мед. наук В. Спиновым // Nota bene: Особое внимание. - 2013. - №5. - С. 52-53;

37. Трясучев И. О. Контрольная деятельность Федерального и территориальных фондов обязательного медицинского страхования / И. О. Трясучев, Н. Н. Михайленко, Е. В. Корда // Обязательное медицинское страхование в РФ. - 2012. - №6. - С. 58-63;
38. Архипов А. П. О программах медицинского страхования / А. П. Архипов // Финансы. - 2013. - №3. - С. 42-46;
39. Федорченко Б. Н. Перспективы деятельности территориальных фондов ОМС по реализации Закона об ОМС / Б. Н. Федорченко // Журнал Бюджет. - 2013. - №1. - С. 62-66;
40. Коокуева В. В. Бесплатная медицинская помощь и переход к одноканальному финансированию / В. В. Коокуева // Финансы. - 2011. - №9. - С. 48-52;
41. Крестьянинова О. Г. Одноканальное финансирование как основной элемент модернизации обязательного медицинского страхования / О. Г. Крестьянинова // Вестник Омского университета. Сер. экономика. - 2011. - №1. - С. 34-37;

Дер Т.С.

Омский филиал Финуниверситета

ТЕХНИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Аннотация. В настоящее время каждый инвестор проводит мониторинг рынка ценных бумаг в целях поиска наиболее привлекательных с точки зрения инвестиций. Одним из методов анализа рынка является технический анализ, который в последнее время стал особо актуальным среди инвесторов, так как на его основе можно принимать эффективные управленческие решения.

Ключевые слова: технический анализ, рынок ценных бумаг.

Abstract. Currently, each investor monitors stock market in order to find the most attractive in terms of investment. One of the methods of market analysis is technical analysis, which has recently become especially popular among investors as to its basis can make effective management decisions.

Keywords: technical analysis, market securities.

В условиях постоянно меняющегося состояния финансового рынка одной из ключевых проблем является проблема прогнозирования трендовой динамики рынка ценных бумаг.

У инвестора есть два основных метода прогнозирования рынка ценных бумаг, это технический и фундаментальный анализ, которые в совокупности позволяют принимать эффективные управленческие решения. На наш взгляд наиболее актуальным подходом в целях анализа краткосрочных движений рынка является технический анализ, не смотря на то, что отделить один подход от другого достаточно сложно, а порой и нецелесообразно.

Технический анализ рынка ценных бумаг – это изучение состояния фондового рынка.

Технический анализ рынка основан на исследовании динамики рынка посредством диаграмм, индикаторов, графиков, представляющих динамику цены бумаги и направление ее ценового тренда, с целью прогнозирования будущего направления рыночной стоимости. Таким образом, если цена финансового инструмента будет меняться, то этому будут предшествовать некие характерные признаки, которые можно выявить с помощью анализа истории изменения цен.

Формирование основ направления технического анализа заложено в исследованиях, проведенных Чарльзом Доу в 1890-х годах. Однако в современном виде, как последовательный набор постулатов, теория была оформлена позже Робертом Ри, Джоржем Шеффером и Уильямом Гамильтоном. В дальнейшем, на базе этих идей Уильям Ганн разработал самостоятельное направление анализа, использующее математически рассчитываемые технические индикаторы для прогнозирования цен. Он сформулировал правила, которые в частности подразумевали создание жесткого алгоритма открытия и закрытия торговых позиций на основе конкретных сигналов рынка. Существенно расширили набор технических индикаторов Джордж Лейн, Уэллс Уайлдер, Ларри Уильямс[1].

Основные постулаты технического анализа:

1. «Рыночная цена учитывает все». Сутью данного постулата является то, что любой фактор, влияющий на цену (политический, экономический, психологический и т.д.) уже учтен рынком и включен в цену, а значит все, что необходимо инвестору для прогнозирования – это изучение графика движения цены. Таким образом, все внешние силы, влияющие на рынок, в итоге проявляются в двух показателях – уровне цен на финансовые активы и объемах торговли.

2. «Движение цен на рынке подчиняется тенденциям». Согласно этому, основополагающему в техническом анализе, постулату, цены двигаются не хаотично, а согласно определенным тенденциям (трендам), закономерностям, а это значит, такой рынок можно анализировать. Следовательно, основной задачей технического анализа становится распознавание трендов на графике цен и своевременное их использование. Технический анализ выделяет три типа трендов:

- «бычий» тренд. При бычьем тренде цены финансового инструмента движутся вверх. Определение «бычий» возникло по аналогии с быком, поднимающим вверх на рогах цену;

- «медвежий» тренд. При медвежьем тренде цены инструмента движутся вниз. В указанной ситуации медведь как бы подминает под себя цену, наваливаясь на нее сверху своим телом;

- «боковой». В данном случае, определенного направления движения цены нет, ни вверх, ни вниз.

Обычно, цены не движутся линейно вверх или вниз. Однако на бычьем тренде цены растут значительно и более быстро, чем снижаются. С точностью до наоборот движение цен происходит на медвежьем тренде.

3. «Рынок закономерен – история повторяется» - третий постулат технического анализа. Он означает, что правила, действовавшие в прошлом, будут действовать также в настоящем и будущем. Основанный на человеческой психологии, которая своей основе неизменна, постулат говорит о том, что в похожих ситуациях рыночная толпа ведет себя похоже. Однако все же необходимо учитывать индивидуальность каждого исторического момента, так как рынок всегда обладает какой-либо особенностью.

Технический анализ обладает рядом преимуществ.

1. Технический анализ является важным компонентом дисциплинированного инвестирования. При работе на рынке нередко эмоции начинают преобладать над рациональным и объективным расчетом. Технические инструменты помогают принять более объективное решение. Теория случайных событий утверждает, что сегодняшние рыночные цены никак не влияют на рыночные цены последующих дней. Но этот подход не учитывает важного компонента рынка – психологию людей. Люди запоминают цены предшествующих дней и действуют соответственно. Тем самым их действия влияют на цену, но справедливо и обратное – сама цена влияет на эти действия. Таким образом, цена является важным компонентом анализа рынка.

2. Цена является самым наглядным проявлением соотношения спроса и предложения. Широкой публике могут быть неизвестны те или иные обстоятельства, но они неизбежно отразятся в цене. Те, кто знают о том или ином важном событии на рынке заранее, скорее всего, купят или продадут до того, как эта информация повлияет на цену. Поэтому, когда происходит фундаментальное событие, информация о нем зачастую уже бывает учтена рынком.

Как и другие виды анализа движения ценового курса, технический анализ имеет не только достоинства, но и недостатки. Эти недостатки технического анализа одних инвесторов вынуждают полностью отказаться от такого вида анализа, других частично, а третьих вообще не беспокоят, так как недостатки для них превращаются в достоинства. Заранее зная возможные препятствия в анализе, можно не только их обойти, но и извлечь из них выгоду.

Недостатки технического анализа:

1. Самый главный недостаток состоит в том, что график цены хоть и содержит повторяющиеся фигуры, все равно по своей сути показывает прошлое. Графики не могут предсказать фундаментальные данные, а важная информация может слишком рано отображаться на них из-за слухов, которые нередко опровергаются. Все это делает фундаментальный анализ не только запаздывающим, но и в некоторых случаях неправильным.

2. Субъективность – еще один недостаток технического анализа. Два технических аналитика, работая с графиками, могут сделать совершенно противоположные прогнозы, и оба найдут подтверждения своим выводам. Причиной этому становится использование разных временных промежутков, разных индикаторов и других инструментов технического анализа. Правоту же одного из этих аналитиков сможет определить лишь время.

3. Технократы исследуют рынок ценных бумаг в целом или рынки отдельных ценных бумаг, не акцентируя внимания на таких факторах, как спрос и предложение на продукцию, производимую компаниями-эмитентами. Они уверены, что субъекты, которые формируют рынки, мало отличаются и мотивацией, и поведением, и при аналогичных условиях будут действовать одинаково. Изучение статистической информации дает возможность эффективно прогнозировать направление движения цен, поскольку рынок концентрирует достаточное количество неслучайных и предсказуемых элементов[2].

4. Отсутствие теоретического обоснования (статистической или экономической концепции), на котором базировался бы технический анализ.

5. Возможность спекуляции на фондовом рынке.

В последнее время технический анализ пользуется наибольшей популярностью, причем как среди опытных, так и начинающих инвесторов, так как его реализация осуществляется намного быстрее и является значительно менее трудоемкой по отношению к фундаментальному анализу. В качестве вывода по итогам проведенных размышлений хотелось бы подчеркнуть, что технический метод анализа рынка ценных бумаг базируется на использовании уже доступной информации с целью установления справедливой рыночной стоимости финансового инструмента. Однако принятие инвестиционного решения на фондовом рынке не должно основываться только на способе технического анализа, необходимо включать и фундаментальную составляющую, так как именно в совокупности эти два подхода обеспечат мощный инструмент для принятия верного решения. Кроме того, чтобы не попасться на запаздывание, спекуляцию или другие недостатки технического анализа, нужно соблюдать риск менеджмент и относиться к этому виду анализа рынка как к искусству, овладев которым, можно добиться успеха. А вот относиться к техническому анализу, как к точной науке, жестко соблюдая классические правила и не проявляя гибкость, положительного результата

достичь нелегко. На российском же фондовом рынке в настоящее время элементы технического анализа находятся на стадии развития и это необходимо учитывать при принятии инвестиционных решений.

Список литературы:

1. Дмитриева Е.В. Технический анализ рынка ценных бумаг / Е.В. Дмитриева, Е.В. Бережной. – Изд-во СПб: Университет экономики и финансов, 2012.

2. Чижик В.П. Сравнительная характеристика методов фундаментального и технического анализа финансовых активов // Сибирский торгово-экономический журнал. 2013. № 1 (17). С. 49–55.

Дернова И.А. Иванова Е.В.
Омский филиал Финуниверситета

АНАЛИЗ РАСХОДОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИОРИТЕТНОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ОБРАЗОВАНИЕ».

Аннотация. Финансовой основой любой деятельности является бюджет, который связан с экономическим развитием и устройством государства. При этом изменения в обществе требуют изменения бюджета по составу и структуре доходов и расходов, объему, формам взаимодействия и т.д.

Ключевые слова: расходы бюджета на образование.

ANALYSIS OF BUDGETED EXPENDITURE ON EDUCATION

Abstract. Budget is financial foundation of any business, which associated with economic development and structure of the state. The changes in society require budget changes in the composition and structure of revenues and costs, volume, forms of interaction, etc.

Keywords: budget expenditures on education.

Исходя из «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», одним из важнейших элементов развития российской экономики является «усиление роли человеческого капитала как ключевого фактора экономического развития»¹. Значимой компонентой развития человеческого потенциала является политика в сфере образования.

Проблема распределения расходов бюджета на все сферы бюджетной деятельности, включая образование, актуальна в современных условиях реформирования экономики в целом и образовательной системы в частности. Правительством Российской Федерации была разработана Программа по повышению эффективности бюджетных расходов, цель которой заключается в обеспечении потребностей граждан в государственных (муниципальных) услугах, увеличении их доступности и качества и пр.

Также, в связи с новой бюджетной политикой и реформой образования, результатом которой является принятый Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», необходимо исследование расходов бюджетной системы на образование, что определяет актуальность темы исследования.

Цель исследования состоит в том, чтобы на основе теоретических данных и анализа динамики бюджетных расходов на образование определить пути совершенствования механизма финансирования в соответствии с современной экономической ситуацией. Для достижения поставленной цели в работе поставлены следующие задачи:

- исследовать сущность бюджетных расходов на образование;
- проанализировать структуру и динамику бюджетного финансирования данной сферы в РФ:
 - на федеральном уровне;
 - на региональном уровне, на примере Омской области;
 - на муниципальном уровне, на примере БОУ «Гимназия №75»;
- обосновать возможности и пути дальнейшего совершенствования бюджетных расходов на образование.

Объектом исследования бюджетных расходов на образование являются государственные учебные заведения и органы государственной власти и местного самоуправления.

Предметом исследования является система денежных отношений, которые возникают в процессе расходования финансовых ресурсов в сфере образования.

В течение последних четырех лет расходы федерального бюджета на образование в абсолютном выражении увеличились с 418,01 млрд. руб. в 2009 году до 603,84 млрд. руб. в 2012 году.

В 2011 - 2013 годах была профинансирована программа модернизации региональных систем общего образования. Данная мера привела к значительному увеличению доли расходов на общее образование в общих

¹ «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»: распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009 года) (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»)

расходах на сферу образования до 9%, 15% и 12% соответственно. В 2014 году планируется прекратить реализацию данной программы, что приведет к снижению доли расходов на образование до 6%.

Доля расходов на начальное профессиональное образование сократилась с 3% в 2009 году до 1% в 2010 году. Данное изменение связано с тем, что сеть государственных образовательных учреждений начального профессионального образования была передана в ведение органов государственной власти субъектов Российской Федерации. Аналогичное изменение произошло и с сетью государственных учреждений среднего профессионального образования, доля расходов на которое снизилась до 1% в 2012 году в сравнении с 9% в 2009 году.

До 2010 года доля расходов на прикладные научные исследования в сфере образования была на уровне 1,5%, а затем постепенно увеличилась до 4%. Рост доли обусловлен увеличением расходов в 2010-2012 годах на проведение научных исследований в рамках федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России», а также с финансированием российских вузов и организаций, занимающихся реализацией комплексных проектов по созданию высокотехнологичного производства.

Кроме того, с 2011 года были введены субсидии на предоставление грантов Правительства Российской Федерации. Данные субсидии предоставлялись с целью поддержки со стороны государства научных исследований, проводимых под руководством ведущих ученых в российских образовательных учреждениях высшего профессионального образования.

Финансирование системы образования, как одной из наиболее приоритетных и значимых по объему предоставляемых услуг социальной сферы, в Омской области традиционно является существенной частью всех бюджетных расходов.

В настоящее время в Омской области функционируют 2545 образовательных учреждений различных типов и видов с общим количеством обучающихся 411,8 тысяч человек. Для Омской области в целом характерна тенденция постепенного сокращения количества образовательных учреждений. Это объясняется временным снижением численности детского населения в регионе и свидетельствует о приведении мощности образовательной сети в соответствие с демографическими тенденциями.

Цель развития образования в Омской области заключается в обеспечении населения качественным образованием современного уровня, которое будет удовлетворять потребности личности и общества; воспитании учащихся с позиций общечеловеческих ценностей с учетом региональных культурных особенностей и традиций².

Основным источником финансирования сферы образования в Омской области выступают бюджетные средства. На протяжении последних пяти лет расходы на образование в регионе ежегодно растут. Так, в 2012 году расходы бюджета Омской области на образование увеличились на 61,8%, т.е. на 7744,95 млн. руб. по сравнению с 2008 годом.

Таким образом, данные бюджета Омской области за 2008–2012 годы свидетельствуют о том, что образование является приоритетом социально-экономической политики в Омской области.

Структура расходов на образование из средств бюджета Омской области свидетельствует о том, что наибольший удельный вес в расходах бюджета Омской области на образование в 2012 году занимают расходы на общее образование – 57,94% и дошкольное образование – 17,33%. Такая ситуация вполне соответствует выводам экономической теории, согласно которым государству следует сосредоточить усилия на финансировании общего образования, дающего наибольший социальный эффект (повышение грамотности и толерантности членов общества).

Анализ структуры расходов бюджета Омской области на образование в 2008-2012 годы показывает, что наблюдается тенденция снижения удельного веса расходов на общее и профессиональное образование и увеличения удельного веса расходов на дошкольное образование, молодежную политику и оздоровление детей. За 2008–2012 годы удельный вес расходов на общее образование снизился на 5,04%, на другие вопросы в области образования – на 1,15%. Удельный вес расходов на дошкольное образование увеличился на 2,83%, на профессиональное образование – на 2,31%, на молодежную политику – на 0,99%.

Такая динамика расходов бюджета Омской области на образование в 2008–2012 годах объясняется снижением численности обучающихся в общеобразовательных и профессиональных учреждениях и увеличением посещающих дошкольные учреждения в регионе и свидетельствует о приведении структуры расходов на образование в соответствие с демографическими тенденциями. Также система образования Омской области активно участвует в реализации федеральных и областных целевых программ.

Таким образом, сфера образования – это приоритет социально-экономической и бюджетной политики Омской области. Данный факт подтверждает ежегодный рост расходов бюджета Омской области на образование и наибольший удельный вес расходов бюджета Омской области на образование в общем объеме расходов бюджета региона.

Несмотря на это, дальнейшее увеличение расходов на образование в Омской области невозможно в связи с ограниченным характером бюджетных ресурсов. Следовательно, при планировании расходов бюджета на образование на последующие годы необходима оценка показателей эффективности бюджетных расходов на

²«Об утверждении доклада о результатах и основных направлениях деятельности Министерства образования Омской области на 2011–2013 годы»: Приказ Министерства образования Омской области от 17 января 2011 года № 3.

образование и использование ее результатов при планировании бюджетных средств на очередной финансовый год.

Анализ бюджетного финансирования образовательной отрасли в Омской области, представленный в исследовании, свидетельствует о напряженном положении в сфере образования в регионе и о необходимости совершенствования механизма финансирования образовательных учреждений.

Целью совершенствования механизма финансирования образовательных учреждений является повышение эффективности финансирования сферы образования на всех уровнях.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих основных задач:

- развитие системы внебюджетного финансирования образования;
- оптимизация расходов бюджетов на образование;
- повышение качества бюджетного планирования;
- обеспечение зависимости выделяемого объема финансирования от результатов деятельности образовательных учреждений.

В рамках данных задач совершенствование механизма финансирования образовательных учреждений предполагает реализацию следующих направлений:

- увеличение объемов внебюджетного финансирования;
- экономия бюджетных расходов на образование;
- повышение эффективности распределения средств бюджета.

В результате проведенного исследования были сделаны следующие выводы.

1. В условиях ограниченности бюджетных средств необходимо повышение эффективности бюджетных расходов во всех сферах бюджетной деятельности, в том числе и в сфере образования.

Под бюджетными расходами на образование следует понимать, экономические отношения, связанные с планированием и распределением необходимого объема бюджетного финансирования на очередной финансовый год с целью обеспечения потребностей общества в образовательных услугах в зависимости от результатов деятельности образовательных учреждений. Виды бюджетных расходов на образование можно классифицировать по различным признакам: по функциональному содержанию, по ведомственной принадлежности, по экономическому содержанию и по территориальному признаку. Сложность классификации видов бюджетных расходов на образование заключается в их многообразии.

С целью ускорения модернизации образования в Российской Федерации создан Приоритетный национальный проект «Образование», направленный на достижение современного качества образования, соответствующего изменяющимся потребностям общества и социально-экономическим условиям.

2. Расходы федерального бюджета на образование за период с 2009 по 2012 год в абсолютном выражении увеличились. При этом происходит снижение доли расходов на образование в общих расходах федерального бюджета, начиная с 2013 года.

3. Сфера образования является приоритетом социально-экономической и бюджетной политики в Омской области, о чем свидетельствует ежегодный рост расходов бюджета Омской области на образование и их наибольший удельный вес в общем объеме расходов. Однако дальнейший значительный рост расходов на образование в Омской области не представляется возможным в связи с ограниченностью бюджетных ресурсов.

4. Анализ финансирования муниципальной системы образования на примере бюджетного образовательного учреждения города Омска «Гимназия №75» показал низкий уровень привлекаемых внебюджетных средств совместно с высокой долей поступлений из бюджетов различных уровней.

5. Совершенствование механизма финансирования образования необходимо осуществлять по направлениям: увеличение объемов внебюджетного финансирования, снижение бюджетных расходов, повышение эффективности распределения средств бюджета на образование. При этом механизм планирования бюджетных средств на образование с целью повышения их эффективности должен включать, помимо перехода на нормативно-подушевое финансирование, применение результатов проведенной оценки прошлого года.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках

2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 03.12.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2012): [Электронный ресурс]. – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс: Версия Проф».

3. Постановление Правительства Российской Федерации №61 от 7 февраля 2011 г. «О Федеральной целевой программе развития образования на 2011–2015 годы»: [Электронный ресурс]. – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс: Версия Проф».

4. Указ Губернатора Омской области от 13 февраля 2006 г. № 18 «О Стратегии социально-экономического развития Омской области до 2020 года»: [Электронный ресурс]. – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс: Версия Проф».

5. Беляков, С. А. Финансирование системы образования в России / С. А. Беляков. – М.: МАКС Пресс, 2006. – 301с.

6. Официальный сайт Министерства образования и науки Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mon.gov.ru>.

7. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Омской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.omsk.gks.ru>.

Дернова И.А. Федоровых О.П
Омский филиал Финуниверситета

ЦЕНЫ НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ ВУЗА

Аннотация. Один из важных аспектов существования и развития высшего учебного заведения – его ценовая политика. Стоимость обучения является значимым фактором при принятии решений потребителями на рынке образовательных услуг. Именно поэтому ценообразование выступает неотъемлемым элементом существования вуза.

Ключевые слова: ценообразование на образовательные услуги.

PRICES FOR EDUCATIONAL SERVICES IN THE COMPETITIVE ENVIRONMENT OF THE UNIVERSITY.

Abstract. Pricing policy is an important aspect of existence and development of higher education. Tuition fees is a significant factor in decisions by consumers in the educational market. Therefore, pricing acts as an indispensable element of high school.

Keywords: pricing for educational services.

В российской системе высшего профессионального образования происходит снижение удельного веса бюджетных средств, которые выделяются на содержание государственных вузов, разрушаются старые и образуются новые механизмы их обеспечения, формируется система платных образовательных услуг.

Актуальность темы обусловлена тем, что в российской системе высшего профессионального образования формируются новые механизмы их бюджетного обеспечения с расширением прав вузов в статусе бюджетных учреждений по предоставлению платных услуг, расширяется спектр таких платных услуг. Анализ динамики цен на образовательные услуги востребован не только вузами, но и банковским сектором – с точки зрения развития кредитования обучающихся в вузах.

Основными характеристиками современной ситуации в вузах можно считать недофинансирование, формирование смешанного варианта финансирования (за счет частичной или полной оплаты затрат обучающимися), возникновение и укрепление системы платных образовательных услуг, развитие конкуренции на рынке образовательных услуг и т.д. Рынок услуг в сфере образования отличается различиями по регионам страны, но вместе с тем, существует разброс цен и в одном регионе.

Высшие учебные заведения самостоятельно формируют цены на свои образовательные программы, исходя из платежеспособности населения и руководствуясь собственными расчетами экономической эффективности. Функционируя таким образом, они выступают в качестве субъектов экономической системы рыночного типа и решают стандартную задачу ценообразования на свой продукт.

Достаточно актуальна проблема комплексного подхода к разработке принципов ценообразования на образовательные услуги. Он должен содержать процедуры создания цены и их описание, методики расчета базовой цены, ценовые стратегии государственного вуза в условиях разнообразия конъюнктурных ситуаций.

В теории ценообразования различают различные методы определения цены услуги: агрегатный, метод на основе текущих цен, параметрический метод, затратный, конкурентный метод, метод на основе спроса, метод маржинальных издержек, адаптируемых к образовательному учреждению. Также существует возможность применения экономико-математического моделирования, в том числе прогнозирования.

Проблемой является то, что ценообразование – это сложная и многофакторная задача. Стоимость обучения студента зависит от ряда переменных, т.е. является функцией от, например, себестоимости, платежеспособного спроса, качества и особых свойств образовательной программы, наличия конкурентов.

Можно утверждать, что основные факторы цены на свои образовательные программы – это:

- платежеспособность населения;
- себестоимость, которая впитывает в себя качество образовательной программы,
- наличие вузов–конкурентов и уровень цен у конкурентов.

Указанные причины обусловили потребность в исследовании цен и ценообразования на образовательные услуги. А полученная информация, может служить основой процесса формирования цен на услуги Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Омский филиал) и в итоге повысить его эффективность.

Целью исследования является анализ уровня цены на образовательные услуги по доступной информации вузов, осуществляющих подготовку студентов по одинаковым специальностям: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Омский филиал), Новосибирский государственный университет, Новосибирский государственный университет экономики и управления, Красноярский институт экономики СпбУУиЭ НОУ ВПО «Санкт-Петербургский университет управления и экономики», Сибирский

федеральный университет, Тюменский государственный университет, Тюменский государственный институт мировой экономики, управления и права, Алтайский государственный университет, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (филиал в г. Барнаул).

Для достижения данной цели необходимо было решить следующие задачи.

1. Сформировать перечень образовательных учреждений высшего профессионального образования, осуществляющих подготовку студентов по образовательным программам, аналогичным программам Финуниверситета (ОФ) по территориальному признаку.

2. Определить уровень цен на услуги Финуниверситета (ОФ) по различным специальностям и формам обучения.

3. Определить уровень цен на услуги других вузов по различным специальностям и формам обучения и сопоставить с уровнем цен Финуниверситета (ОФ).

4. Рассчитать средний уровень цен на образовательные услуги в конкурентной среде Финуниверситета (ОФ), а также отклонение цен на услуги Финуниверситета (ОФ) от среднего уровня цен (в абсолютном и относительном выражении).

Уровень цен на услуги Финуниверситета (ОФ) определялся по специальностям «Экономика», «Менеджмент», «Государственное и муниципальное управление» и формам обучения очная, заочная на основе документации, аккумулирующейся в договорном отделе (приказы «О стоимости обучения»). При этом учитывалась только стоимость обучения на 1 курсе. Уровень цен на услуги других вузов определялся при помощи интернет-ресурсов (сайтов вузов).

Сопоставление уровня цен на образовательные услуги вузов-конкурентов с уровнем цен Финуниверситета (ОФ) производилось по каждой специальности и по каждой форме, по которой ведет обучение Финуниверситет (ОФ). Пример такого анализа, проводимого по средней стоимости обучения разных специальностей, представлен на рис. 1.

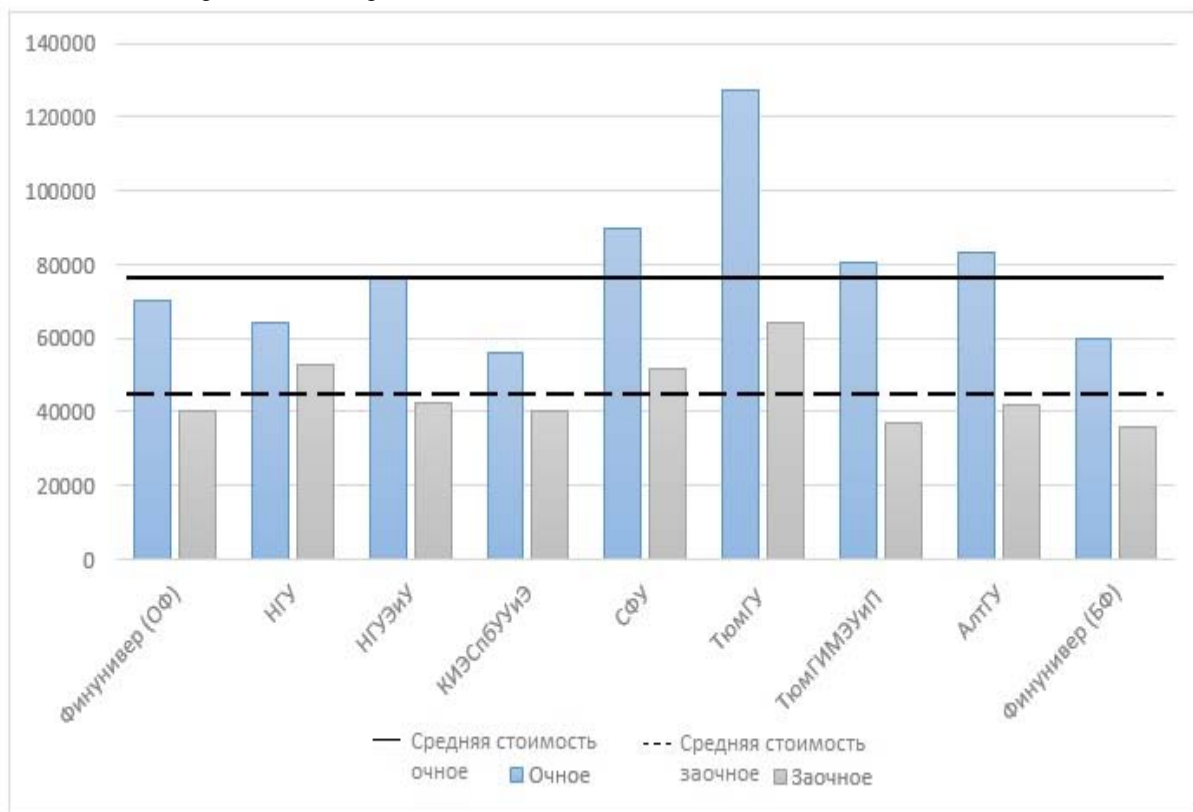


Рис 1. Анализ цен на образовательные услуги в абсолютных показателях (руб.)

Средний уровень цен на образовательные услуги рассчитывался как средняя арифметическая по каждой из форм обучения. Отрицательное значение отклонения цен на услуги от средних цен в абсолютном выражении свидетельствует о том, что цена Финуниверситета (ОФ) ниже средней по анализируемому рынку, положительное — выше средней.

Цены в относительном выражении рассчитывались относительно средней заработной платы по региону - рис. 2.

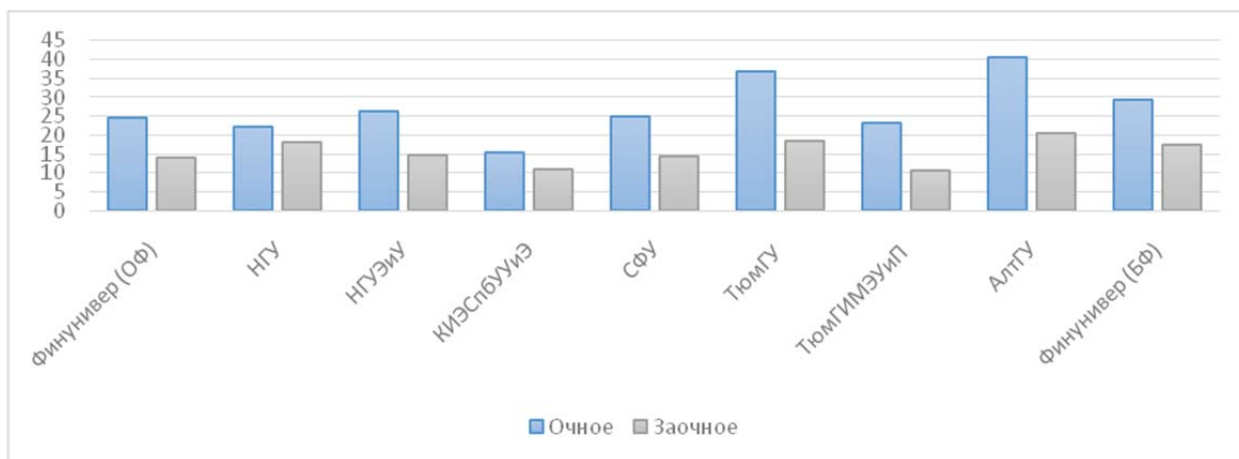


Рис. 2. Анализ цен на образовательные услуги в относительном выражении (%)

Соотношение цен (в %) на услуги по различным формам обучения определялось как частное средней стоимости обучения по заочной форме обучения и средней стоимости обучения по очной форме (рис. 3).

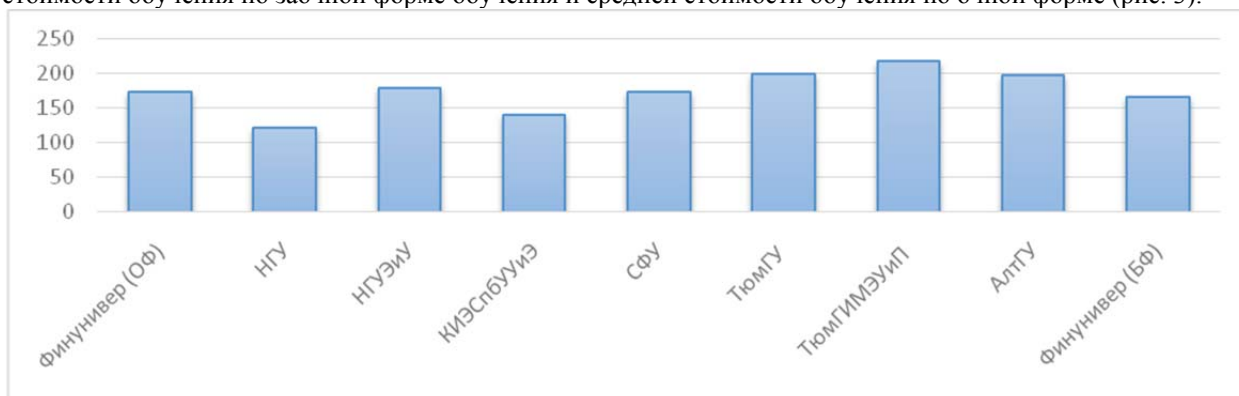


Рис. 3. Соотношение цен на образовательные услуги (в %) по очной и заочной форме

Проведенный анализ цен и ценообразования на образовательные услуги позволил сделать следующие выводы.

По специальностям «Экономика» и «Менеджмент» очной формы стоимость обучения в Финуниверситете (ОФ) ниже средней стоимости (отклонение более 10%). По специальности «Государственное и муниципальное управление» стоимость обучения близка к среднему значению (отклонение не превышает 10%). При этом по всем специальностям стоимость обучения ниже средней. По специальностям «Экономика», «Менеджмент» и «Государственное и муниципальное управление» заочной формы стоимость обучения в Финуниверситете (ОФ) близка к среднему значению (отклонение не превышает 10%), при этом стоимость обучения по специальности «Государственное и муниципальное управление» незначительно превышает среднее значение, а стоимость обучения по специальностям «Экономика» и «Менеджмент» ниже среднего. Соотношение стоимости обучения по заочной и очной форме по всем специальностям соответствует среднему значению.

Таким образом, можно предложить следующие рекомендации по совершенствованию ценовой политики Финуниверситета (ОФ). Сохранить неизменной стоимость обучения по специальностям, где отклонения от средней стоимости не превышают 10%. Увеличить стоимость обучения в среднем на 10% по тем специальностям, где отрицательное отклонение от средней стоимости составляет 10-30%. Одновременное повышение цен по очной форме обучения и заочной форме позволит приблизиться к требуемому значению соотношения стоимости обучения. Развитие политики в области цен обеспечит рост эффективности процесса ценообразования в учреждениях высшего профессионального образования и как следствие позволит повысить конкурентоспособность субъектов рынка образовательных услуг.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 03.02.2014) «Об образовании в Российской Федерации»
2. Федеральный закон от 08.05.2010 N 83-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений»
3. Джон Л. Дейли Эффективное ценообразование – основа конкурентного преимущества: учеб. пособие. – М: Вильямс, 2004. – 304 с.
4. Липиц И.В. Ценообразование: учеб. пособие. - М.: Академия, 2011. – 400 с.
5. Лобанова Е.В., Ксенофонтова О.Л. Подходы к ценообразованию в сфере высшего профессионального образования // Успехи современного естествознания. – 2012. – № 4. – стр. 75-76

СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ БЮДЖЕТА СУБЪЕКТА ФЕДЕРАЦИИ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

Аннотация. Проблемы сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации обусловлены высокой неравномерностью экономического развития страны в территориальном разрезе, в связи с чем финансово-экономические центры нашей страны, а также экспортно-ориентированные регионы на сегодняшний день имеют наилучшее социально-экономическое положение.

Ключевые слова: сбалансированность бюджетов субъектов Российской Федерации.

SUBJECT'S OF THE FEDERATION BUDGET BALANCE AS TERRITORY'S DEVELOPMENT NESSESARY CONDITION.

Annotation. The Russian subject's of the federation budget problems are caused by high inequality of the country's regions economic development, due to this, financial and economic centers of the country, as well as export-oriented regions have the best socio-economic status today.

Key words: subject's of the federation budget balance.

На карте мире не существует федераций, сопоставимых с Россией по числу административно-территориальных образований. Обеспечение устойчивости подобной системы, там более эффективного управления ею, является чрезвычайно сложной задачей, ведь для того чтобы работала вся система в совокупности, необходимо бесперебойное функционирование каждого ее элемента. Финансовая система общества представляет собой один из наиболее важных механизмов, позволяющих российскому государству осуществлять социально-экономическое регулирование, главным звеном которой является бюджетная система. Бюджетная система, в свою очередь, также является сложной иерархической структурой, успешная деятельность которой зависит от эффективной работы каждого уровня, который представлен соответствующим бюджетом, ведь именно через государственный бюджет производится направленное воздействие на образование и использование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. Обеспечение его сбалансированности является необходимым требованием, закрепленным в качестве принципа функционирования бюджетной системы Российской Федерации. А связи с тем, что в последнее десятилетие наблюдается регионализация экономических и социальных процессов, и функции регулирования этих процессов переходят от федерального уровня государственной власти к региональным, роль бюджетов субъектов усиливается, а сфера их использования расширяется. Поэтому существенное значение для повышения качества бюджетной политики является изучение бюджетов субъектов Российской Федерации и обеспечение их эффективного функционирования. Именно в этом заключается актуальность выбранной темы, ведь решение проблем сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации, например, сокращения доли трансфертов, получаемых из федерального бюджета, может повысить качество управления региональными финансами, а как следствие, успешность функционирования всей бюджетной системы и политики страны, а значит это будет свидетельствовать об эффективной деятельности всего государства.

Целью работы является анализ сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации. Объектом исследования выступают бюджеты субъектов Российской Федерации. Предмет исследования – сбалансированность бюджетов субъектов Российской Федерации.

Согласно Бюджетному кодексу основными характеристиками бюджета являются общий объем его доходов и расходов, дефицит (профицит) бюджета. Но стоит отметить, что сбалансированность бюджета является одним из требований, которые лежат в основе построения бюджетной системы Российской Федерации, поэтому при планировании поступлений и расходных обязательств органы исполнительной власти должны учитывать данный параметр. Так как реальную ситуацию движения средств на определенной территории отражают отчеты об исполнении бюджетов, возьмем их в основу анализа. А в связи с тем, что годовые отчеты об исполнении бюджетов за 2013 год еще не готовы, то для сопоставления данных целесообразно рассматривать параметры на определенную дату в различных периодах, а именно по состоянию на 1 января года, следующего за отчетным периодом, поэтому рассмотрим ежемесячные отчеты об исполнении бюджетов субъектов Российской Федерации.

На рис.1 представлена информация о количестве субъектов федерации, которые имеют дефицитный или профицитный бюджет. Видно, что в 2013 году количество субъектов, у которых доходы превышают расходы, сократилось примерно на 10 процентов или почти в 2,5 раза. Такая ситуация сложилась в 2013 году в связи с необходимостью обеспечения дополнительных расходных полномочий, связанных с реализацией Указов Президента Российской Федерации, принятых в мае 2012 года в части социально-экономического развития страны на среднесрочную перспективу.

Наибольший темп роста общего объема доходов в 2013 году наблюдается в Еврейской автономной области, однако если рассмотреть структуру доходов, то можно заметить, что этот прирост обусловлен

увеличением безвозмездных поступлений со стороны федерального центра, а не развитием экономики и промышленного производства.

Проанализировав структуру доходов субъектов Российской Федерации в 2013 году, можно сделать вывод о том, что в 10 регионах нашей страны налоговые и неналоговые доходы составляют 85 процентов и более общего объема доходов. В числе этих субъектов находится города Москва и Санкт-Петербург, Московская область, которые являются финансово-экономическими центрами страны, а также Ханты-Мансийский автономный округ-Югра, Сахалинская и Тюменская области, являющиеся экспортно-ориентированными регионами, Свердловская область и Пермский край, представляющие собой наиболее промышленно развитые регионы нашей страны. Наименьший удельный вес налоговых доходов, который составляет примерно 11 процентов, отмечен в Республике Ингушетия. Стоит также отметить, что у всех субъектов федерации, находящихся в Северо-Кавказском федеральном округе, кроме Ставропольского края, доля налоговых и неналоговых доходов не превышает 40 процентов. Это свидетельствует о высокой неэффективности управления региональными финансами на данных территориях, а также сильной зависимости от помощи федерального центра. Столь низкий удельный вес данного вида доходов наблюдается также в Республиках Тыва и Алтай, в Камчатском крае и Еврейской автономной области.

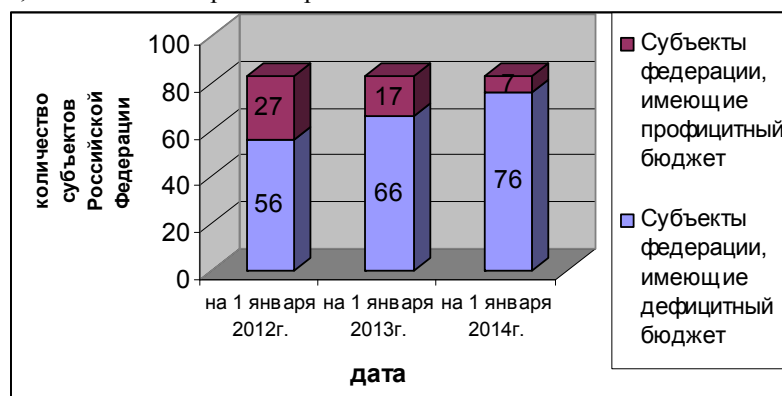


Рис. 1. Сбалансированность бюджетов субъектов федерации РФ

В целом, по состоянию на 1 января 2014 года лишь у 4 субъектов федерации наблюдается увеличение доходов, и это составляет примерно 5 процентов, поэтому сей факт свидетельствует о необходимости улучшения управления региональными финансами почти во всех субъектах Российской Федерации.

Увеличение темпов роста общего объема расходов наблюдается лишь в 10 субъектах федерации – город Санкт-Петербург, Республики Дагестан, Ингушетия, Северная Осетия-Алания, Тыва, Саха (Якутия), Амурская и Сахалинская области, Еврейская автономная область и Чукотский автономный округ. Стоит отметить, что данный показатель характеризует то, что расходование бюджетных средств стало осуществляться эффективнее. Наибольший темп роста общего объема расходов по состоянию на 1 января 2014 года наблюдается в Еврейской автономной области в связи с осуществлением различного рода мероприятий социальной направленности, например, более чем в два раза увеличены расходы на компенсацию роста тарифов граждан на коммунальные услуги и др. Сокращение расходов примерно на 27 процентов наблюдается в Кемеровской области. В 2013 году были осуществлены незначительные изменения в перечень и объемы государственных, долгосрочных целевых и региональных адресных программ. Например, расходы на реализацию программы «Экология и природные ресурсы Кемеровской области» возросли на два миллиона – в связи с тем, что 2013 год был объявлен Годом охраны окружающей среды, а бюджетные ассигнования по областной программе развития системы отдыха и оздоровления детей и подростков в Кузбассе сокращены на 80,6 миллиона рублей.

Проанализировав объем доходов на одного жителя, можно сделать вывод об уровне обеспеченности региона финансовыми ресурсами, что характеризует возможности органов власти для развития региона и сохранения социальной стабильности. Регионами-лидерами по состоянию на 1 января 2014 года становятся Ненецкий, Чукотский и Ямало-Ненецкий автономные округа, где объем доходов на одного жителя превысил 200 тысяч рублей. При этом необходимо отметить, что высокие показатели у двух лидеров во многом обусловлены низкой численностью населения, а абсолютный объем доходов в данных округах невысокий. Самые низкие среднедушевые показатели бюджетных доходов (меньше 30 тысяч рублей на человека) отмечены в Республике Дагестан, Кабардино-Балкарской Республике, Ставропольском крае, Саратовской и Волгоградской областях.

Если рассмотреть распределение регионов с учетом отраслевой специализации в зависимости от доли собственных доходов, то можно отметить, что финансово-экономические центры, а также большинство регионов экспортно-ориентированной и промышленной групп в высокой степени обеспечены собственными источниками доходной базы бюджета.

Ежегодно РИА Рейтинг (Группа РИА Новости) проводит оценку социально-экономического положения субъектов Российской Федерации на основе агрегирования групп показателей, характеризующих экономическую, социальную и бюджетную сферы. В таблице 1 представлена первая десятка субъектов

Российской Федерации, согласно данному рейтингу. Первая пятерка рейтинга по итогам 2012 года осталась такой же, как и по итогам 2011 года: Москва, Санкт-Петербург, ХМАО– Югра, Тюменская область и Московская область. Высокие позиции этих субъектов Российской Федерации не вызывают никакого удивления, так как они являются самыми богатыми в стране: одни – в силу столичного статуса, другие - по причине нефтяного богатства. И хотя добыча в ХМАО – Югра снижается в последнее время, округ по-прежнему остается основным нефтедобывающим регионом страны. На юге Тюменской области в рамках Уватского проекта добыча нефти уже несколько лет растет быстрыми темпами. Вместе с тем уже в пределах второй пятерки рейтинга можно отметить некоторые заметные изменения. В частности, на несколько позиций опустился Ямало-Ненецкий АО, причем ухудшение рейтингового положения округа происходит второй год подряд. Надо полагать, что одна из причин этого - ситуация на мировом рынке газа. Конкуренция на европейском рынке растет, цены падают, России приходится сокращать экспорт, что сказывается на экономике главной газовой провинции страны - ЯНАО. Также ухудшились показатели Красноярского края и Белгородской области в связи с ухудшением конъюнктуры на рынках сырьевых товаров. Некоторые регионы, напротив, заметно улучшили свои показатели. В частности, существенно поднялась в рейтинге Самарская область. АВТОВАЗ, перейдя под контроль французского РЕНО, фактически сменил всю линейку выпускаемых автомобилей, улучшил свои финансовые показатели. Постепенно активизируют деятельность и другие машиностроительные предприятия области. Например, АВИАКОР, начавший выпускать АН- 140.

Таблица 1

Рейтинг социально-экономического положения субъектов Российской Федерации по итогам 2012 года

Место по итогам 2012 г.	Субъект Российской Федерации	Место по итогам 2011 г.	Место по итогам 2010 г.
1	г. Москва	1	1
2	г. Санкт-Петербург	2	2
3	Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	3	3
4	Тюменская область	4	4
5	Московская область	5	6
6	Свердловская область	7	8
7	Республика Татарстан	9	10
8	Ямало-Ненецкий автономный округ	6	5
9	Самарская область	15	12
10	Ленинградская область	11	13

Таким образом, финансово-экономические центры нашей страны, а также экспортно-ориентированные регионы на сегодняшний день имеют наилучшее социально-экономическое положение, основой которого является сбалансированный или профицитный бюджет, ведь только при наличии достаточного объема средств в виде доходов можно обеспечивать в наибольшей мере расходные обязательства государства. Также это свидетельствует о сохранении высокой зависимости экономики Российской Федерации от минерально-сырьевых ресурсов, но не стоит забывать, что они не являются неисчерпаемыми, поэтому руководству страны необходимо активнее стимулировать развитие промышленности и аграрного сектора.

Ни в коем случае нельзя считать одним из возможных путей решения вопроса сбалансированности на региональном уровне передачу налогов, закрепленных на федеральном уровне, субъектам федерации. Данная мера приведет только к еще большим различиям в бюджетной обеспеченности регионов. Более 60% налоговых доходов поступают с территории 10 субъектов РФ, соответственно передача налогов на региональный уровень повысит бюджетную обеспеченность только этих 10 регионов. К тому же передача налогов на региональный уровень должна происходить при одновременном снижении объема межбюджетных трансфертов из федерального бюджета, чтобы не нарушить его сбалансированность.

К общим рекомендациям по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации можно отнести покрытие роста расходов бюджета преимущественно за счет роста его доходов вследствие развития производительных сил и расширения налоговой базы региона, обеспечение исполнения бюджета по расходам в четком соответствии с системой приоритетов расходных обязательств и целями экономики бюджетных ресурсов, принятие новых расходных обязательств при наличии четкой оценки необходимых для их исполнения бюджетных ассигнований, а также с учетом сроков и принципов их реализации, осуществление заимствований только после проведения комплексного предварительного анализа эффективности планируемых за их счет расходов.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 // СПС «КонсультантПлюс»;
2. Информация об исполнении бюджетов субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс] – электронные данные.- М.: Сайт Федерального Казначейства России, 2014.- режим доступа: <http://www.roskazna.ru/>, свободный.- Загл. с экрана;
3. Рейтинг социально-экономического положения субъектов Российской Федерации. Итоги 2012 года [Электронный ресурс] – электронные данные.- М.: Сайт РИАРЕЙТИНГ, 2014.- режим доступа: <http://www.giarating.ru/>, свободный.- Загл. с экрана.

РОЛЬ СЧЕТНОЙ ПАЛАТЫ РФ В ГОСУДАРСТВЕННОМ ФИНАНСОВОМ КОНТРОЛЕ

Аннотация

Счетная палата Российской Федерации - высший специальный орган государственного финансового контроля. Счетная палата реализует комплексные ревизии и проверки по отдельным статьям, как федерального бюджета, так и по статьям бюджета внебюджетных фондов

Annotation

Accounts Chamber of the Russian Federation - the highest special organ of state financial control. Accounting Chamber realizes complex auditing and verification of certain items, as the federal budget, and according to budget extra-budgetary funds

Ключевые слова: счетная палата, финансовый контроль, должностные обязанности, оперативный контроль
Keywords: Court of Auditors, financial control, duties, operational control

Счетная палата Российской Федерации - высший специальный орган государственного финансового контроля. В соответствии с Конституцией (статья 101) Счетная палата подчиняется Федеральному собранию. Порядок формирования Счетной палаты определен Федеральным законом от 05.04.2013 N 41-ФЗ "О Счетной палате РФ" и представлен таким образом: Счетную палату возглавляет председатель, назначенный Государственной Думой сроком на 6 лет, его заместитель назначается Советом Федерации; коллегия Счетной палаты насчитывает 12 аудиторов, текущую контрольно-ревизионную деятельность выполняют инспекторы Счетной палаты. Полномочия Счетной палаты распространяются на все государственные органы и хозяйствующие субъекты, которые используют средства федерального бюджета или управляют федеральной собственностью и т.д.

По своему правовому статусу Счетная палата является независимым органом государственного финансового контроля и самостоятельно формирует планы работы и графики контроля. В обязательном порядке предоставляет Федеральному собранию заключение о проверке исполнения бюджета за отчетный финансовый год. Самые важные направления работы счетной палаты - контрольно-ревизионная и экспертно-аналитическая деятельности.³

Счетная палата реализует комплексные ревизии и проверки по отдельным статьям, как федерального бюджета, так и по статьям бюджета внебюджетных фондов. Контролю подлежат все хозяйственные субъекты независимо от форм собственности и ведомственной принадлежности, если эти субъекты: - используют средства Федерального бюджета, управляют или используют федеральную собственность, имеют таможенные, налоговые или иные льготы.

Все субъекты обязаны предоставлять информацию, необходимую для деятельности Счетной палаты в ходе проверок, ревизий, а также по запросам Счетной палаты. Уклонение или отказ от предоставления документов или предоставление неполной или недостоверной информации влечет за собой уголовную ответственность.

При выполнении своих должностных обязанностей инспекторы Счетной палаты имеют право беспрепятственно посещать государственные учреждения, предприятия, организации, кредитно-финансовые учреждения, воинские части и подразделения, входить в любые производственные, складские, торговые и канцелярские помещения; опечатывать кассы, кассовые и служебные помещения, склады; изымать необходимые документы (в обязательном порядке составляется акт изъятия). Если в ходе проверок были выявлены нарушения наносящие государству ущерб, Счетная палата выдает организации предписания, подписанные Председателем счетной палаты или же его заместителем. Оно обязательно для исполнения. По итогам ревизий или проверок составляется отчет, в котором указываются имеющие место хищения, злоупотребления, подлоги и другие нарушения. О результатах проведенных проверок Счетная палата Федеральное Собрание. Данные материалы публикуются в периодическом издании «Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации», а также на официальном сайте.

Экспертно-аналитическая деятельность Счетной палаты включает в себя: экспертизу законопроектов, международных договоров, федеральных программ и других документов, касающихся федерального бюджета, государственных внебюджетных фондов и федеральной собственности, подготовку аналитических материалов по вопросам финансового контроля.

В основу системы контроля федерального бюджета положен непрерывный контрольный цикл продолжительностью три года. Т.е. в течение каждого года Счетная палата работает одновременно с бюджетами трех лет (бюджет прошлого года находится в стадии ревизии, текущего в стадии оперативного контроля и будущий - в стадии предварительного контроля).

В ходе предварительного контроля проходят экспертную проверку показатели, заложенные в проект бюджета. Они сопоставляются с данными о ходе исполнения бюджета текущего года, с учетом информации о социально экономическом положении страны. На этой основе составляется заключение на проект федерального бюджета, которое утверждается Коллегией Счетной палаты.

³ Федеральный закон от 04 марта 2013 года; 41-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации»

Оперативный контроль заключается в проверке полноты и своевременности поступления денежных средств, их расходования; выявлении нарушений; внесение предложений по совершенствованию бюджетного процесса. На основе данных оперативного контроля составляется отчет об исполнении федерального бюджета за каждый квартал.

После окончания финансового года Счетной палатой проводятся комплексные ревизии исполненного бюджета. Все платежные документы, лицевые счета казначейства, документы по исполнению бюджета подлежат проверке специально созданной рабочей группой. Вместе с тем проводятся контрольные мероприятия во всех департаментах Министерства финансов России. По результатам таких ревизий составляются первичные акты и сводный акт, на основе которых Правительством готовится заключение на проект закона об исполнении федерального бюджета и представляется в Государственную Думу.

Завершающей стадией бюджетного процесса является составление отчета об исполнении бюджета, его рассмотрение и утверждение законодателями. Отчет об исполнении федерального бюджета за истекший год утверждается в форме закона. Для этого он должен быть представлен Правительством в Государственную Думу не позднее 1 июня следующего года. В этот же срока законопроект должен быть направлен в Счетную палату для подготовки заключения. После того как заключение счетной палаты было направлено в Думу, нижняя палата парламента начинает рассмотрение отчета об исполнении федерального бюджета. Рассмотрев отчет об исполнении бюджета, Государственная Дума принимает решение об его утверждении или же отклонении.

Специалисты Счетной палаты выявили нарушения в использовании бюджетных средств, общая сумма, которых в 2013 году составила более миллиарда рублей.

К примеру, за 2013 г. Счётная палата провела 19 проверок в регионах в области соблюдения законодательства при осуществлении бюджетного процесса, а также эффективного и целевого использования межбюджетных трансфертов. Исходя из этих проверок: наибольший объём нарушений выявлен в Костромской области - около 20 млрд. руб., в Курской области - более 11 млрд. руб., в Магаданской области - 3,2 млрд. руб., в Челябинской области - 5,8 млрд. руб., в Нижегородской области - 2,8 млрд. руб. и других областях.

Деятельность Счетной палаты в Омской области в 2013 году осуществлялась на основании плана работы на 2013 год, утвержденного коллегией Палаты 21 декабря 2012 года.

Основные показатели, которые характеризуют и описывают деятельность Счетной палаты в 2013 году по сравнению с предыдущими 2011 и 2012 годами, представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные показатели работы Контрольно-счетной палаты в 2011-2013 гг.

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Количество проведенных контрольных и экспертно-аналитических мероприятий (всего), в том числе:	256	205	201
- контрольных мероприятий	218	148	100
- экспертно-аналитических мероприятий	38	57	101
Количество проверенных организаций	221	176	214
Сумма проверенных средств, стоимость проверенного имущества Омской области (млн. рублей)	25 425,8	24 313,8	29 641,2
Сумма выявленных нарушений (млн. рублей)	174,3	299,9	357,8
Количество направленных представлений и предписаний	93	121	90
Количество направленных информационных писем	104	83	95
Количество материалов, направленных в правоохранительные органы	10	22	20
Количество должностных лиц, привлеченных к дисциплинарной ответственности	65	87	89
Количество уголовных дел, возбужденных по материалам Контрольно-счетной палаты	0	1	2

Из таблицы можно заметить, что с каждым годом уменьшается количество проведенных проверок. Это связано с тем, что проверяемые вопросы стали обширнее, увеличилось количество объектов проверок и объемов проверяемых средств за одно контрольное мероприятие в целом. Все это осуществляет проведение всестороннего анализа, повышает комплексный характер, эффективность и результативность работы Счетной палаты. Из общего числа проведенных контрольных и экспертно-аналитических мероприятий по поручениям комитетов Законодательного Собрания Омской области проведено 42 контрольных и 25 экспертно-аналитических мероприятий.

За 2013 год количество организаций, допустивших финансовые нарушения в использовании бюджетных средств, составил 40 % от общего числа проверенных объектов. К примеру, в 2012 году этот показатель составлял 48,9 %. Снижение этого показателя свидетельствует о реализации одного из основных принципов деятельности Счетной палаты, т.е. эффективности. А значит количество нарушений в организациях, в которых уже проводилась проверка, сокращается.

Общая сумма нарушений, зафиксированных в финансово-бюджетной сфере за 2013 год составила 357,8 млн.рублей. В том числе при предоставлении и использовании бюджетных средств – на сумму 325,0 млн. рублей, при управлении и распоряжении собственностью – на сумму 32,8 млн. рублей. По сравнению с 2012 годом сумма увеличилась в 119,3 %, а по сравнению с 2011 годом на 205,3 %. (рис.1)

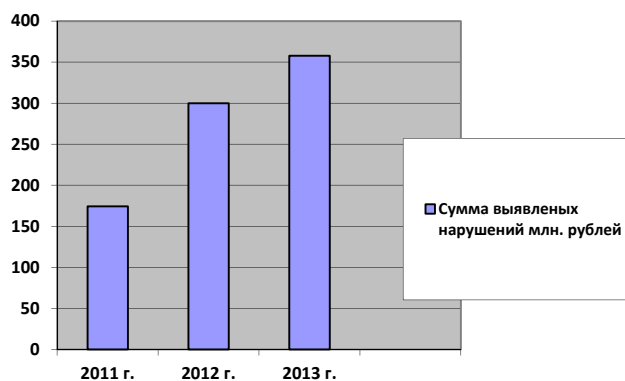


Рис.1 Динамика выявленных нарушений

Кроме того, установлены нарушения законодательства Российской Федерации и Омской области, не подлежащие финансовой оценке.

Такое явное увеличение нарушений связано с тем, что в план работы Счетной палаты включены сферы, где существуют риски нанесения ущерба (такие как строительство, капитальный ремонт, поддержка предпринимательства), а также увеличением объема проверяемых средств.⁴

Самым серьезным нарушением, выявленным в Омской области за 2013 год считается проверка Омского аэропорта «Омск-Центральный», проведенная Счетной палатой, вследствие которой были выявлены серьезные нарушения при использовании бюджетных средств более чем на 11,5 млн. рублей.

Эффективная организация системы государственного финансового контроля невозможна без тесного взаимодействия Контрольно-счетной палаты с другими контрольными и правоохранительными органами. Всего Палатой заключено 11 соглашений о сотрудничестве, в том числе в 2013 году – с Территориальным управлением Федеральной службы финансово-бюджетного надзора в Омской области и Главным управлением финансового контроля Омской области.

Счетная палата РФ – важнейший государственный орган страны, выявляя нарушения, она активно может влиять на повышение качества и культуры управления государственными финансами.

За время существования Счетная палата помогла устранить нарушения на 131,6 миллиарда, конечно все нарушения ликвидировать не удастся, но Счетная палата стремится к этому.

Итоги деятельности за последние годы свидетельствуют, что Счетная палата проводит эффективную работу по выявлению потерь финансовых ресурсов государства, возврату незаконно израсходованных средств, подготовке предложений по устранению причин существующих недостатков.

В целях повышения результативности деятельности Счетной палаты Российской Федерации, за последний год значительно активизировалась работа по организации взаимодействия с органами государственной власти. Счетной палатой Российской Федерации были подписаны соглашения о сотрудничестве и взаимодействии с рядом правоохранительных органов и другими органами государственной власти. Помимо этого, Счетная палата Российской Федерации взаимодействует с органами государственного финансового контроля иностранных государств.⁵

⁴ Отчет о деятельности Счетной палаты Омской области в 2013 году от 25 февраля 2014 года № 31/4

⁵ Официальный сайт Счетной палаты РФ : <http://www.ach.gov.ru/ru/>

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Аннотация

В статье представлен авторский подход к анализу уровня жизни населения, рассмотрены методика расчёта прожиточного минимума, рациональные нормы потребления товаров и услуг.

Annotation

The article presents the author's approach to the analysis of living standards naseleneniya, considered method of calculating the subsistence minimum, rational norms of consumption goods and services.

Ключевые слова: доход, уровень жизни, прожиточный минимум, потребление

Key words: income, standard of living, subsistence consumption

Уровень жизни — это уровень благосостояния населения, потребления благ и услуг, совокупность условий и показателей, которые характеризуют меру удовлетворения основных жизненных потребностей людей. Основными показателями уровня жизни являются доходы населения (среднедушевые номинальные и реальные доходы, показатели дифференциации доходов, номинальная и реальная начисленная средняя заработная плата, средний и реальный размер назначенной пенсии, величина прожиточного минимума и доля населения с доходами ниже прожиточного уровня, минимальные размеры заработной платы и пенсии и пр.).

Важнейшим показателем, используемым для осуществления эффективной социальной политики государства, является показатель прожиточного минимума.

Прожиточный минимум - это минимальный уровень дохода, который считается необходимым для обеспечения определённого уровня жизни в определённой стране. При помощи этого показателя измеряется бедность: население, которое имеет доход ниже прожиточного минимума, признается бедным и имеет право на поддержку со стороны государства.

В целом по Российской Федерации прожиточный минимуму предназначается для:

-оценки уровня жизни населения Российской Федерации при разработке и реализации социальной политики и федеральных социальных программ;

-обоснования устанавливаемых на федеральном уровне минимального размера оплаты труда, а также для определения устанавливаемых на федеральном уровне размеров стипендий, пособий и других социальных выплат;

-формирования федерального бюджета;

-других установленных федеральным законом целей.

Согласно Федеральному закону от 24 октября 1997г. №134-ФЗ "О прожиточном минимуме в Российской Федерации" величина прожиточного минимума в целом по Российской Федерации устанавливается Правительством Российской Федерации.

Динамика изменения прожиточного минимума в Российской Федерации в 2011-2013 годах представлена в таблице №1.

Таблица 1

Динамика изменения прожиточного минимума в Российской Федерации в 2011-2013 гг., рублей.

	Все население	из него по социально-демографическим группам населения			Соотношение среднедушевых денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума, процентов
		трудоспособное население	пенсионеры	дети	
2011	6369	6878	5032	6157	326,3
I квартал	6473	6986	5122	6265	273,6
II квартал	6505	7023	5141	6294	313,9
III квартал	6287	6792	4961	6076	326,3
IV квартал	6209	6710	4902	5993	395,2
2012	6510	7049	5123	6259	354,2
I квартал	6307	6827	4963	6070	300,8
II квартал	6385	6913	5020	6146	351,3
III квартал	6643	7191	5229	6387	348,0
IV квартал	6705	7263	5281	6432	414,8

2013					
I квартал	7095	7633	5828	6859	304,2
II квартал	7372	7941	6043	7104	336,5
III квартал	7429	8014	6097	7105	335,7

Прожиточный минимум с каждым годом увеличивается, увеличивается заработная плата, повышается размер социальных пособий. Однако непрерывный рост цен на товары и услуги и инфляция сводят на нет эти меры. Увеличение прожиточного минимума слишком медленно по отношению к росту цен, с каждым годом население сможет позволить себе все меньше и меньше товаров, услуг и т.д. Прожиточный минимум, учитывая все вышеперечисленные показатели должен быть как минимум в два раза выше.

Расчеты величины прожиточного минимума в целом по Российской Федерации производятся Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации на основании потребительской корзины, установленной Федеральным законом от 03.12.2012 № 227-ФЗ "О потребительской корзине в целом по Российской Федерации" и данных Федеральной службы государственной статистики об уровне потребительских цен на товары и услуги, формирующие потребительскую корзину. Наблюдение за уровнем потребительских цен для исчисления величины прожиточного минимума в целом по Российской Федерации осуществляется органами государственной статистики во всех субъектах Российской Федерации

Потребительская корзина — это примерный расчётный набор, ассортимент товаров, характеризующий типичный уровень и структуру месячного потребления человека или семьи.

Минимальные наборы продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг для основных социально-демографических групп населения в субъектах Российской Федерации рекомендуется формировать на основе зонирования территории Российской Федерации в зависимости от факторов, влияющих на особенности потребления населением продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг.

В основу зонирования территории Российской Федерации для формирования минимального набора продуктов питания положены следующие факторы:

- 1) природно-климатические и экономические условия;
- 2) особенности производства продуктов питания;
- 3) национальные традиции и местные особенности в питании населения;
- 4) сложившаяся структура питания с учетом фактического потребления продуктов в малоимущих семьях;
- 5) необходимость удовлетворения потребностей основных социально-демографических групп населения в пищевых веществах исходя из химического состава и энергетической ценности продуктов питания;
- 6) более высокая энергетическая ценность минимальных наборов продуктов питания для основных социально-демографических групп населения, проживающих в районах Севера.

При формировании минимального набора продуктов питания используются нормы физиологических потребностей в пищевых веществах для трудоспособного населения, пенсионеров и детей, а также рекомендации Всемирной организации здравоохранения.

Минимальный набор продуктов питания:

- для трудоспособного населения формируется исходя из физиологических особенностей организма мужчин и женщин, не занятых тяжелым физическим трудом.

- для пенсионеров формируется с учетом возрастного снижения потребности в энергетической ценности питания.

- для детей формируется с учетом необходимости обеспечения им полноценного питания для развития здорового организма (в возрасте 0 - 6 лет), а также дополнительного питания для активного социального и физического развития (в возрасте 7 - 15 лет).

Рекомендуемый минимальный набор продуктов питания для основных социально-демографических групп населения в таблице номер 2.

Таблица 2

Минимальный набор продуктов питания, используемый для расчета прожиточного минимума в целом по России

Наименование	Единица измерения	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые)	кг	133,7	103,7	84,0
Картофель	кг	107,6	80,0	107,4

Овощи и бахчевые	кг	97,0	92,0	108,7
Фрукты свежие	кг	23,0	22,0	51,9
Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар	кг	22,2	21,2	25,2
Мясопродукты	кг	37,2	31,5	33,7
Рыбопродукты	кг	16,0	15,0	14,0
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	кг	238,2	218,9	325,2
Яйца	штук	200	180	193
Масло растительное, Маргарин и другие жиры	кг	13,8	11,0	10,0
Прочие продукты (соль, чай, специи)	кг	4,9	4,2	3,6

Продукты питания, входящие в минимальный набор, объединяют в группы: хлебные продукты; картофель; овощи и бахчевые; фрукты свежие; сахар и кондитерские изделия; мясопродукты; рыбопродукты; молоко и молокопродукты; яйца; маргарин и другие жиры; прочие продукты.

Картофель, фрукты свежие и яйца включаются в потребительскую корзину в объеме, предусмотренном в минимальном наборе продуктов питания.

При включении в потребительскую корзину овощей и бахчевых, мясопродуктов, рыбопродуктов, масла растительного, маргарина и других жиров и прочих продуктов объемы потребления продуктов, входящих в группу, складываются.

Стоимость продовольственной корзины по каждой группе населения рассчитывается путем умножения минимальной нормы потребления продуктов на среднюю цену покупки.

Минимальный набор непродовольственных товаров общесемейного пользования не зависит от природно-климатических условий.

Количество непродовольственных товаров индивидуального пользования рассчитывается с учетом температурного режима, количества осадков и солнечных дней в течение года.

Рекомендуемый минимальный набор непродовольственных товаров индивидуального пользования для основных социально-демографических групп населения приведен в таблице номер 3.

Таблица 3.

Минимальный набор непродовольственных товаров, используемых для вычислений по прожиточному минимуму в целом по России:

Наименование	Единица измерения	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Верхняя пальтовая группа	штук/лет	3/7,6	3/8,7	3/2,6
Верхняя костюмно-платьевая группа	штук/лет	8/4,2	8/5,0	11/2,0
Белье	штук/лет	9/2,4	10/2,9	11/1,8
Чулочно-носочные изделия	штук/лет	7/1,4	4/1,9	6/1,3
Головные уборы и галантерейные изделия	штук/лет	5/5,0	4/5,6	4/2,8
Обувь	штук/лет	6/3,2	6/3,5	7/1,8
Школьно-письменные товары	штук/лет	3/1,0	3/1,0	27/1,0
Постельное белье	штук/лет	14/7,0	14/7,0	14/7,0
Товары культурно-бытового и хозяйственного назначения	штук/лет	19/10,5	19/10,5	19/10,5
Предметы первой необходимости санитарии и лекарства	процентов от общей величины расходов на непродовольственные товары в месяц	10	15	12

Минимальный набор непродовольственных товаров общесемейного пользования формируется в расчете на среднестатистическую семью.

Минимальный набор услуг в субъектах Российской Федерации рекомендуется формировать с учетом распределения субъектов Российской Федерации по зонам, выделенным согласно географическому делению и синоптическим наблюдениям с учетом продолжительности отопительного периода и светового дня. Рекомендуемый минимальный набор жилищно-коммунальных услуг представлен в таблице № 4.

Таблица №4

Минимальный набор жилищно-коммунальных услуг, используемый для расчета ВПМ в целом по России

название	Единица измерения	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Жилье	кв. м общей площади	18	18	18
Центральное отопление	Гкал в год	6,7	6,7	6,7
Холодное и горячее водоснабжение и водоотведение	л в сутки	285	285	285
Газоснабжение	куб. м в месяц	10	10	10
Электроэнергия	кВт.ч в месяц	50	50	50
Транспортные услуги	поездок в год	619	150	396
Услуги культуры	процентов от общей величины расходов на услуги в месяц	5	5	5
Другие виды услуг	процентов от общей величины расходов на услуги в месяц	15	15	15

К жилищно-коммунальным услугам относятся обеспеченность жильем, отопление, холодное и горячее водоснабжение и водоотведение, газо- и энергоснабжение, исходя из отраслевых норм расхода воды, электроэнергии и газа на бытовые нужды и расхода энергии, необходимой для отопления жилья.

В минимальном наборе услуг обеспеченность жильем учитывается в соответствии с установленным законодательством Российской Федерации федеральным стандартом социальной нормы площади жилья на одного члена семьи из трех и более человек.

Услуги культуры включаются в минимальный набор услуг с учетом стоимости нормативного числа посещений театрально-зрелищных мероприятий, кинотеатров, музеев и выставок. Объем других услуг (услуги связи и услуги по ремонту одежды и обуви, посещение парикмахерских, бань, прачечных и т.д.) включается в минимальный набор услуг в процентах к общей величине расходов на услуги исходя из данных статистических обследований.

Минимальные наборы непродовольственных товаров составляют товары индивидуального и общесемейного пользования. Для мужчин и женщин и детей непродовольственные товары индивидуального пользования разные. Минимальный набор непродовольственных товаров общесемейного пользования в расчете на одну среднестатистическую семью (2,90 человека). В минимальную потребительскую корзину на одного человека "укладывается" следующий набор услуг: 18 кв.метров жилой площади, центральное отопление - 6,7 гигакалории в год, вода - 285 литров в сутки, газ - 10 куб.м. в месяц, электроэнергия - 50 кВт/ч в месяц. Кроме того, обсчитываются расходы на общественный транспорт: для мужчины трудоспособного возраста - на 602 поездки, для женщины - на 638 и для детей в возрасте 7-15 лет - 600 поездок в год. Транспортные услуги для пенсионеров и детей в возрасте до шести лет в минимальный набор услуг не включаются.

ВЫЯВЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНЫХ СПОСОБОВ ФОРМИРОВАНИЯ ДОКАЗАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ ПО ВЫЕЗДНЫМ НАЛОГОВЫМ ПРОВЕРКАМ

В рамках налоговой проверки налоговые органы наделены довольно широкими полномочиями: это и проведение опроса свидетелей, и истребование документов, и выемка документов и предметов.

Доказательства по делу о налоговом правонарушении добываются в рамках налогового контроля. Именно грамотный анализ собранных налоговыми органами доказательств может дать ключ к следующей защите своих действий. Причем все доказательства налогового правонарушения должны быть собраны налоговым органом только в рамках проводимых мероприятий, прописанных в Налоговом Кодексе РФ.

In the framework of the tax audit tax authorities have rather broad powers: the questioning of witnesses, and the discovery of documents, and the seizure of documents and subjects.

Evidence in the case of tax offenses are mined in the framework of tax control. It is competent analysis of the collected tax authorities of evidence may provide the key to the next protection of their actions. And all the evidence of the tax offence shall be collected by the tax authority only within the framework of the events, prescribed in the Tax Code of the Russian Federation

Налог - tax
Налоговый контроль - tax control
Выездные налоговые проверки - field tax audit
Опрос свидетелей - the interrogation of the witnesses
Переводчик - translator

Как известно, выездные налоговые проверки - самый действенный вид налогового контроля за соблюдением налогоплательщиками законодательства о налогах и сборах. Обнаружение схем уклонения от налогообложения - не только наиболее острая ориентированность работы налоговых органов, но и самое трудоемкое по сбору доказательной базы.

В рамках налоговой проверки налоговые органы наделены довольно широкими полномочиями: это и проведение опроса свидетелей, и истребование документов, и выемка документов и предметов.

Но очень часто налоговые инспекторы прибегают именно к опросам свидетелей - работников компании, например для подтверждения фактов выплаты заработной платы "в конвертах", наличия убытков в компании при одновременном возмещении больших сумм НДС из бюджета, уклонения от налогов.

Общий алгоритм проведения опроса свидетеля в рамках налоговой проверки в НК РФ, в том числе ст. 90 "Участие свидетеля" НК РФ, четко не прописан. Однако на практике мероприятия налогового контроля, проводимые налоговыми органами с привлечением свидетелей, могут быть следующими:

- на основании документов анализируется финансово-хозяйственная деятельность налогоплательщика (налоговые декларации, первичные документы, регистры налогового и бухгалтерского учета);
- выявляются искажения и противоречия в содержании исследуемых документов;
- устанавливаются факты занижения налоговой базы и иные налоговые правонарушения;
- проводится опрос свидетелей и берутся соответствующие пояснения в части нарушений требований законодательства;
- формируются предложения о привлечении налогоплательщика к ответственности за совершение налоговых правонарушений;
- на основании полученных данных составляется акт налоговой проверки, на основании которого в дальнейшем основывается решение о привлечении налогоплательщика к ответственности.

При этом следует отметить, что в НК РФ отсутствует такое действие налоговиков, как опрос, вместе с тем ст. 90 НК РФ предусмотрено участие свидетеля в процессе проведения налоговой проверки. Как правило, свидетель вызывается в рамках проводимой проверки (выездной или камеральной). Вне рамок проверки (впрочем, как и в рамках проверки) налоговый орган может воспользоваться пп. 4 п. 1 ст. 31 НК РФ и пригласить налогоплательщика для дачи пояснений.

В качестве свидетеля для дачи показаний может быть вызвано любое физическое лицо, которому могут быть известны какие-либо обстоятельства, имеющие значение для осуществления налогового контроля.

Не могут допрашиваться в качестве свидетеля:

1) лица, которые в силу малолетнего возраста, своих физических или психических недостатков не способны правильно воспринимать обстоятельства, имеющие значение для осуществления налогового контроля;

2) лица, которые получили информацию, необходимую для проведения налогового контроля, в связи с исполнением ими своих профессиональных обязанностей, если подобные сведения относятся к профессиональной тайне этих лиц, в частности адвокаты, аудиторы.

Свидетель может отказаться от дачи показаний. Например, это можно сделать, если он вынужден давать

показания против самого себя или своих родственников.

Опрос проводится в налоговом органе. Однако в п. 4 ст. 90 НК РФ указано, что показания свидетеля могут быть получены по месту его пребывания, если он вследствие болезни, старости, инвалидности не в состоянии явиться в налоговый орган, а по усмотрению должностного лица налогового органа - и в других случаях. Поскольку "другие случаи не определены", фактически опрос может проводиться и в офисе компании.

Необходимость производства опроса имеет место при наличии фактических и юридических оснований и внутреннем убеждении должностного лица налогового органа в надобности и возможности его осуществления.

Перед получением показаний должностное лицо налогового органа предупреждает свидетеля об ответственности за отказ или уклонение от дачи показаний либо за дачу заведомо ложных показаний, о чем делается отметка в протоколе, которая удостоверяется подписью свидетеля.

Так, если свидетель просто не захочет участвовать в мероприятиях, проводимых налоговым органом, согласно ст. 128 НК РФ он может быть привлечен к ответственности.

Неявка либо уклонение от явки без уважительных причин лица, вызываемого по делу о налоговом правонарушении в качестве свидетеля, влечет взыскание штрафа в размере 1000 руб. Неправомерный отказ свидетеля от дачи показаний, а равно дача заведомо ложных показаний влечет взыскание штрафа в размере 3000 тыс. руб.

Фактически опрос проводится следующим образом. Инспектор выясняет личность свидетеля, проверяет личность на основании представленных документов (паспорта), уточняет место работы и занимаемую должность.

В протокол вносятся следующие данные о свидетеле:

- фамилия, имя, отчество;
- дата рождения;
- место рождения;
- место жительства;
- данные паспорта или иного удостоверяющего личность документа;
- данные о гражданстве;
- сведения о владении русским языком;
- сведения о владении иным языком;
- место работы или учебы;
- контактный телефон;
- иные данные о личности свидетеля.

Дальше инспектор переходит к вопросам по существу проводимой проверки. Все ответы фиксируются в протоколе. Понятно, что свидетель - работник компании может не знать ответы на все вопросы, задаваемые инспектором, например на вопросы, касающиеся бухгалтерских проводок при учете заработной платы или тонкостей методологии налогового учета, в этом случае он может сказать, что сведениями он не располагает или что с соответствующими документами не был ознакомлен.

Все ответы свидетеля заносятся в соответствующий протокол. Свидетель должен быть ознакомлен с протоколом. Если он не согласен с изложением каких-либо показаний, например они были неверно истолкованы, нужно сделать соответствующую отметку.

В силу ст. 97 НК РФ в необходимых случаях для участия в действиях по осуществлению налогового контроля на договорной основе может быть привлечен переводчик налогоплательщика.

Алгоритм вызова и участия переводчика довольно простой. Переводчику направляется уведомление о вызове в налоговый орган. Он должен явиться в налоговый орган по вызову назначившего его должностного лица и точно выполнить порученный ему перевод.

В соответствии со ст. 29 НК РФ уполномоченным представителем налогоплательщика признается физическое или юридическое лицо, уполномоченное налогоплательщиком представлять его интересы в отношениях с налоговыми органами (таможенными органами), иными участниками отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах.

Уполномоченный представитель налогоплательщика-организации осуществляет свои полномочия на основании доверенности, выдаваемой в порядке, установленном гражданским законодательством РФ.

Таким образом, переводчик может представлять организацию только на основании доверенности.

Кроме того, налоговый орган может затребовать документы, подтверждающие компетенцию переводчика и его работу в компании. К таким документам относятся выписка из приказа о назначении, копия диплома переводчика. Однако документы, не затребованные в рамках налоговой проверки, представлять не обязательно.

Переводчик, работающий в организации, должен иметь диплом установленного образца. Переводчик осуществляет последовательный перевод в соответствии с полученными знаниями и дипломом, а осуществление перевода возможно только при наличии специальных средств (словарей, программного обеспечения).

При этом налоговым законодательством предусмотрена ответственность переводчика. Он может быть привлечен к налоговой ответственности в виде штрафа в размере 500 руб. за отказ от участия в проведении налоговой проверки. За выполнение заведомо ложного перевода переводчик может быть привлечен к налоговой

ответственности в виде штрафа в размере 5000 руб.

Действующим законодательством РФ предусмотрены следующие денежные выплаты работникам, вызываемым в арбитражный суд, налоговый орган в качестве экспертов, свидетелей, переводчиков:

1) возмещение понесенных работниками в связи с явкой в суд, налоговый орган или орган дознания расходов на проезд, наем жилого помещения и дополнительных расходов, связанных с проживанием вне места постоянного жительства (суточных);

2) сохранение за работающими гражданами, вызываемыми в суд в качестве свидетелей, среднего заработка по месту их работы за время отсутствия в связи с явкой в суд, арбитражный суд.

Таким образом, доказательства по делу о налоговом правонарушении добываются в рамках налогового контроля. Именно грамотный анализ собранных налоговыми органами доказательств может дать ключ к следующей защите своих действий. Причем все доказательства налогового правонарушения должны быть собраны налоговым органом только в рамках проводимых мероприятий, прописанных в Налоговом Кодексе РФ.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (части первая и вторая). М.: Юрайт, 2013г. – 687с.
2. Брызгалин А. Правовые вопросы нового налогового администрирования в 2013 году // Хозяйство и прав.- 2012. -№ 8.- С.13-16
2. Федеральная служба государственной статистики: [Официальный сайт]. — URL: <http://www.gks.ru>.
3. Федеральная налоговая служба: [Официальный сайт]. – URL:<http://www.nalog.ru>.

Духонина М.В., Тимофеева Н. А.
Омский филиал Финуниверситета

НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ

Развитие малого предпринимательства является одним из самых эффективных методов стабилизации экономики. Безусловно, российская экономика нуждается в развитии малого бизнеса, при этом важную роль играет возможность малых предприятий и индивидуальных предпринимателей в выборе систем налогообложения, учета и отчетности.

The development of small business is one of the most effective methods of stabilizing the economy. Certainly, the Russian economy needs the development of small business, an important role plays the ability of small businesses and individual entrepreneurs in the choice of the system of taxation, accounting and reporting.

Малый бизнес - small business

Специальный налоговый режим - Special tax treatment

Единый сельскохозяйственный налог - Unified agricultural tax

Упрощенная система налогообложения - Simplified system of taxation

Единый налог на вмененный доход - Unified tax on imputed income

Патентная система налогообложения - The patent system of taxation

Проведем анализ в отношении специальных налоговых режимов, действующих в нашей стране уже более 20 лет. Специальные налоговые режимы (СНР), появившиеся в конце 1990-х гг., ноу-хау российских законодателей, поскольку, в отличие от большинства остальных налогов, соответствующих им аналогов в мировой практике не было. Принято считать, что СНР - это льготный режим налогообложения. Но это не совсем так, поскольку введение альтернативных налоговых режимов в большей степени связано со сложностями обложения обычными налогами определенных видов деятельности или определенных доходов.

В 2012 г. от применения трех специальных режимов, связанных с налогообложением совокупного дохода, упрощенной системы налогообложения (УСН), в т. ч. патентной формы уплаты налога; единого налога на вмененный доход (ЕНВД), единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН) в бюджеты всех уровней страны поступило 234,1 млрд руб., что составляет 2,4 % от налоговых доходов консолидированного бюджета России. Указанные поступления растут, а число налогоплательщиков увеличивается. Нельзя не отметить, что одной из главных причин введения специальных налогов на совокупный доход был вывод потенциальных налогоплательщиков из теневого сектора. Однако, по данным МВД, теневой сектор экономики все еще значителен и по самым скромным подсчетам составляет около 30 % ВВП.

Еще один настораживающий факт, существенная и неуклонно растущая налоговая задолженность по СНР перед бюджетом, составлявшая на начало 2012 г. почти 18 млрд руб. против 16 млрд на начало 2011 г. При этом практически вся она признана невозможной к взысканию, что служит косвенным подтверждением выхода ряда соответствующих налогоплательщиков из бизнеса.

Единый сельскохозяйственный налог. Первым из специальных налоговых режимов в НК РФ числится ЕСХН, призванный облегчить положение сельскохозяйственных производителей, деятельность которых

малорентабельна, а профессиональные кадры, в т. ч. финансисты и бухгалтера, в большом дефиците. Поступления от ЕСХН незначительны - всего 3,8 млрд руб., но резервы его роста велики, и косвенное подтверждение тому - высокая динамика поступлений: за последний год они увеличились на 44 %, во многом благодаря постоянному совершенствованию налогового законодательства для облегчения налогового бремени сельскохозяйственных производителей.

Но далеко не все налогоплательщики, которые по параметрам деятельности подходят под рассматриваемый специальный режим, пользуются предоставленными возможностями. Поскольку режим добровольный, налогоплательщик переходит на него только в том случае, если сокращаются его налоговые обязательства, и уменьшение отчетности носит скорее сопутствующий характер.

Для мелких налогоплательщиков, затраты которых незначительны, ЕСХН, несомненно, привлекателен. Для крупных вряд ли, поскольку, не уплачивая НДС, они не получают соответствующее возмещение по приобретенным товарно-материальным ценностям - корма, удобрения, птица и скот, инвентарь и др., обходящимся современным хозяйствам в весьма значительные суммы. Кроме того, списание существующих и вновь вводимых производственных фондов без амортизации сразу на затраты требует ведения дополнительного учета на случай возможного перехода на общий режим налогообложения.

Побудить крупных сельхозпроизводителей перейти на ЕСХН можно только путем изменения налогового законодательства как в части НДС, так и в части регламентации доли сельхозпродукции в общем объеме продукции, необходимой для перехода на СНР. Постоянно соответствовать главному параметру работы на ЕСХН - 70% продукции должно быть сельскохозяйственной, причем самостоятельно произведенной и переработанной, крупным налогоплательщикам практически невозможно.

Основной вывод, связанный с анализом рассматриваемого режима: если сельхозпроизводители платят налоги в общем порядке и при этом не терпят убытков, то стимулировать их к изменению взаимоотношений с государством невыгодно никому.

Упрощенная система налогообложения. Самый значимый специальный налоговый режим по охвату налогоплательщиков и по размерам налоговых поступлений 67 % от всех СНР - УСН. В то же время это самый проблемный и неразработанный режим. УСН предусмотрена не только для малого, но и для среднего бизнеса, на нее имеют право перейти организации и предприниматели, объем выручки от реализации у которых не превышает 60 млн. руб., численность занятых работников не больше 100 человек, а стоимость основных производственных фондов не более 100 млн. руб.

Поскольку УСН все-таки исключение из общих правил налогообложения, на наш взгляд, правильно, что он неприемлем для определенных видов деятельности ни при каких условиях. Это касается высокодоходных видов финансового бизнеса, производства и реализации подакцизной продукции и некоторых других видов бизнеса, а также деятельности организаций, имеющих обособленные представительства и филиалы.

На первом этапе введения УСН в НК РФ предусматривалось, что с 2005 г. объект налогообложения в виде дохода будет отменен. Однако в дальнейшем речь о такой отмене уже не шла и не идет сейчас. Таким образом, осталось два объекта - «доход» и «доход за минусом расхода», применяемые по выбору налогоплательщика. Если бы даже произошла отмена возможности расчета налоговой базы исходя из двух объектов налогообложения, то при ставке налога в 15 % это на 25 % ниже, чем по налогу на прибыль, в условиях отмены налога на имущество и НДС, а также при предоставлении органам власти субъектов Федерации возможности снижать ставку налога до 5 % такие условия были бы чрезвычайно привлекательны.

На практике оказалось, что с позиции экономии на уплате налогов рассматриваемый режим подходит далеко не для всех налогоплательщиков, попадающих под заданные параметры. Большинство организаций и индивидуальных предпринимателей используют только тот метод расчета налоговой базы, который связан с выбором объекта налогообложения «доходы»: 71 % налоговых поступлений от налогоплательщиков УСН связан именно с этими организациями и индивидуальными предпринимателями, причем год от года цифра увеличивается.

Очевидно, что преимуществами УСН в основном пользуются мелкие коммерсанты, которые ведут специфический бизнес, не требующий больших расходов или расходов вообще. Только 11 % бизнесменов, перешедших на УСН, ведут деятельность в сфере обрабатывающей промышленности, 63 % занимаются оптовой и розничной торговлей и 8 % - операциями с недвижимым имуществом.

В существующем механизме, очевидно, заложены принципы, сдерживающие налогоплательщиков при выборе прогрессивных вариантов налогообложения, тем более что в соответствии с действующим законодательством это добровольный выбор.

Указанная ситуация связана сразу с несколькими проблемами. Первая и главная - освобождение от уплаты НДС всех налогоплательщиков, перешедших на УСН, независимо от применяемого метода расчета налоговой базы. Дело в том, что механизм освобождения от обязанности плательщика НДС коренным образом отличается от, казалось бы, сходной льготы в виде применения нулевой ставки налога. На деле это не так.

Во-первых, налогоплательщики УСН, имеющие достаточно серьезный бизнес, естественно, не только получают доходы, но и несут затраты: покупают необходимое сырье и материалы, полуфабрикаты и т. д., т. е. имеют контрагентов. Но в отличие от остальных налогоплательщиков, в т. ч. применяющих нулевую ставку налога, так называемый входной НДС им не возмещается, а относится на затраты по приобретению

соответствующих товаров. При этом надо иметь в виду, что в силу специфики мелкого и среднего производственного бизнеса НДС на реализацию собственной продукции у него значительно меньше, чем НДС, уплаченный поставщикам и подлежащий у других налогоплательщиков возмещению.

На следующем этапе - реализации продукции, покупателю НДС тоже не возмещается. Таким образом, продукция малых предприятий становится неконкурентоспособной, и это явная несправедливость. Очевидно, что торговать представителям малого бизнеса, использующим УСН, выгодно только друг с другом, что они и делают.

Выходом из положения представляется законодательное закрепление права налогоплательщика УСН, выбравшего в качестве объекта налогообложения «доход минус расход», отказаться от льготы в виде освобождения от уплаты НДС или отмена этой льготы в целом. Кроме того, по нашему мнению, необходимо вернуться к идее отмены показателя «доходы» как объекта налогообложения, поскольку микробизнес, особенно в сфере торговли и общественного питания, может пользоваться альтернативной специальной льготной системой налогообложения, о чем будет сказано позднее.

Вторая проблема предпринимателей, использующих УСН, то, что в течение налогового периода параметры их деятельности могут измениться и один или несколько показателей, необходимых для работы в условиях УСН, могут быть завышены. В этом случае они обязаны перейти на общие условия налогообложения с начала налогового периода, соответственно восстановив бухгалтерский и налоговый учет. Предполагается, что преимущество для предпринимателей, работающих на УСН, отсутствие необходимости вести бухгалтерский учет в общепринятом варианте. Теоретически они могут вести только учет основных средств и книгу учета доходов и расходов, но практически многие ведут полный учет, поскольку его отсутствие сильно затрудняет налоговые проверки или делает их необъективными.

Несомненно, налоговый контроль важный резерв роста налоговых поступлений, в т. ч. и от предприятий малого бизнеса. В последние годы наиболее эффективные, выездные проверки на малых предприятиях практически не проводятся: в 2012 г. ими был охвачен только 1 % налогоплательщиков, по большей части крупных предпринимателей.

Несмотря на многократные заявления властей о максимальном снижении вмешательства в деятельность организаций малого бизнеса, мы считаем, что отказ от выездных налоговых проверок этих организаций неоправдан. Их необходимо проводить хотя бы раз в три года, чтобы не поддерживать атмосферу вседозволенности и безнаказанности, чем в настоящее время ряд предпринимателей беззащитно пользуется. Об этом свидетельствуют факты дробления крупного бизнеса с целью получения неоправданной налоговой выгоды от применения льготных налоговых режимов и большое количество используемых незаконных налоговых схем с участием организаций, находящихся на специальном режиме.

Последнее замечание, касающееся ограничения возможностей применения УСН, связано с новыми правилами уплаты страховых взносов в государственные внебюджетные фонды, которые резко увеличили ставки этих взносов и усложнили расчеты. Ставку, очевидно, надо пересмотреть, поскольку та, что существует на сегодняшний день, серьезное препятствие для выбора УСН в качестве системы налогообложения. Заметим также, что предоставление органам власти субъектов Федерации права снижать ставку единого налога до 5 % вряд ли можно считать обоснованным, поскольку это априори предполагает субъективный подход к налогоплательщикам и ставит их в неравные условия ведения деятельности.

Патентная форма уплаты налога. С 2006 г. в налоговом законодательстве вновь появилось слово «патент». Не вдаваясь в историю применения патентной формы уплаты налога в России, можно сказать, что это крайне упрощенный вариант налогообложения. Во всех налоговых системах развитых стран плата за патент служит формой вмененного налога и применяется только к субъектам малого предпринимательства - физическим лицам или микропредприятиям.

Очевидно, что патентная форма не связана с налогообложением результатов деятельности налогоплательщика - речь идет всегда и при любом механизме взимания налога о виртуальном искусственно рассчитанном доходе или выручке для той или иной деятельности. Анализ законодательства по патентной форме уплаты налога при УСН в российском законодательстве показывает, что речь идет о микробизнесе, учет деятельности которого и налоговый контроль над которым практически невозможны, а если и возможны, то неэффективны.

Предполагалось, что возможность купить патент и «спать спокойно» будет способствовать выходу многих предпринимателей из теневого оборота и за счет большого контингента плательщиков даст значительный фискальный эффект. Однако, несмотря на неоднократные корректировки законодательства для облегчения положения налогоплательщиков, никакого фискального эффекта режим не дал.

Так, в 2011 г. поступления налога составили всего 301,9 млн руб., или 0,2 % от поступлений по УСН, хотя справедливости ради можно отметить высокую динамику их роста - в 2010 г. в казну поступило только 166 млн руб. Несмотря на это в Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов декларируется, что налоговая политика в отношении патента связана с расширением параметров его применения за счет сужения параметров применения ЕНВД, также связанного с расчетом налоговой базы на основе не реального, а потенциального дохода налогоплательщика. Более того, перспектива реформирования специальных налоговых режимов предполагает отмену ЕНВД и полную его замену патентной формой уплаты налога.

Единый налог на вмененный доход. ЕНВД -достаточно распространенная форма налогообложения хотя бы потому, что переход на этот режим до 2013 года обязателен для тех видов деятельности, которые предусмотрены в НК РФ и по которым вышли соответствующие законы субъектов Федерации и местных органов власти. В 2012 г. в местные бюджеты от него поступило 69,5 млрд руб., что несопоставимо больше поступлений от патентной формы налогообложения.

Как известно, сфера применения ЕНВД - мелкий бизнес, доходы и расходы которого контролировать практически невозможно. При этом все предусмотренные для работы в условиях ЕНВД виды деятельности в России широко распространены.

За последние годы, когда налог начал администрироваться местными органами власти и поступать в местные бюджеты, он стал значительным источником доходной части этих бюджетов, а простота исчисления и прозрачность делают его весьма эффективным. Однако, как уже было сказано, налог решено упразднить, хотя, это решение еще может быть пересмотрено, поскольку оно, несомненно, вызовет существенные проблемы, связанные с выпадающими доходами местных бюджетов, - эта тенденция противоречит направлениям бюджетной политики, предполагающим, напротив, укрепление их доходной базы.

Вышедшие летом 2012 г. поправки в гл. 26 НК РФ существенно изменили регламент ЕНВД, в первую очередь за счет того, что налог из обязательного стал добровольным. Можно спрогнозировать, что некоторый контингент плательщиков перейдет на общий режим, на УСН или приобретет патент, чтобы снизить налоговые обязательства, тем более что занизить налоговую базу в условиях ЕНВД гораздо сложнее. Причиной для налогоплательщиков не покидать режим налогообложения вмененного дохода может быть преимущество, которое законодатели пока оставили, - снижение величины единого налога на взносы на все виды обязательного страхования, на взносы по договорам добровольного личного страхования в пользу работников, а также частично на расходы по временной нетрудоспособности.

Таким образом, можно сделать вывод, что потенциал у специальных налоговых режимов есть и с позиции развития бизнеса и с позиции пополнения доходной базы бюджетов.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в редакции последующих законов) URL: [http:// www.cons-plus.ru](http://www.cons-plus.ru)
2. Федеральная служба государственной статистики: [Официальный сайт]. — URL: <http://www.gks.ru>.
3. Федеральная налоговая служба: [Официальный сайт]. – URL:<http://www.nalog.ru>.

Забелина В.С.

Омский филиал Финуниверситета

ИССЛЕДОВАНИЕ ПУТЕЙ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. Статья посвящена вопросу финансового оздоровления предприятия. Рассмотрена проблема поиска путей финансового оздоровления предприятия в условиях Российской экономики. Представлены примеры предприятий и их пути выхода из финансового кризиса.

Ключевые слова: финансовое оздоровление, стратегия, управление затратами.

RESEARCH OF WAYS OF FINANCIAL IMPROVEMENT OF THE RUSSIAN ENTERPRISES

Abstract. Article is devoted to a question of financial improvement of the enterprise. The problem of search of ways of financial improvement a factory in the conditions of the Russian economy is considered. Examples factories and their ways of an exit from financial crisis are presented.

Keywords: financial improvement, strategy, management of expenses.

Чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства предприятия, нужно хорошо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую - заемные. Следует знать и такие понятие рыночной экономики, как деловая активность, ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность предприятия, порог рентабельности, запас финансовой устойчивости (зона безопасности), степень риска, эффект финансового рычага и другие, а также методику их анализа.

То, как предприятие будет действовать на рынке и каковы будут результаты его деятельности, зависит не только от технических условий производства, но и от того, кто принимает решение, какую ответственность несет и какие цели преследует.

Рыночная экономика требует от предприятия повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы и т.д.

В этой связи, особенно актуальной становится проблема поиска путей финансового оздоровления предприятия в условиях Российской экономики.

Только применение комплекса методов из различных разделов экономики может дать сегодня тот необходимый экономический эффект и вывести российские предприятия из того кризисного состояния, в котором они находятся.

В своей работе выделила несколько путей финансового оздоровления предприятия.

1. Изменение в организационной стратегии;
2. Изменение в организационной и правовой форме;
3. Изменения в структуре управления;
4. Смена руководителей всех уровней, если есть очевидные признаки их некомпетентности;
5. Изменение организационной структуры предприятия – сокращение аппарата управления, централизация контрольно-плановых функций, продажа отдельных филиалов и подразделений при условии явной невозможности их использования в перспективе;
6. Установление жесткого контроля затрат;
7. Психологическая переориентация персонала;
8. Сокращение номенклатуры продукции и услуг, немедленный отказ от убыточных производств;
9. Усиленный маркетинг, направленный в первую очередь на определение возможностей продажи части активов предприятия и выявление дополнительного спроса на его продукцию. [1, с 258-260]

После выявления путей финансового оздоровления предприятий мы разделили их по различным отраслям. Разделение проведено по наиболее крупным экономическим отраслям: производство и оказание услуг.

Для производственной отрасли наиболее частыми путями выхода из кризиса являются:

- изменение в организационной стратегии предприятия;
- изменение организационно-правовой формы управления;
- смена руководителей все уровней;
- изменение структуры предприятия сокращения аппарата управления, продажа филиалов, подразделений;
- установление жесткого контроля затрат;
- сокращение номенклатуры продукции, отказ от убыточных производств;
- усиленный маркетинг, направленный на определение возможностей продажи части активов предприятия, выявление дополнительного спроса на его продукцию.

Для отрасли услуг характерно:

- изменение организационной правовой формы;
- изменение в структуре управления;
- сокращение аппарата управления, централизация контрольно-плановых функций;
- контроль затрат;
- психофизиологическая переориентация персонала;
- сокращение номенклатуры услуг;
- усиление маркетинга, рекламы;

После проведения теоретического анализа предприятий рассмотрены опыт различных организаций (предприятий) по выходу из кризиса. О таком опыте рассказывает финансовый директор ООО ТК «Русский уголь» Антон Ходарев. Данная организация столкнулась с ситуацией, компания «Русский уголь», в течение трех с половиной месяцев не выплачивалась заработная плата, у предприятия была большая задолженность перед бюджетными и внебюджетными фондами, а также высокая кредиторская задолженность - развивался кризис неплатежей. Предприятие находилось на грани банкротства, и необходимо было срочное проведение антикризисных мероприятий.

Для выхода из ситуации компания стала проводить мероприятия: во-первых стали менять систему управления затратами, снизили существенно затраты. Следующим шагом на пути снижения затрат стало внедрение первичного бюджетирования. После того как бюджет был сформирован, создали бюджетный комитет, на котором проводилась защита запланированных расходов.

Во-вторых, проводились работы с поставщиками, решили отказаться от части прежних поставщиков сырья и материалов, которые по негласным договоренностям с предыдущим менеджментом поставляли сырье и материалы по завышенным ценам.

В-третьих, провели оптимизацию использованных активов, по итогам проведенного анализа использования основных средств была найдена возможность законсервировать одну из тепловых станций, перераспределив нагрузку между оставшимися. Это позволило сэкономить на налоге на имущество и сократить затраты на обслуживание.

В-четвертых, провели изменения в управлении денежных средств, был разработан список наиболее приоритетных платежей.

В-пятых, проводили реструктуризацию задолженности. Задолженность по НДС в результате проведения переговоров с налоговой инспекцией была реструктурирована.

В-шестых, провели ряд работ с персоналом, основная идея которых заключалась в том, что все трудности предприятия носят временный характер и в ближайшем будущем будут преодолены. Для работы с

персоналом привлекались местные специалисты, проводившие занятия по оптимизации и автоматизации бизнес-процессов, что позволило существенно снизить затраты на осуществление деятельности.

После проведения ряда антикризисных мероприятий из компании банкротства удалось сделать стабильную компанию: на 80% сокращена кредиторская задолженность, полностью погашена задолженность по заработной плате, возросла рентабельность компании. [2, с 12]

Таким образом выходы из кризиса возможны за счет принятия руководителем мер в сфере управления затратами и формировании бюджетов, проведения работы с поставщиками, проведения анализа оптимизации и использования активов, изменения в управлении денежными средствами, после проведения мероприятия по реструктуризации задолженности, а также работы с персоналом.

О путях выхода из кризиса организации, предоставляющей услуги, рассказала финансовый директор компании «Дионис клуб» Марина Осипова. Проводилась серия мероприятий по выходу из кризиса организации. Сформировали бюджет компании, провели планирование затрат и передача полномочий по их правлению менеджерам подразделений позволяя значительно снизить издержки компании. Провели горизонтальную и вертикальную интеграцию.

Сделали анализ возможностей передачи на аутсорсинг дорогостоящих процессов. Следует оценить, какие компоненты выгодно производить самостоятельно, а какие дешевле закупать у других производителей. К примеру, большинство предприятий, имеющих свои котельные, передали их в собственность администраций городов, поскольку их содержание и обслуживание обходились слишком дорого. Внедрили новые формы расчетов с контрагентами (векселя, бартер). Ужесточили контроль всех видов издержек. Провели оптимизацию технологических процессов. Сократили издержек на оплату труда. Разработали бонусные схемы для персонала компании и мотивировать его на снижение издержек.

Благодаря проведению ряда мероприятий, компанию удалось сделать стабильной. [3, с 7-12]

Итак, для выхода из кризиса компании должны провести мероприятия по формированию бюджетов, по управлению затратами, по проведению вертикальной и горизонтальной интеграции, внедрения новых форм расчетов с контрагентами, ужесточение все видов издержек, проведение оптимизации технологических процессов и сокращения издержек на оплату труда.

Список литературы:

1. Короткова Э.М. - Антикризисное управление- М.:ИНФРА,2009.-620 с.
2. Попова М. Как вывести предприятие из финансового кризиса. – Финансовый директор. 2005. – № 5. – С. 33.
3. Плеханова А. Диагностика финансового кризиса. – Финансовый директор. – 2008. – №11. – С.45.

Завгородний С.П., Завгородняя Т.В.
Омский филиал Финуниверситета

АКЦИИ: ОБЫКНОВЕННЫЕ И ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЕ, ИХ ОСОБЕННОСТИ И ТИПЫ

В статье показываются отличительные особенности обыкновенных и привилегированных акций, возможности получения дивидендов. Проводится их анализ по материалам АОО «Сатурн».

Ключевые слова: акция, акционерное общество, реестр акционеров, обыкновенные акции, рынок ценных бумаг, право голоса, дивиденд, тип акций, общее собрание акционеров, чистая прибыль.

Согласно Федеральному закону от 22 апреля 1996 г. N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» акция - это эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации. Акционеры не имеют своих долей в уставном капитале общества, они не передают доли обществу, иным акционерам или третьим лицам, а распоряжаются принадлежащими им акциями в установленном данным Законом и уставом общества порядке⁶.

Обыкновенные акции - акции, по которым дивиденды выплачиваются из части прибыли, оставшейся после уплаты твердого процента обладателям привилегированных акций, то есть в виде процента, зависящего от величины прибыли. Подобные акции называют также ординарными или акциями с нефиксированным дивидендом. Владельцы обыкновенных акций в отличие от обладателей привилегированных акций обладают правом голоса на общем собрании акционеров.

Привилегированные акции - акции, которые дают их владельцам право на первоочередное получение дивидендов по фиксированной ставке вне зависимости от уровня прибыли, полученной акционерным обществом в данном периоде. Владелец привилегированных акций обладает также преимущественным правом на получение доли имущества ликвидируемой акционерной компании.

Рассмотрим особенности указанных акций на примере ОАО «Сатурн». Открытое акционерное общество «Сатурн» входит в число не только старейших, но и стабильно развивающихся предприятий региона.

⁶ Андреев Ю.Н. Собственность и право собственности: цивилистические аспекты: монография. М.: Норма, Инфра-М, 2013. – С. 132

Основной вид деятельности ОАО «Сатурн» – выпуск радиоэлектронной аппаратуры специального назначения. За истекшие годы освоено и внедрено в серийное производство более 30 наименований радиоэлектронной спецаппаратуры для ЗРК, а также теплообменников для систем жидкостного охлаждения РЛС и другой наземной аппаратуры. В настоящее время ОАО «Сатурн» является одним из ведущих предприятий оборонно-промышленного комплекса, осуществляющих производство продукции, имеющей стратегическое значение.

Каждая обыкновенная акция ОАО «Сатурн» предоставляет акционеру - ее владельцу одинаковый объем прав. Акционеры - владельцы обыкновенных акций ОАО «Сатурн» могут участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции, а также имеют право на получение дивидендов, а в случае ликвидации ОАО «Сатурн» - право на получение части его имущества. Конвертация обыкновенных акций в привилегированные акции, облигации и иные ценные бумаги не допускается.

Акционеры - владельцы привилегированных акций типа А имеют право на получение ежегодного фиксированного дивиденда. Общая сумма, выплачиваемая в качестве дивиденда по каждой привилегированной акции типа А, устанавливается в размере 10% чистой прибыли акционерного ОАО «Сатурн» по итогам последнего финансового года, разделенной на число акций, которые составляют 25% от уставного капитала общества.

При этом, если сумма дивидендов, выплачиваемая ОАО «Сатурн» по каждой обыкновенной акции в определенном году, превышает сумму, подлежащую выплате в качестве дивидендов по каждой привилегированной акции типа А, размер дивиденда, выплачиваемого по последним, должен быть увеличен до размера дивиденда, выплачиваемого по обыкновенным акциям.

Список акционеров, имеющих право требовать выкупа ОАО «Сатурн» принадлежащих им акций, составляется на основании данных реестра акционеров общества на день составления списка лиц общества, имеющих право на участие в общем собрании акционеров, повестка дня которого включает вопросы, голосование по которым в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» может повлечь возникновение права требовать выкупа акций.

Рассмотрим общую информацию за 2012 г. об обыкновенных и привилегированных акциях компании в таблице 1:

Таблица 1. Общая информация об обыкновенных и привилегированных акциях компании

Вид ценных бумаг	Способ размещения	Номинальная стоимость каждой ценной бумаги выпуска, руб.	Количество размещенных ценных бумаг выпуска, шт.
Обыкновенные акции	Конвертация	2	20250500
Привилегированные акции	Конвертация	2	6750200

Таким образом, и у обыкновенных и привилегированных акций способ размещения и стоимость одинаковая. Обыкновенных акций размещено больше, чем привилегированных (рис. 1).

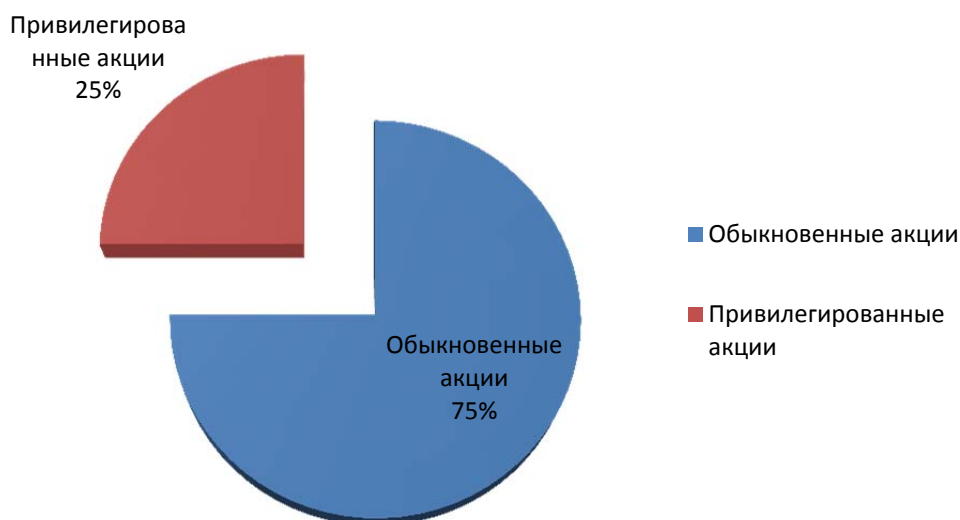


Рисунок 1. Количество размещенных ценных бумаг выпуска, %

Акционеры, владеющие не менее чем 2 процентами голосующих акций общества, а также владельцы ценных бумаг, конвертируемых в голосующие акции общества, если в результате конвертации в совокупности с

уже имеющимися акциями общества они будут владеть не менее чем 2 процентами голосующих акций (табл. 2):

Таблица 2. Акционеры, владеющие не менее чем 2 процентами голосующих акций общества

п/п	Акционер	Доля голосующих акций эмитента, принадлежащих акционеру (%)		Доля голосующих акций эмитента, которая может принадлежать данному лицу в результате конвертации в совокупности с уже имеющимися акциями общества (%)	
		Обыкновенные	Привилегированные	Обыкновенные	Привилегированные
	Министерство имущественных отношений РФ	38	38	38	38
	ООО «Универсал – Сервис - 96»	10.3	10.3	10.3	10.3
	ООО «Сатурн - Пром - Сервис»	9.9	9.9	9.9	9.9
	ОАО «Никрон»	2.3	2.3	2.3	2.3

Таким образом, доли голосующих акций эмитента, принадлежащих акционеру распределены в равных долях. Рассмотрим в таблице 3 доли голосующих обыкновенных и привилегированных акций членов совета директоров предприятия.

Таблица 3. Доли голосующих обыкновенных и привилегированных акций членов совета директоров

п/п	Акционер (должность)	Доля обыкновенных акций эмитента, принадлежащих данному лицу (%)		Доля голосующих акций эмитента, принадлежащих данному лицу (%)	
		Обыкновенные	Привилегированные	Обыкновенные	Привилегированные
	Директор по производству	0,56	0,56	0,58	0,58
	Генеральный директор	0,56	0,56	0,58	0,58
	Начальник цеха	0,004	0,004	0,015	0,015
	Технический директор	0,004	0,004	0,015	0,015

Таким образом, все рассматриваемые акционеры имеют равные доли обыкновенных и привилегированных акций как обыкновенных акций эмитента, принадлежащих данному лицу, так и голосующих акций эмитента, принадлежащих данному лицу.

В соответствии с пунктом 4 статьи 5 Устава Общества, «...общая сумма, выплачиваемая в качестве дивиденда по каждой привилегированной акции типа А, устанавливается в размере 10% чистой прибыли акционерного Общества по итогам последнего финансового года, разделенной на число акций...». Учитывая изложенное выше, а так же размер чистой прибыли, предлагается направить 27,34% чистой прибыли на выплату дивидендов, в том числе: по привилегированным акциям 13,67%, что составит 3 копейки на 1 размещенную привилегированную акцию; по обыкновенным акциям 13,67%, что составит 1 копейку на 1 обыкновенную акцию.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О рынке ценных бумаг" // "Российская газета", N 79, 25.04.1996.
2. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "Об акционерных обществах" // "Собрание законодательства РФ", 01.01.1996, N 1, ст. 1.
3. Годовая отчетность ОАО «Сатурн» за 2012 г.
4. Завгородняя Т.В. Методы и факторы ценообразования на рынке ценных бумаг // СТЭЖ № 9.- Омск: РГТЭУ, Омский институт (филиал). 2009.
5. Андреев Ю.Н. Собственность и право собственности: цивилистические аспекты: монография. М.: Норма, Инфра-М, 2013. 320 с.

СРАВНЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В БЮДЖЕТНОМ УЧЕТЕ В ПРОЕКТЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО СТАНДАРТА «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА» С АКТУАЛЬНЫМ БЮДЖЕТНЫМ УЧЕТОМ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация

В статье представлена сравнительная характеристика учета основных средств в бюджетном учете в проекте Федерального Стандарта «Основные средства» с бюджетным учетом основных средств в настоящее время, раскрыты основные отличия и особенности требований к учету основных средств.

Annotation

The article presents the comparative characteristic of accounting of fixed assets in the budget into account in the draft Federal Standard "fixed assets" with the budget accounting of fixed assets at the present time, the basic differences and features of the requirements to accounting for fixed assets.

Ключевые слова: основные средства, справедливая стоимость, амортизация.

Key words: fixed assets, fair value, depreciation.

На данный момент для ведения бухгалтерского учета основных средств в государственных и муниципальных учреждениях, действуют Требования ведения бухгалтерского учета объектов основных средств учреждениями, регламентированные Инструкцией по бухгалтерскому учету [1], которые включают в себе некоторые особенности, которые связаны со спецификой деятельности и существующим типом данных бюджетных учреждений.

С 1 января 2015 года, в связи с изменением законодательства, планируется переход от этих требований к федеральному стандарту «Основные средства», в настоящее время уже разработан его проект. Федеральный стандарт «Основные средства» будет являться основным документом, который определяет порядок бухгалтерского учета основных средств в государственных учреждениях. Проект федерального стандарта «Основные средства» разработан на основании Бюджетного кодекса РФ от 31.07.98г. № 145-ФЗ (с изм.), Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.11 № 402-ФЗ и Международных стандартов финансовой отчетности для общественного сектора (МСФООС) 16 и 17 (в редакции 2011 года).

В связи с переходом на новый стандарт субъектов сектора государственного управления могут возникнуть некоторые затруднения ввиду введения нового понятийного аппарата, в то же время открываются некоторые перспективы для работы, ранее не рассмотренные в требованиях к учету основных средств в государственных учреждениях. Рассмотрим два данных аспекта более подробней. (таблица 1.)

Таблица 1. Сравнительная характеристика основных требований к ведению бухгалтерского учета в государственных учреждениях

Требования ведения бухгалтерского учета объектов основных средств учреждениями, регламентированные Инструкцией по бухгалтерскому учету (приказ Минфина РФ от 01.12.2010 № 157н)	Проект федерального стандарта «Основные средства»
Понятийный аппарат	
1. В настоящей инструкции нет отдельно выделенного понятия инвестиционной недвижимости, однако, в проекте федерального стандарта «Основные средства» представлено это понятие.	
В инструкции и требованиях бухгалтерского учета вся недвижимость относится к основным средствам и заключается в материальных объектах имущества, независимо от их стоимости, со сроком полезного использования более 12 месяцев, предназначенных для неоднократного или постоянного использования на праве оперативного управления в процессе деятельности учреждения при выполнении им работ, оказании услуг, осуществления государственных полномочий (функций), либо для управленческих нужд учреждения, находящиеся в эксплуатации, запасе, на консервации, сданные в аренду, полученные в лизинг (сублизинг). Понятие инвестиционной недвижимости отсутствует.	В проекте федерального стандарта помимо термина недвижимость, которая определяется как недвижимость, находящаяся в распоряжении (собственника, уполномоченного субъекта или арендатора по договору финансовой аренды), предназначенная для использования при выполнении функций. Появляется термин инвестиционная недвижимость – это основные средства, находящиеся в распоряжении с целью получения арендных платежей или увеличения стоимости имущества, или того и другого. Она не предназначена для выполнения возложенных на субъект отчетности функций или перепродажи.
2. Вводится понятие справедливой стоимости	

<p>В инструкции и правилах ведения бухгалтерского учета основных средств в государственных учреждениях присутствует понятие первоначальной стоимости основных средств и балансовой их стоимости</p>	<p>Рассмотрим понятие справедливой стоимости – это цена, по которой может быть осуществлен переход права собственности на актив между хорошо осведомленными, желающими совершить сделку независимыми сторонами. В связи с введением этого понятия субъекты сектора государственного управления должны вести учет основных средств по первоначальной (исторической) стоимости, либо на основании решения уполномоченного органа могут выполнить переоценку до справедливой стоимости и отражать основные средства по справедливой (переоцененной) стоимости.</p>
<p>3. Согласно проекту Федерального стандарта «Основные средства» выделяются следующие новые понятия: амортизируемая стоимость и ликвидационная стоимость актива.</p>	
<p>В инструкции и правилах ведения бухгалтерского учета основных средств в государственных учреждениях расчет годовой суммы амортизации производится учреждением, осуществляющим учет используемого объекта основных средств, нематериальных активов линейным способом, исходя из его балансовой стоимости и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока его полезного использования. В этом случае под остаточной стоимостью амортизируемого объекта на соответствующую дату понимается балансовая стоимость объекта, уменьшенная на сумму начисленной на соответствующую дату амортизации.</p>	<p>В проекте федерального стандарта появляется понятие амортизируемая стоимость – первоначальная стоимость актива или другая сумма, заменяющая первоначальную стоимость, за вычетом ликвидационной стоимости. А также ликвидационная стоимость актива – не амортизируемая часть стоимости, т.е. стоимость актива, по которой ожидается его выбытие, если данную величину можно надежно определить. Согласно данному проекту ликвидационная стоимость и срок полезного использования основных средств и инвестиционной недвижимости, учитываемой по первоначальной стоимости, должны оцениваться как минимум на каждую годовую отчетную дату, чтобы проверить правильность расчета сумм амортизации.</p>
<p>4. Вводится понятие обесценения</p>	
<p>В инструкции и правилах ведения бухгалтерского учета основных средств в государственных учреждениях данное понятие не рассматривается</p>	<p>В проекте федерального стандарта появляется понятие обесценения. Обесценение или утрата объектов основных средств (инвестиционной недвижимости), а также любое последующее приобретение или строительство замещающих активов являются отдельными экономическими событиями и должны учитываться отдельно.</p>
<p>5. Вводятся новые критерии признания активов в качестве объектов основных средств</p>	
<p>В инструкции и правилах ведения бухгалтерского учета основных средств в государственных учреждениях первоначальной (фактической) стоимостью объектов нефинансовых активов признается стоимость ценностей, переданных или подлежащих передаче учреждением в целях исполнения обязательств по договору. Стоимость данных ценностей, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно учреждение определяет стоимость аналогичных ценностей. При невозможности установить их стоимость, эта стоимость определяется исходя из стоимости, по которой в сравнимых обстоятельствах приобретаются аналогичные нефинансовые активы.</p>	<p>В проекте федерального стандарта условиями отражения объекта на балансе в составе основных средств являются:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Переход к субъекту отчетности всех существенных операционных рисков и выгод использования объекта основных средств; 2. Наличие у объекта основных средств полезного потенциала либо вероятности получения субъектом отчетности экономических выгод вследствие использования объекта основных средств; 3. Возможность надежно оценить стоимость объекта основных средств.
<p>6. Изменяется порядок амортизации актива в отдельных случаях</p>	
<p>В инструкции и правилах ведения бухгалтерского учета основных средств в государственных учреждениях по объектам основных средств амортизация начисляется в следующем порядке: на объект недвижимого имущества:</p>	<p>В проекте федерального стандарта амортизации подлежат:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Основные средства, учитываемые по первоначальной и справедливой стоимости; • Инвестиционная недвижимость, учиты-

<ul style="list-style-type: none"> • стоимостью до 40000 рублей включительно амортизация начисляется в размере 100% балансовой стоимости объекта при принятии к учету; • стоимостью свыше 40000 рублей амортизация начисляется в соответствии с рассчитанными в установленном порядке нормами амортизации; на объекты движимого имущества: • на объекты библиотечного фонда стоимостью до 40000 рублей включительно амортизация начисляется в размере 100% балансовой стоимости при выдаче объекта в эксплуатацию; • на объекты основных средств стоимостью свыше 40000 рублей амортизация начисляется в соответствии с рассчитанными в установленном порядке нормами амортизации; • на объекты основных средств стоимостью до 3000 рублей включительно, за исключением объектов библиотечного фонда, нематериальных активов, амортизация не начисляется; • на иные объекты основных средств стоимостью от 3000 до 40000 рублей включительно амортизация начисляется в размере 100% балансовой стоимости при выдаче объекта в эксплуатацию. 	<p>ваемая по первоначальной стоимости (инвестиционная недвижимость, учитываемая по справедливой стоимости, не амортизируется).</p> <p>Недвижимость, предназначенная для продажи, не амортизируется, поскольку не относится ни к основным средствам, ни к инвестиционной недвижимости.</p> <p>Нововведением относительно действующего законодательства является запрет на приостановку амортизации актива в случаях перевода на консервацию на срок, превышающий 3 месяца либо при восстановлении актива продолжительностью более 12 месяцев.</p>
<p>7. Раскрытие информации в отчетности: Основные средства</p>	
<p>В инструкции и правилах ведения бухгалтерского учета основных средств в государственных учреждениях бухгалтерский учет осуществляется учреждениями, финансовыми органами и органами, осуществляющими кассовое обслуживание, в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации, Федеральным законом от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете", настоящей Инструкцией и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, регулирующими бухгалтерский учет.</p>	<p>В проекте федерального стандарта по каждой группе основных средств, а также инвестиционной недвижимости, учитываемой согласно модели учета по первоначальной стоимости, в бухгалтерской отчетности должна раскрываться следующая информация:</p> <ul style="list-style-type: none"> а. обоснование выбора метода определения стоимости; б. используемые методы амортизации; в. используемые сроки полезного использования или нормы амортизации; г. балансовая стоимость и накопленная амортизация (в совокупности с накопленными убытками от обесценения) на начало и на конец периода; и сверка балансовой стоимости на начало и конец периода
<p>8. Выбытие основных средств и инвестиционной недвижимости</p>	
<p>Отражение в бухгалтерском учете выбытия объекта основных средств осуществляется в случаях:</p> <ul style="list-style-type: none"> • принятия решения о списании объекта основных средств по основанию их выбытия помимо воли учреждения - хищения, недостачи, порчи, выявленных при инвентаризации активов; частичной ликвидации (в том числе при выполнении работ по реконструкции, модернизации, дооборудованию); ликвидации при авариях, стихийных бедствиях и иных чрезвычайных ситуациях; • по завершению мероприятий (разборки, демонтажа, уничтожения, утилизации и т.п.), в том числе по основанию морального и физического износа объекта основных средств, нецелесообразности дальнейшего использования объекта основных средств, его непригодности, 	<p>В проекте федерального стандарта признание основных средств и инвестиционной недвижимости в качестве активов прекращается в случае их выбытия или когда от использования или выбытия объекта не ожидается будущих экономических выгод или полезного потенциала</p> <p>При определении даты выбытия объекта субъект отчетности применяет следующие критерии:</p> <ul style="list-style-type: none"> • субъект отчетности передал покупателю все существенные риски и выгоды, связанные с владением объекта; • субъект отчетности больше не участвует ни в распоряжении выбывшим объектом, в той степени, которая определяется предоставленными ему правами, ни в осуществлении его реального использования;

<p>невозможности или неэффективности его восстановления;</p> <ul style="list-style-type: none"> • передачи объекта имущества другому государственному (муниципальному) учреждению, органу государственной власти (государственному органу), органу местного самоуправления (муниципальному органу), государственному (муниципальному) предприятию; • в иных случаях прекращения права оперативного управления, предусмотренных законодательством РФ; • возврата объекта, являющегося предметом лизинга (сублизинга), лизингодателю; • включения объекта имущества в состав государственной части Музейного фонда РФ, Архивного фонда РФ или национального библиотечного фонда. <p>Одновременно со списанием с балансового учета стоимости объектов основных средств вследствие их выбытия подлежит списанию с балансового учета сумма накопленных амортизационных отчислений по этим объектам.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • величина дохода от выбытия актива может быть надежно оценена; • существует вероятность получения субъектом отчетности экономических выгод или полезного потенциала, связанного с операцией; • понесенные или ожидаемые затраты, связанные с операцией, могут быть надежно оценены.
--	--

В связи с переходом бухгалтерского учета основных средств в государственных предприятиях на новый проект федерального стандарта «Основные средства» перед государственными учреждениями, применяющими его, открываются новые перспективы и возможности более эффективного использования основных средств. Стандарт регулирует порядок бухгалтерского учета и отражения в отчетности субъектов сектора государственного управления основных средств и инвестиционной недвижимости. Согласно проекту Федерального стандарта «Основные средства» выделяются новые условия отражения объекта на балансе в составе основных средств.

Вместе с тем с введением федерального стандарта «Основные средства» у государственных учреждений могут возникнуть и некоторые затруднения. Основными сложностями при переходе к использованию Федерального стандарта «Основные средства» представляются:

- Необходимость проверки активов, отражаемых в учете и отчетности субъектов сектора государственного управления, на соответствие критериям признания для целей определения балансодержателя.
- Необходимость определения справедливой стоимости объектов в соответствии с требованиями Стандарта (проведение оценки и подтверждение ее результатов).
- Увеличение суммы налога на имущество в связи с повышением балансовой стоимости активов, отражаемых по справедливой стоимости.

Список литературы

1. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 1 декабря 2010 г. № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению»
2. Проект федерального приказа «Основные средства»
3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»

Иванова А.А., Левченко А.Е.
Омский филиал Финуниверситета

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ОКАЗАНИЯ ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ БЮДЖЕТНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Аннотация. Авторы исследования представляют анализ деятельности бюджетных учреждений здравоохранения в сфере оказания платных медицинских услуг.

Ключевые слова: бюджетные учреждения здравоохранения, платные медицинские услуги, информационные технологии.

WAYS OF IMPROVING THE PROVISION OF PAID MEDICAL SERVICES BY STATE MEDICAL INSTITUTIONS.

Abstract. The authors present the analysis of state medical institutions' functioning in the sphere of paying medical services.

Keywords: state medical institutions, paying medical services, information technologies

Актуальность работы обусловлена тем, что государственные медицинские учреждения ограничены в выходе на рынок платных услуг. Решение этой проблемы позволило бы повысить качество, доступность услуг данного вида населению и оказать положительное воздействие на развитие бюджетных больниц и поликлиник, а также на общее социальное положение граждан.

Целью исследования явилась разработка информационной технологии, позволившей усовершенствовать организацию предоставления платных услуг бюджетными учреждениями здравоохранения.

Рынок платных медицинских услуг сегодня представляет собой стабильно развивающуюся отрасль⁷ и рассматривается коммерческими учреждениями здравоохранения как перспективный и довольно прибыльный. Помимо частных клиник и больниц, в данном сегменте также функционируют и государственные медицинские учреждения.

В 90е годы 20 века нестабильная ситуация в стране затронула сферу здравоохранения. Государство старалось как можно быстрее запустить рыночные механизмы, и как следствие, социальная сторона общественной жизни приняла застойный характер, а потом и вовсе была забыта. 22 июля 1993 года были приняты Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан, установившие обязанность государства по финансовому обеспечению деятельности государственных лечебно-профилактических учреждений. Тем самым бюджетное здравоохранение изначально рассматривалось как область социальных гарантий по оказанию медицинской помощи гражданам России. Однако хроническое недофинансирование государственной медицины в этот период породило развитие сектора платных медицинских услуг в государственных и муниципальных лечебных учреждениях. Огромный разрыв между заявленными государством гарантиями по оказанию медицинской помощи населению и реальной поддержкой, который сложился в 90-е годы, привел к тому, что пациент в большинстве случаев стал выступать соплательщиком своего лечения. При этом государство само фактически указало путь для поиска дополнительных источников финансирования ЛПУ, выпустив документ «Правила предоставления платных медицинских услуг населению», утверждённый постановлением правительства РФ от 13 января 1996 года № 27. Однако законодательная основа для нормального функционирования данного вида деятельности государственных лечебных учреждений не была разработана соответствующим образом - так «Правила» не содержали даже определения понятия «платные медицинские услуги». Отдельно нужно сказать об изменении морали медицинского сообщества за эти годы. В государственной медицине прочно сформировался дополнительный теневой «сектор» услуг. Все это привело к тому, что государственная медицина долгое время находилась в стороне от рынка платных услуг.

Однако сегодня наблюдается обратный процесс - государство наоборот пытается вывести бюджетные учреждения здравоохранения в рыночную среду. Но пока существенных изменений не наблюдается.

В соответствии с Федеральным Законом «О некоммерческих учреждениях» №7-ФЗ, бюджетные медицинские учреждения имеют право оказывать гражданам медицинские услуги за плату [1] – в части превышения территориальной программы ОМС, по договорам добровольного медицинского страхования и возмездного оказания услуг [2]. Но зачастую эта сфера деятельности бюджетных медицинских учреждений не развита или совсем остается в стороне. В свою очередь,

Одной из причин нераспространённости платных услуг, оказываемых бюджетными больницами и поликлиниками, является низкий уровень информированности потребителей. В соответствии требованиям «Правил предоставления и оказания платных медицинских услуг населению медицинскими учреждениями», исполнитель (бюджетная медицинская организация) обязана предоставлять в доступной форме информацию о перечне платных медицинских услуг с указанием их стоимости, графике работы медицинских работников и возможности записи на прием. Однако данное положение исполняется редко и в довольно неэффективной форме. Часто информация о возможности получения платных услуг гражданами размещается на информационных стендах в больницах и гораздо реже на сайтах учреждений в сети Интернет, что не способствует увеличения информированности потенциальных пользователей услуг, и, как следствие, увеличения спроса на них.

Еще одним фактором, существенно тормозящим процесс выхода бюджетных медицинских учреждений на рынок платного здравоохранения, является отсутствие качественно разработанной системы организации их

⁷ Объемы предоставляемых услуг данного вида в системе здравоохранения постоянно увеличиваются – так, в 2013 году населению было оказано услуг на 390 млрд.руб, что на 17% превышает аналогичный показатель 2012 года и на 40% больше показателя 2010 года [3].

предоставления. Чтобы записаться на платный прием или оформить заявку на оказание платной услуги, гражданам необходимо обратиться непосредственно в регистратуру учреждения и пройти довольно долгую процедуру записи. Кроме того, в настоящее время в подавляющем большинстве государственных больниц отсутствует учет оказанных услуг, что приводит к ситуации, когда потребитель, минуя кассу, платит непосредственно врачу за предоставленные услуги.

В целях решения данных проблем и оптимизации процесса оказания платных медицинских услуг нами была разработана *информационная система*.

Основа данной системы – составленный бизнес-процесс деятельности бюджетного учреждения здравоохранения в сфере платных услуг. Благодаря этому шагу мы смогли более детально рассмотреть все слабые и сильные стороны проекта и сделать вывод, что внедрение оказания платных услуг городскими медицинскими учреждениями окажется эффективным при условии информатизации ряда процессов. В соответствии с этим, на примере г. Омска, мы предприняли попытку разработать информационную модель для оказания платных услуг, в основе которой предполагается создание единой базы данных, включающей:

- перечень предоставляемых платных услуг с указанием их стоимости;
- дата и время услуги;
- список врачей, оказывающих данную услугу;

Благодаря существующим связям между элементами базы данных, обеспечивается целостность всей информации о платных услугах поликлиники. Это в свою очередь дает возможность для создания определенных форм регистрации пользователя, записи его на прием и оплаты выбранной услуги не выходя из дома.

При этом предполагается, что подобная система в последующем будет охватывать всю территорию страны и все имеющиеся государственные клиники и больницы, формируя единую сеть. Также, внедрение этой системы способствует решению ряда проблем, озвученных ранее:

- обеспечит максимальную открытость информации и упростит доступ населения к получению данных услуг;
- обеспечит полный учет оказанных услуг, повысит степень контроля качества и надлежащего исполнения.

Таким образом, представленный проект создает пути совершенствования и оптимизации организации платных услуг государственными медицинскими учреждениями, что повысит перспективность данного направления деятельности бюджетных лечебно-профилактических учреждений (ЛПФ) по следующим направлениям.

Во-первых, дополнительно поступающие средства от оказания платных услуг могут быть использованы по различным направлениям, а именно: повышение заработной платы медицинским работникам, улучшение условий труда персонала, обновление оборудования.

Во-вторых, стоимость услуг в государственных медицинских учреждениях ниже, чем в частных. Это обусловлено отсутствием ряда затрат (аренда помещений и др.) и возможностью покрытия части стоимости платного лечения за счет Фонда ОМС. Кроме того, бюджетные больницы и поликлиники обладают более широким спектром оказываемых услуг, а также гарантиями высокой квалификации врачей. Следовательно, государственные ЛПФ достаточно конкурентоспособны на рынке платных услуг.

Исходя из вышесказанного, становится явной необходимость развития системы платных медицинских услуг в государственных учреждениях здравоохранения.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7 – ФЗ «О некоммерческих организациях» (ред. от 21.02.2014) // СПС "Консультант Плюс"
2. Постановление Правительства РФ от 4.10.2012 № 1006 «Об утверждении Правил предоставления медицинскими организациями платных медицинских услуг»// СПС «Консультант Плюс»
3. Здравоохранение в России [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Федеральная служба государственной статистики, 2013. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139919134734, свободный.

Иванова Н.С. Кривоносенко И.С.

Омский филиал Финуниверситета

БАНКРОТСТВО И НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ: СУЩНОСТЬ И СООТНОШЕНИЕ

Анотация: В практике применения законодательства о банкротстве возникают вопросы его толкования. И, прежде всего, по определению несостоятельности (банкротства) предприятия. В статье рассматривается сущность понятий «несостоятельность» и «банкротство», а так же расхождение редакций данных терминов в литературе.

Ключевые слова: Несостоятельность, банкротство, неплатежеспособность, кредитор, задолженность,

денежные обязательства.

Понятия «несостоятельность» и «банкротство» одни из наиболее используемых на практике в экономике. Оценка платежеспособности оказывает значительное влияние на принятие различных экономических решений. Важность правильности этой оценки подтверждает большое количество статей, работ, книг, посвященной этой теме и как следствие большое количество различных значений данных понятий. Любой термин должен иметь строго определенное значение, в этом суть терминологии

Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ вводит следующее понятие: «несостоятельность (банкротство) – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей», что предполагает равнозначную трактовку приведенных понятий. [1]

Действительно, высказывается множество правовых взглядов при оценке социально-экономической значимости этого института, сущность которого определяется в законе по-разному, используются в одинаковом смысле термины «банкротство» и «несостоятельность». Так все-таки несостоятельность и банкротство одно и то же? Настолько соизмеримые понятия, что одно подразумевает другое? Как бы там ни было, но возникает вопрос: чем отличается несостоятельность от банкротства?

Цель данной статьи состоит в разграничении таких понятий, как *несостоятельность* и *банкротство*, позволяющее отделить эти понятия друг от друга.

Раскрывая понятия «несостоятельность», «банкротство» прежде всего, необходимо проанализировать точки зрения других авторов, а так же нормы права.

В дореволюционном праве несостоятельностью считалось само состояние недостаточности имущества должника для удовлетворения требований кредиторов.

На основе дореволюционного российского конкурсного права Е.В. Смирнова делает совершенно справедливые выводы, что в законодательстве того времени выделялись четыре существенных признака банкротства, с которыми (при некоторых корректировках) следует согласиться.

Во-первых, поскольку банкротство представляло собой действие, совершенное несостоятельным должником, то обязательным его признаком было наличие несостоятельности. Во-вторых, банкротство считалось преступлением и тогда, когда в основе преступного деяния лежала неосторожность должника. В этом случае речь шла об обычном банкротстве. Если же преступные деяния совершались с умыслом на причинение вреда кредиторам, банкротство являлось злостным и каралось намного строже, чем неумышленное банкротство. В-третьих, банкротство как преступление существовало, только если вред причинялся кредиторам. В-четвертых, вред, причиненный кредиторам, представлял собой уменьшение либо сокрытие ценностей, принадлежащих имуществу должника.[6]

По мнению, Ле Хоа Суан, понятия несостоятельности и банкротства нельзя понимать как синонимы. Несостоятельность - это неплатежеспособность, т.е. ситуация, когда должник не способен своевременно надлежащим образом исполнять свои обязательства. Постоянная и продолжительная несостоятельность приводит к абсолютной неплатежеспособности, при которой должник не может восстановить свое финансовое положение, продолжение его деятельности становится невозможным и нецелесообразным. Невозможность определяется отсутствием средств для ведения финансово-хозяйственной деятельности; нецелесообразность - отсутствием социально-экономической значимости, экономического и производственного потенциала, рыночной привлекательности и конкурентоспособности выпускаемой продукции. Такая несостоятельная организация становится банкротом. Таким образом, по мнению Ле Хоа, банкрот - должник, в отношении которого принято решение о ликвидации.[7]

Б. И. Колб предлагает формулировку: «Банкротство - признанная арбитражным судом либо объявленная должником неспособность в полном объеме удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнять обязанность по уплате обязательных платежей, повлекшая применение к должнику процедуры конкурсного производства в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов в пределах имеющихся активов должника». Придерживаясь позиции Лео Хоя, Колб Б.И. приводит следующее определение несостоятельности: «Несостоятельность признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность в полном объеме удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам и исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, повлекшая применение к должнику процедуры внешнего управления с целью восстановления его платежеспособности».[8]

Кроме того, С.А.Карелина указывает, что положения действующего российского законодательства о банкротстве не совпадают с законодательством ряда иностранных государств. В частности, в США лицо, в отношении которого возбуждены процедуры банкротства, во время производства считается несостоятельным, а после судебного решения может быть признано банкротом. [9]

Таким образом, вышеуказанные точки зрения авторов предлагают считать несостоятельностью просто неплатежеспособность (неисполнение обязательств), а банкротством - неплатежеспособность, признанную судом. Следует, что в понятиях «несостоятельность» и «банкротство» есть принципиальная разница, так как термин первый по своему значению шире и предшествует второму.

В то время как существовало мнение, что банкротство – это несостоятельность, сопряженная с таким виновным поведением должника, которое причиняет или имеет целью причинение вреда кредиторам. В

частности такое мнение разделяли и П.П. Цитович, Г.Ф. Шершеневич, А.Ф. Трайнин,- русские ученые конца XIX - начала XX века.

Очевидно, уже тогда начало формироваться мнение, что банкрот нечестный человек, имевший умысел на причинение вреда кредиторам. Окончательно этот вопрос не был решен и в Уставе 1832 г., но из анализа его положений можно сделать вывод, что банкротство не является обязательным признаком несостоятельности. Такого мнения придерживались многие русские юристы. Так, П.П. Цитович, говоря о способах прекращения юридических лиц, отмечал, что «компания может быть объявлена несостоятельно, конечно, без квалификации несостоятельности в банкротство». [12]

Г.Ф. Шершеневич писал, что «под банкротством следует понимать неосторожное или умышленное причинение несостоятельным должником ущерба кредиторам посредством уменьшения или сокрытия имущества».

Таким образом, Г.Ф. Шершеневич считал, что банкротство предполагает несостоятельность, при этом для констатации банкротства необходимо только одновременное наличие несостоятельности и преступных действий, причинную связь между ними искать не следует. Несмотря на то, что четкого законодательного разграничения между понятиями не существовало, многие законы, регулирующие отдельные проблемы, по-разному относились к несостоятельным и банкротам. [10]

А. Ф.Трайнин в своей работе «Несостоятельность и банкротств» (Санкт-Петербург, 1913 г.) писал: «Банкротство- деликт своеобразный: он слагается из двух элементов, из которых один (несостоятельность)понятие гражданского права, другой (банкротское деяние)- понятие уголовного права. Эта сложность состава банкротства чрезмерно затемняет его юридическую природу». [11]

Анализируя мнения юристов дореволюционной России, А. Васильев приходит к выводу, что банкротство в их понимании представляло собой уголовно-правовую составляющую несостоятельности. [13]

Проанализируем законодательство:

- Принятый в 1992 г. Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» от 19 ноября 1992 г. № 3929-1, заложил правовую основу для принудительной или добровольной ликвидации несостоятельных предприятий. Согласно Закону под несостоятельностью (банкротством) предприятий понималась неспособность удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), включая неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды, в связи с превышением обязательств должника над его имуществом или в связи с неудовлетворительной структурой баланса должника. Закон устанавливал, что банкротство наступает после признания факта несостоятельности арбитражным судом или после официального признания банкротства самим должником в случае добровольной ликвидации предприятия. [2]

Закон «О несостоятельности (банкротстве)» 1998 г. понятия «несостоятельность» и «банкротство» рассматривал как синонимы.

Эта позиция сохранена законодателем и в новом Федеральном законе от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», в Гражданском кодексе (ст.65), Федеральном законе от 25.02.1999 № 40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций». [3]

В ГК РФ говорится, что индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, которые не в состоянии удовлетворить требования кредиторов, могут быть признаны несостоятельными (банкротами) по решению суда. [5]

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы:

1. Несостоятельность и банкротство являются разными экономическими категориями, при этом целесообразнее уделять больше внимание несостоятельности предприятия с точки зрения того, как предупредить, или выйти из него, не достигнув банкротства.

2. Банкротство – признанная арбитражным судом несостоятельность должника.

3. Несостоятельность – это нарушение финансового равновесия предприятия, определяемое двумя критериями: недостаточностью средств для оплаты задолженности (снижение или потеря платежеспособности) и уровнем этой задолженности (снижение финансовой неустойчивости).

Но а пока такая разница законодательно не закреплена, поэтому эти понятия следует воспринимать как синонимы, как разное обозначение одного и того же правового института. Остается надеяться, что разрабатывая очередную редакцию закона, регулирующего экономические отношения, законодатель сможет разграничить категории «несостоятельность» и «банкротство», что должно способствовать более точной юридической классификации явлений и сущности рассмотренных понятий.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 12.03.2014) «О несостоятельности (банкротстве)» // Справочная правовая система Консультант плюс.
2. Закон РФ от 19.11.1992 № 3929-1 «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» (Утратил силу с 1 марта 1998 года (Федеральный закон от 08.01.1998 N 6-ФЗ).// Справочная правовая система Консультант плюс.

3. Федеральный закон от 08.01.1998 № 6-ФЗ (ред. от 21.03.2002, с изм. от 01.10.2002) «О несостоятельности (банкротстве)» (Утратил силу со дня вступления в силу Федерального закона от 26.10.2002 N 127-ФЗ (Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ).// Справочная правовая система Консультант плюс.
4. Федеральный закон от 25.02.1999 N 40-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций». // Справочная правовая система Консультант плюс.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть первая – четвертая: [Принят Гос. Думой 23 апреля 1994 года, с изменениями и дополнениями по состоянию на 10 апреля 2009 г.] // Справочная правовая система Консультант плюс.
6. Смирнова Е.В. Банкротство несостоятельности рознь? / ЭКО. – 1993. – № 9. – С.12–14
7. Журнал «Экономика и финансы»./ №17 , 2006г., стр. 31
8. Колб Б.И. Состав преступления и понятие банкротства // Законность./ 1998. — №1.— С.48, 49.
9. Карелина С.А. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства). / М., 2006.— С.24.
10. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права / М., 1912.— С.151.
11. Трайнин А.Н. Несостоятельность и банкротство/ СПб, 1913.— С. 27.
12. Цитович П.П. Очерк основных понятий торгового права./ Киев, 1886.
13. Васильев А. Банкротство и несостоятельность: соотношение понятий./ 2007.— №29.

Иргит С. А.

Омский филиал Финуниверситета

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КРЕДИТОВ В РФ

Аннотация. Конституция Российской Федерации установила, что каждый имеет право на образование. Гарантируется бесплатность и общедоступность дошкольного, основного общего и среднего профессионального образования в государственных и муниципальных образовательных учреждениях.

Ключевые слова: развитие системы образовательных кредитов.

Development of the system of education loans in Russia

Abstract. Constitution of the Russian Federation has established that everyone has the right to education. Guaranteed free and available pre-school, general secondary and vocational education in state and municipal educational institutions.

Keywords: development of educational loans.

Конституцией также определено, что каждый вправе на конкурсной основе бесплатно получить высшее профессиональное образование в государственном или муниципальном образовательном учреждении [1].

При обсуждении проблем развития образовательного кредитования в России вопрос стоит о достижении им масштабов, способных оказывать значительное влияние на решение социальной проблемы доступности качественных образовательных услуг.

Понятие бесплатности для граждан означает, что расходы на обеспечение образования берет на себя государство, т.е. такие расходы должны быть предусмотрены в соответствующем бюджете.

В соответствии со ст. 41 Федерального закона «Об образовании» деятельность образовательного учреждения финансирует его учредитель в соответствии с договором между ними. Финансирование расходов на образование осуществляется из бюджетов всех уровней бюджетной системы, причем для каждого уровня определена своя компетенция [2].

За счет федерального бюджета финансируются федеральные образовательные учреждения, как правило, это учреждения высшего и среднего профессионального образования. Из федерального бюджета финансируются и расходы на целевые образовательные программы и проведение научных исследований в области образования.

Средства федерального бюджета направляются также на образовательные субвенции в рамках финансовых трансфертов в дотационные регионы. Региональные бюджеты финансируют содержание образовательных учреждений, находящихся в ведении субъекта РФ, региональные целевые образовательные программы, приобретение учебников и учебного оборудования для образовательных учреждений субъекта.

Местные бюджеты осуществляют финансирование общеобразовательных школ, учреждений дошкольного и дополнительного образования, целевых образовательных программ. За счет местного бюджета финансируются мероприятия по защите прав несовершеннолетних детей.

В настоящее время актуальность приобретает новые формы финансирования высшего образования в России, такие, как системы образовательных ваучеров, кредитов, векселей, возвратных безвозмездных субсидий, образовательное страхование и финансовую поддержку студентов.

Данные формы финансирования возможны при заключении государственного частного партнерства между рынком труда и образовательным рынком. При трансформации и обновлении механизма финансирования образовательных учреждений в России следует учитывать сложившееся несоответствие размера платы за образование фактическим затратам вузов на обучение студентов. В связи с этим вузы

прибегают к прямому увеличению тарифов на обучение, пытаясь таким образом компенсировать недостаток финансирования. В региональном разрезе, на фоне общего сокращения финансовых источников, такая тенденция приведет к увеличению разрыва между потребностями в финансировании образовательной деятельности и уровнем платежеспособного спроса населения. Развитие региональных рынков образовательного кредитования позволит вузам привести в соответствие размер платы и затраты.

Правовое регулирование и создание комплекса мер государственной поддержки системы образовательного кредитования вызвано необходимостью повышения доступности получения современного качественного образования всеми гражданами России, создания эффективных экономических механизмов оптимизации бюджетных средств, направляемых на финансирование профессионального образования. Первым законодательным документом федерального уровня, предусматривающим образовательное кредитование, был Закон Российской Федерации «Об образовании». Сегодня в России ведутся разработки по апробации и внедрению различных схем образовательного кредитования [2].

Анализ имеющейся юридической базы и данных ряда вузов страны показал, что существует ряд проблем, связанных с необходимостью упорядочения правовых и организационных аспектов получения гражданами России образования на условиях полной или частичной компенсации затрат на обучение. Прежде всего это связано с отсутствием в Законе Российской Федерации «Об образовании» единых финансово-экономических подходов к определению затрат на обучение и с отсутствием рекомендательного регистра стоимости обучения по различным специальностям и возможности централизованного и заблаговременного информирования абитуриентов и их родителей об условиях получения профессионального образования на условиях кредитования.

Наряду с представленным выше вариантом система государственного образовательного кредитования может включать образовательный кредит в режиме предоставления займа, привязанного к будущим доходам или с использованием других схем. Доступность получения образовательного кредита предполагается обеспечить рядом положений: признанием договора образовательного кредита публичным договором; закреплением предельного размера процента по кредиту, который должен быть ниже ставки рефинансирования ЦБ РФ; предоставлением заемщику отсрочки возврата кредита до начала трудовой деятельности и его погашение в рассрочку, т.е. периодическими платежами. В механизме государственного финансирования текущих расходов высших учебных заведений государственное кредитование должно стать главной формой организации социальной поддержки студентов, полностью или частично заменяя существующую и оцениваемую как малоэффективную систему государственного стипендиального обеспечения. Этот вид бюджетного кредита, предоставляемый физическому лицу, может быть связан с будущим доходом студентов. Схема возврата такого кредита может быть построена на принципах ипотечного займа (с увеличенным сроком выплаты кредита).

Возможно, в качестве компенсации части государственных расходов на образование (погашение образовательного кредита) каждый выпускник вуза, ставший работником, и его работодатель могут вносить в той или иной пропорции «возвратную плату» в бюджет. При этом указанные расходы могут быть распределены на период от 10 до 15 лет [4].

Значительный долгосрочный потенциал развития образовательного кредитования определяется отставанием России по степени кредитного проникновения в экономику даже от близких по уровню развития стран Восточной Европы. Расширение системы образовательного кредитования станет значительным вкладом в решение социальной проблемы доступности качественных образовательных услуг и способно повысить долю совокупных ресурсов (и государственных, и частных), направляемых на финансирование инвестиций в человеческий капитал, а главное - позволит улучшить эффективность их использования через повышение мотивации субъектов образовательного рынка.

Список литературы:

1. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ)
2. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 03.02.2014) "Об образовании в Российской Федерации".
3. Распоряжение Правительства РФ от 15.05.2013 N 792-р <Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие образования" на 2013 - 2020 годы>.
4. Государственный механизм повышения спроса на образовательные кредиты в России (Е.Н. Щербак, "Образование и право", N 1, январь 2011 г.).

МОНИТОРИНГ И ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. Эффективное управление общественными финансами – одно из важнейших условий достижения стратегических целей социально-экономического развития территории. Проведение мониторинга и оценки качества финансового менеджмента позволяет определить качество работы субъектов бюджетного планирования и повысить эффективность управления средствами областного бюджета.

Ключевые слова: мониторинг и оценка качества финансового менеджмента

MONITORING AND EVALUATION OF THE QUALITY OF FINANCIAL MANAGEMENT AS A BASIS OF IMPROVING THE MANAGEMENT OF PUBLIC FINANCES IN THE OMSK REGION

Abstract. Effective management of public finances - one of the most important conditions for achieving the strategic objectives of socio-economic development of the territory. Monitoring and evaluation of the quality of financial management to determine the quality of the subjects of budget planning and to improve management of the regional budget.

Keywords: monitoring and evaluation of the quality of financial management

Оценка качества финансового менеджмента в Омской области регламентирована приказом Министерства финансов Омской области от 28 марта 2011 года № 31 «О порядке проведения мониторинга и оценки качества финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями средств областного бюджета».

Мониторинг качества финменеджмента проводится в целях определения качества бюджетного планирования, эффективности использования средств областного бюджета и качества осуществления финансового контроля ГРБС. Мониторинг осуществляется по перечню показателей, характеризующих качество финменеджмента, осуществляемого ГРБС, на основании данных годовой консолидированной бюджетной отчетности, а также документов и материалов, полученных от ГРБС, необходимых для расчета показателей. Результатом мониторинга финменеджмента является присвоение ГРБС оценки качества финансового менеджмента.

Оценка осуществляется один раз в год по 19-ти, которые характеризуют:

- качество бюджетного планирования;
- использование средств областного бюджета;
- своевременность представления документов и материалов, необходимых для составления проекта областного бюджета на очередной финансовый год и на плановый период;
- качество и соблюдение сроков представления бюджетной и бухгалтерской отчетности ГРБС;
- открытость информации о ГРБС;
- качество реализации Федерального закона от 8 мая 2010 года № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».

Оценка определяется по формуле:

$$R_i = E_i / E_{\max} \times 100\%,$$

где R_i – оценка качества финансового менеджмента, осуществляемого i -м ГРБС;

E_i – оценка показателей i -го ГРБС;

E_{\max} – максимально возможная (наилучшая) оценка показателей i -го ГРБС исходя из применимости показателей [1].

Максимальное значение R_i составляет 100 процентов.

При этом оценка показателей i -го ГРБС определяется по формуле:

$$E_i = \sum_{j=1}^p E_i(P_j),$$

где $E_i(P_j)$ – оценка j -го показателя по i -му ГРБС;

p – количество j -х показателей, по которым проводится оценка [1].

С целью формирования рейтинга результатов оценки ГРБС распределяются на четыре группы в зависимости от количества государственных учреждений Омской области, в отношении которых ГРБС осуществляют функции и полномочия учредителя:

- к первой группе относятся ГРБС, не осуществляющие функции и полномочия учредителя государственных учреждений;
- ко второй группе относятся ГРБС, осуществляющие функции и полномочия учредителя в отношении не более десяти государственных учреждений;

- к третьей группе относятся ГРБС, осуществляющие функции и полномочия учредителя в отношении не более сорока государственных учреждений;
- к четвертой группе относятся ГРБС, осуществляющие функции и полномочия учредителя в отношении более сорока государственных учреждений.

По каждой группе по результатам оценки составляется рейтинг ГРБС в соответствии с полученными значениями оценки в порядке убывания.

Рассмотрим результаты проведения оценки качества финансового менеджмента за период 2009-2013 гг.

Таблица 1

Оценка качества финансового менеджмента за 2009-2013 гг.

Итоговая оценка	Значение оценки, %				
	по итогам 2009 года	по итогам 2010 года	по итогам 2011 года	по итогам 2012 года	по итогам 2013 года
Максимальная оценка	76,46	92,89	98,75	99,63	93,73
Средняя оценка	55,50	80,00	82,81	87,22	84,82
Минимальная оценка	29,86	58,27	59,28	69,24	68,66
Максимально возможная к получению оценка	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Из данных, представленных в таблице 1, можно заметить, что по итогам 2009 года ГРБС были присвоены наиболее низкие оценки качества финменеджмента по сравнению с последующими годами. Средняя оценка за 2009 год достигла лишь 55,50%, в то время как за 2010-2013 гг. ее величина составила около 84%. По максимальному и минимальному значениям оценки также наблюдается существенное увеличение. Уже по итогам 2010 года максимальное значение составило 92,89%, а минимальное – 58,27% (произошло увеличение на 16,43% и 28,41% соответственно). Это свидетельствует о том, что после подведения итогов мониторинга за 2009 год, многими ГРБС были приняты меры по совершенствованию направлений, по которым были присвоены низкие результаты оценки. Вследствие чего в последующие годы отмечается значительный рост значений оценки по всем группам ГРБС. В последующем периоде значительных изменений не наблюдается.

В связи с наличием незначительной динамики результатов оценки за период 2010-2013 гг., проанализируем подробнее основные показатели и результаты проведения мониторинга и оценки качества финансового менеджмента за 2013 г.

По результатам оценки наилучший результат в своих группах показали следующие ГРБС:

- Контрольно-счетная палата Омской области (89,70%);
- Главное государственно-правовое управление Омской области (93,73%);
- Министерство культуры Омской области (92,39%);
- Министерство труда и социального развития Омской области (87,50%).

Наиболее низкие результаты оценки в своих группах показали:

- Государственная жилищная инспекция Омской области (68,66%);
- Главное управление по делам гражданской обороны и чрезвычайным ситуациям Омской области (81,94%);
- Министерство по делам молодежи, физической культуры и спорта Омской области (77,59%);
- Министерство образования Омской области (78,27%).

Рассмотрим причины получения минимальных оценок ГРБС, которым присвоен наиболее низкий рейтинг в своих группах.

1) Государственной жилищной инспекции Омской области присвоены минимальные оценки по следующим показателям: Р2, Р7 и Р15. Данным ГРБС допущены следующие ошибки:

- доля неиспользованных на конец отчетного финансового года средств областного бюджета, зачисленных на лицевые счета, составила 0,35%;
- доля исполненных судебных актов по исковым требованиям о возмещении вреда от общей суммы предъявленных к ГРБС в 2013 году судебных актов составила 100%;
- несоблюдение срока утверждения доклада о результатах и основных направлениях деятельности (доклад утвержден 17.12.2013 г., утвержденный законодательством срок: 17.10.2013-28.10.2013 г.).

2) Главному управлению по делам гражданской обороны и чрезвычайным ситуациям Омской области присвоены минимальные оценки по следующим показателям: Р2, Р9 и Р15. Таким образом:

- доля неиспользованных на конец отчетного финансового года средств областного бюджета, зачисленных на лицевые счета, составила 0,08%;

- проведено 36 возвратов средств областного бюджета, зачисленных на лицевые счета ГРБС и подведомственных получателей средств областного бюджета;
- нарушен срок утверждения доклада о результатах и основных направлениях деятельности (доклад утвержден 31.12.2013 г., утвержденный законодательством срок: 17.10.2013-28.10.2013 г.).

3) Министерству по делам молодежи, физической культуры и спорта Омской области минимальные оценки присвоены по показателям: P2, P4, P9 и P15, которые характеризуют:

- долю неиспользованных на конец отчетного финансового года средств областного бюджета, зачисленных на лицевые счета (0,42%);
- количество изменений, внесенных в бюджетную роспись (9);
- количество возвратов средств областного бюджета, зачисленных на лицевые счета ГРБС и подведомственных получателей средств областного бюджета (79);
- соблюдение срока утверждения доклада о результатах и основных направлениях деятельности (доклад утвержден 27.11.2013 г., утвержденный законодательством срок: 17.10.2013-28.10.2013 г.).

4) Министерством образования Омской области минимальные оценки получены по четырем показателям: P2, P8, P9 и P15. Данные показатели отражают:

- долю неиспользованных на конец отчетного финансового года средств областного бюджета, зачисленных на лицевые счета (0,04%);
- количество изменений кассового плана исполнения областного бюджета, инициированных ГРБС (19);
- количество возвратов средств областного бюджета, зачисленных на лицевые счета ГРБС и подведомственных получателей средств областного бюджета (79);
- несоблюдение срока утверждения доклада о результатах и основных направлениях деятельности (доклад утвержден 03.12.2013 г., утвержденный законодательством срок: 17.10.2013-28.10.2013 г.).

Итак, Государственной жилищной инспекцией Омской области и Главным управлением по делам гражданской обороны и чрезвычайным ситуациям Омской области получены минимальные оценки по трем показателям, а Министерством по делам молодежи, физической культуры и спорта Омской области и Министерством образования Омской области – по четырем показателям. Кроме того, оценка Государственной жилищной инспекции проводилась по 12-ти показателям из 19-ти, максимальные значения оценки у данного ГРБС также не достигнуты по показателям P8, P9, P18. Оценка Главного управления по делам гражданской обороны и чрезвычайным ситуациям проводилась по 18-ти показателям, максимальное значение не было достигнуто по показателю P14. Оценка Министерства по делам молодежи, физической культуры и спорта проводилась по всем показателям, при этом достижение максимального значения не было обеспечено по показателям P3 и P18.

По результатам проведенной оценки Министерством финансов Омской области были сформированы предложения по повышению качества финансового менеджмента, осуществляемого ГРБС, соблюдение которых позволит ГРБС в будущем получить более высокие оценки и обеспечит повышение эффективности управления средствами областного бюджета.

Таким образом, проведение мониторинга и оценки качества финансового менеджмента позволяет определить качество работы субъектов бюджетного планирования. Ежегодный расчет показателей, характеризующих эффективность деятельности ГРБС, позволяет критически оценить сложившиеся направления расходования средств и исключить расходы, которые осуществляются без надлежащего социально-экономического обоснования их необходимости.

Список литературы:

1. О Порядке проведения мониторинга и оценки качества финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями средств областного бюджета: Приказ Министерства финансов Омской области от 28.03.2011 № 31 // СПС «КонсультантПлюс»;
2. Михеев В., Шишов В. Финансовый менеджмент в государственном секторе./В. Михеев, В.Шишов// Бюджет. – 2010. – с.79 – 83;
3. Отчеты о результатах оценки качества финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями средств областного бюджета [Электронный ресурс] – электронные данные.- М.: Сайт Правительства Омской области Омская Губерния, 2014.- режим доступа: <http://www.omskportal.ru/>, свободный.- Загл. с экрана.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация. История формирования и использования различных методов оценки инвестиционных проектов насчитывает не одно десятилетие: еще в условиях командно-административной системы трудами академика Т.С.Хачатурова была заложена фундаментальная основа методологии оценки их эффективности. Вместе с тем, до настоящего времени методы оценки инвестиционных проектов остаются объектом пристального внимания экономистов. В данной статье автором описаны преимущества и недостатки использования основных методов инвестиционного анализа, что позволяет обосновать необходимость использования в условиях динамичной рыночной среды комплексного и более сложного аппарата оценки эффективности инвестиционных вложений.

Ключевые слова: эффективность инвестиционных проектов; статистические и динамические методы оценки; чистая текущая стоимость проекта; индекс прибыльности; внутренняя норма доходности.

ASSESSMENT METHODS OF INVESTMENT PROJECTS

Abstract. History forming and using different methods of evaluating investment projects has several decades. To date methods of evaluating investment projects are the object of attention by economists. The academician T.S. Chachaturov laid the fundamental basis of a methodology for assessing their effectiveness. In this article the author describes the advantages and disadvantages of the main methods of investment analysis. It enables to justify the need to use in a dynamic market environment more complex and complicated apparatus investments efficiency evaluation.

Keywords: efficiency of investment projects, static and dynamic methods of assessment, net current value of the project, index of profitability, Internal rate of return.

Значение инвестиций для развития современной экономики постоянно возрастает. Вместе с тем, в силу динамичности и изменчивости рыночной среды, существенно увеличивается и риск инвесторов, осуществляющих финансирование инвестиционных проектов. Поэтому сегодня оценка эффективности инвестиционных проектов обуславливает необходимость совершенствования методической базы инвестиционного анализа, что подтверждает актуальность выбранной для данного исследования темы, определяет его композиционную структуру, цель и задачи.

Различные аспекты оценки эффективности инвестиционных проектов неоднократно становились предметом исследования в работах следующих специалистов: Брусов П.Н., Голов Р.С., Гуськова Н.Д., Есипов В.Е., Ивасенко А.Г., Игонина Л.Л., Балдин К.В., Королев А.А., Корчагин Ю.А., Кузнецов Б.Т., Лахметкина Н.И., Лукасевич И.Я., Макаркин, Н.П., Нешиной А.С. Николаева И.П., Ридченко А.И., Сироткин С.А., Сухарев О.С., Теплова Т.В., Турманидзе Т.У., Хазанович Э.С. и другие.

Вместе с тем, в условиях перманентного реформирования рыночной среды и, как следствие, экономических взаимоотношений между хозяйствующими субъектами проблема оценки эффективности инвестиционных проектов требует дальнейшего изучения. В частности, по мнению автора данной статьи, не в полной мере систематизированы особенности, преимущества, недостатки, а также специфика применения различных методов анализа инвестиционных проектов. Поэтому рассмотрим основные методы оценки инвестиционных проектов с учетом их возможностей и недостатков в процессе проведения инвестиционного анализа.

Классификация методов оценки инвестиционных проектов обусловлена существованием в научной литературе различных подходов к оценке эффективности инвестиционных проектов. Так, Н.И.Лахметкина констатирует, что существуют два основных подхода к анализу проектов, которые образуют теоретический фундамент анализа: 1) бухгалтерский и 2) экономический (финансовый) [4, с. 105].

Согласно бухгалтерскому подходу долгосрочный финансовый успех определяется доходностью, а краткосрочный – ликвидностью, поэтому в основе анализа инвестиционных проектов лежат доходность и ликвидность. Доходность характеризует получение прибыли от капиталовложений в проект, поэтому их оценка производится на основе показателя коэффициента эффективности инвестиций (ARR) или возврата на инвестицию (ROI).

Экономический (финансовый) подход опирается на новое понимание финансового успеха. Он, в отличие от бухгалтерского подхода, в меньшей степени затрагивает ликвидность и доходность, при этом данный подход ориентирован на максимизацию благосостояния предприятия и его акционеров, а также рассмотрение риска. Поскольку максимизация благосостояния собственников компании является целью предприятия, а капитальные вложения связаны с эффективным распределением ресурсов, успешными являются те проекты, которые приносят доход и предприятию, и его акционерам.

Другие авторы, в числе которых следует назвать Турманидзе Т.У., выделяют иные подходы (а, следовательно, и иные методы) к решению проблемы оценки экономической эффективности инвестиционного проекта: 1) на основе использования простых, укрупненных методов; 2) с использованием методов, учитывающих изменение технико-экономических показателей на каждом шаге расчетного периода, неравноценность денежных потоков во времени, инвестиционные риски, инфляцию, интересы различных групп инвесторов – участников проекта [7, с. 83].

$$PI = NPV^{00} / I ed. \quad (5)$$

Индекс прибыльности показывает некоторую дополнительную доходность по сравнению с уровнем доходности, равным ставке дисконтирования. В отношении одного инвестиционного проекта расчет PI приводит к аналогичным выводам, что и расчет NPV: если $PI < 1$ – проект не позволяет достичь доходности на уровне ставки дисконтирования, инвестиции не выгодны. Если $PI = 1$ – доходность соответствует выбранному нормативу. Если $PI > 1$ – доходность проекта выше ставки дисконтирования, инвестиции целесообразны. Данный показатель является более ценным при формировании инвестиционной программы. В условиях ограниченности финансовых ресурсов из ряда альтернативных выбирают тот проект, у которого значение индекса прибыльности выше. Кроме того, данный метод полезен при формировании портфеля инвестиционных проектов с максимальным суммарным значением чистой текущей стоимости проекта, сопровождающемся ограниченностью инвестиционных ресурсов. Недостатком данного метода является неоднозначность его трактовки при раздельном дисконтировании денежных притоков и оттоков.

Наиболее важным показателем в методике оценки эффективности инвестиционных проектов является внутренняя норма доходности (IRR). Внутренняя норма доходности – это такая ставка процентов, при которой накопление регулярно получаемого денежного потока от операционной деятельности дает сумму, равную инвестициям. Смысл определения данного показателя в процессе проведения оценки эффективности проектов заключается в следующем: этот метод показывает максимально допустимый относительный уровень затрат, которые могут быть ассоциированы с теми или иными проектами.

Конкретной формулы для расчета данного показателя не существует. Может быть предложена математическая интерпретация данного метода:

$$IRR = r \text{ (ставка процента), при которой } NPV = 0 \quad (6)$$

Расчеты могут вестись с применением специального математического аппарата (метод итераций и метод секущей), специальных таблиц и так далее.

Как правило, IRR сопоставляется со стоимостью привлеченных инвестиций. По итогам расчета IRR могут быть получены ответы на такие вопросы, как: допустимо ли финансирование инвестиции за счет конкретного кредита, займа, выпуска ценных бумаг, совокупности конкретных источников; а также какая комбинация источников финансовых средств наиболее подходит для конкретного инвестиционного проекта.

Следует отметить, что внутреннюю норму доходности возможно использовать в качестве критической процентной ставки при определении абсолютной выгодности инвестиционной альтернативы в случае, если применяется метод чистой текущей стоимости и не действует допущение о достоверности используемых для анализа данных.

Таким образом, исследование различных методов оценки эффективности инвестиционных проектов свидетельствует о том, что их применение в современных условиях динамичности и недостаточности информации ограничено ввиду модельных упрощений, которые, обеспечивая практическую реализуемость методов, приводят к существенному снижению достоверности полученных результатов. Более того, практически все методы оценки инвестиционных проектов не лишены недостатков. В связи с чем в процессе проведения оценки эффективности инвестиционных проектов следует использовать комплексный подход в использовании методов анализа.

Список литературы:

1. Бланк, И.А. Основы инвестиционного менеджмента [Текст]: в 2 т./ И.А.Бланк. – М.: ОМЕГА-Л, 2008. – 660 с.
2. Корчагин, Ю.А. Инвестиции и инвестиционный анализ: Инвестиции и инвестиционный анализ [Текст]: учебник /Ю. А. Корчагин, И. П. Маличенко. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2010. – 601 с.
3. Кукукина, И.Г. Экономическая оценка инвестиций [Текст]: учебное пособие /И.Г.Кукукина, Т.Б. Малкова. – М.: КНОРУС, 2011. – 304 с.
4. Лахметкина, Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия [Текст]: учебное пособие по специальности «Финансы и кредит» /Н.И.Лахметкина. – 5-е изд., испр. – М. : КноРус, 2010. – 232 с.
5. Ридченко, А.И. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие /А.И.Ридченко. – Омск: Омский государственный институт сервиса, 2010.
6. Рогачева Г. Эффективность инновационно-инвестиционных проектов: критерии, особенности оценки [Текст]: / Г.Рогачева. //РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. 2013. № 2. С. 248 - 251
7. Турманидзе, Т.У. Экономическая оценка инвестиций [Текст]: учебник для студентов всех форм обучения по специальности «Экономика и управление на предприятии» / Т. У. Турманидзе. – М.: Экономика, 2009. – 342 с.
8. Экономическая оценка инвестиций [Текст]: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)»: [для специалистов и бакалавров / М. И. Ример, Е. А. Кандрашина, Н. Н.Матиенко и др.]; под ред. М. И. Римера. - 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ПИТЕР, 2011. – 432 с.

АНАЛИЗ УРОВНЯ БЕДНОСТИ В РОССИИ

Аннотация

В статье представлен авторский подход к анализу уровня бедности, рассмотрены показатели доходов и прожиточного минимума, проведен анализ их динамики

Annotation

The article presents the author's approach to the analysis of poverty, are considered indicators of income and subsistence, the analysis of their dynamics

Ключевые слова: бедность, доход, уровень жизни

Key words: poverty, income, standard of living

Известный русский драматург А.Островский написал пьесу "Бедность не порок". В ней он объясняет, что бедность - это не самое страшное в жизни, не стоит ее стыдиться, ведь бедные люди не виноваты в том, что они являются таковыми. Эта мысль утешает и лежит в основе российской цивилизации и русского мирозерцания. Бедность в России ни в коем случае не является показателем оставленности Богом, а богатство не является свидетельством божественной избранности. Это важно понимать, чтобы серьезно подойти к вопросу о бедности в России.

Индийский экономист Амартия Сен в статье "Бедность: некоторые подходы к измерению" наглядно показал, что фиксируемый в обществе уровень бедности в значительной степени зависит от самого термина "бедность". Так, в США граница бедности устанавливается федеральным правительством и равна трехкратной стоимости продовольственной корзины, которая ежегодно корректируется в соответствии с изменениями в уровне цен, а абсолютный уровень бедности варьируется в зависимости от размера семьи. В странах Европейского Союза граница бедности - доходы ниже 50% от средних доходов. В России для определения критерия бедности используется метод "потребительской корзины", включающий набор необходимых средств существования. С учетом уровня и динамики цен определяется прожиточный минимум: физиологический и социальный. Если первый дает возможность просто выжить, то второй позволяет удовлетворить и минимальные социальные потребности. Без социальных государственных трансфертов к бедным относились бы 40% населения.

Понятие "бедность" относительно. Для измерения бедности А.Сен предлагает учитывать не только масштабы распространения бедности, но и ее глубину (то есть каковы размеры недостающих для преодоления бедности ресурсов) и интенсивность (где наблюдается концентрация бедных - около границы бедности или на значительном от нее удалении). Измерение этих параметров учитывает предложенный А.Сеном индекс бедности, который в настоящее время является самым распространенным инструментом при сравнительном анализе бедности.

Бедность в России отличается от бедности в других странах. В большинстве случаев бедные слои населения малообразованны, безработны, имеют плохое здоровье. В странах содружества ситуация обстоит по-другому: среди бедных большинство - трудоспособные лица, в том числе с высшим образованием; а также лица, занятые в экономике, но не имеющие необходимый уровень среднедушевого дохода.

Принято считать, что бедность – это состояние семей с общим доходом ниже прожиточного минимума. Из этого следует большое количество относительно честных способов «снижения бедности».

Прежде всего, занижение уровня прожиточного минимума, который сегодня, по мнению людей, определяет порог нищеты, а не бедности.

В России используется методика определения абсолютной бедности, несмотря на то, что в мировой практике прожиточный минимум рассчитывается не только с учетом пола и возраста, но и для семей разного состава и типа.

Величина прожиточного минимума российской семьи рассчитывается путем сложения минимально необходимых затрат для каждого члена семьи. Но, поскольку состав данного набора практически не включает элементов общего пользования, эта методика не превышает черты бедности.

В таблице 1 приведены данные величины прожиточного минимума в целом по России и некоторым областям Российской Федерации.

Табл. 1

Величина прожиточного минимума в целом по России и по субъектам РФ
(в среднем на душу населения; рублей в месяц)

	2010				2011				2012			
	Все население	в том числе по социально-демографическим группам населения			Все население	в том числе по социально-демографическим группам населения			Все население	в том числе по социально-демографическим группам населения		
		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Российская Федерация	5688	6138	4521	5489	6369	6878	5032	6157	6510	7049	5123	6259
Московская область	6421	7188	4665	6038	7004	7811	5120	6658	7086	7892	5197	6752
г. Москва	8449	9607	5694	7190	9314	10548	6354	8004	9542	10785	6566	8226
г. Санкт-Петербург	5605	6228	4365	4900	6128	6805	4768	5381	6482	7204	5028	5688
Новосибирская область	5826	6283	4613	5703	6619	7149	5201	6494	6749	7304	5295	6585
Омская область	5088	5440	4121	4918	5418	5818	4328	5216	5536	5960	4398	5296
Томская область	6005	6408	4766	5650	6682	7122	5304	6321	6820	7280	5400	6425

В мировой практике используется такой метод определения границ бедности, как соотношение между прожиточным минимумом и среднедушевым доходом (таблица 2).

Табл. 2

Соотношение денежных доходов населения и величины прожиточного минимума в целом по России и по субъектам РФ(в процентах)

	2010	2011	2012
Российская Федерация	333,3	326,3	351,5
Московская область	352,6	365,6	...
г. Москва	521,4	508,1	...
г. Санкт-Петербург	442,9	425,4	422,7
Новосибирская область	279,4	275,6	291,2
Омская область	298,7	318,3	349,2
Томская область	251,0	247,2	262,7

Измерение бедности на основе расчета 60% от медианы среднего общенационального дохода снимает вопрос о возможности преодоления бедности в целом. В данной ситуации можно выделить две концепции:

- социальная мобильность;
- социальная эксклюзия.

В рамках социальной мобильности внимание исследователей фокусируется на времени пребывания человека, семьи в условиях бедности. Население подразделяется на следующие социальные группы:

- 1)никогда не соприкасавшиеся с бедностью и не приближавшиеся к ней в течение всей жизни;
- 2)не соприкасавшиеся с бедностью, но приближавшиеся к границе риска;

- 3) имеющие опыт однократного краткосрочного пребывания в состоянии бедности;
- 4) имеющие опыт неоднократного краткосрочного пребывания в состоянии бедности и выхода из нее;
- 5) имеющие опыт однократного среднесрочного пребывания в состоянии бедности;
- 6) имеющие опыт неоднократного среднесрочного пребывания в состоянии бедности и выхода из нее;
- 7) пребывающие в состоянии затяжной бедности и не имеющие опыта выхода из нее.

Такая детализация социальных групп направлена на выявление механизмов преодоления различных типов бедности и принятия наиболее эффективных стратегий.

В рамках подхода социальной эксклюзии в центре внимания находятся различные социальные группы, материальное положение которых должно регулироваться государством. Так, в центре основной массы исследований находится изучение детской бедности и ее преодоления. Государственные социальные программы помощи семьям с детьми направлены на создание для детей стартовых условий, способствующих разрушению субкультуры бедности и росту социальной мобильности.

Борьба с бедностью провозглашена в мире как наиболее важный курс международной деятельности развитых стран мира. Но за минувшие годы число бедных продолжает увеличиваться и отсутствуют какие-либо основания для того, чтобы этот рост замедлился. Ситуация, когда большая часть населения оказывается на грани бедности, а официальные данные статистики говорят о понижении уровня безработицы в последние годы, призывает участия государства в качестве руководителя данного социально-экономического процесса.

Колбина А.А.
Сибирский институт бизнеса
и информационных технологий
(Россия, г. Омск)

ПРОБЛЕМЫ АКЦИЗНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ

Аннотация. В работе рассмотрены основные проблемы формирования акцизов в Российской Федерации и возможные пути его реформирования.

Ключевые слова: акциза, доходы бюджетов, подакцизные товары.

PROBLEMS OF EXCISE TAXES IN RUSSIA

Abstract. The paper discusses the basic problems of forming excise tax in the Russian Federation and the possible ways of reforming it.

Keywords: excise tax, budget revenues, excise goods.

Акциз - это косвенный налог, взимаемый с налогоплательщиков, производящих и реализующих подакцизную продукцию, это индивидуальный налог на отдельные виды и группы товаров, входящие в специальный перечень. Акцизы имеют древнюю историю. В России всегда облагались некоторые дефицитные товары либо отдельные виды таких товаров, без которых граждане обойтись не могли, потому были вынуждены их покупать, несмотря на взимание акцизов. Например, до революции в России существовали табачный, спичечный, нефтяной и сахарные акцизы. В 20-е годы, акцизами облагались соль, сахар, керосин и спички. В СССР акциз использовался в период новой экономической политики, что обуславливалось острой нуждой государства в денежных средствах. После распада СССР в России вновь введена система акциза.

Становление современной российской налоговой системы, а также процесс активного законодательства в сфере налогообложения в течение последних нескольких лет вызывают необходимость комплексного научного анализа причин, сущности и последствий отдельных аспектов происходящих явлений. Система косвенных налогов, являясь составной частью налоговой системы, обеспечивает поступление значительной части финансовых ресурсов государства. Применительно к акцизам сегодня как нельзя более справедливо утверждение о том, что косвенные налоги давно уже зачастую вовсе не законы об обложении в чистом виде, а законы о регулировании производства и потребления; и социально-политические задачи, ставящиеся перед косвенными налогами, нередко определяют собой строй этих налогов. Изыскание и правовое установление наиболее оптимальных способов налоговых изъятий в виде акцизов; требует исследования сущности этих налоговых платежей, обусловленной единством экономической и правовой природы косвенных налогов.

Налогообложение подакцизных товаров, производимых и реализуемых в РФ, регламентируется главой 22 Налогового Кодекса РФ. В соответствии с этим документом акцизами облагаются: товары, произведенные на территории РФ: все виды спирта, спиртосодержащая продукция (растворы, эмульсии, суспензии) с объемной долей этилового спирта более 9 процентов, алкогольная продукция, пиво, табачная продукция, легковые

автомобили и мотоциклы мощностью двигателя свыше 112,5 кВт, дизельное топливо, автомобильный бензин, моторные масла, прямогонный бензин (то есть бензиновые фракции, полученные в результате переработки нефти, угля и другого сырья).

Согласно статье 179 Налогового Кодекса РФ налогоплательщиками признаются организации, индивидуальные предприниматели, лица, которые провозят товары через таможенную границу РФ.

Согласно статье 182 Налогового Кодекса РФ объектом налогообложения признаются следующие операции:

- 1) реализация на территории Российской Федерации лицами произведенных ими подакцизных товаров
- 2) передача прав собственности на подакцизные товары одним лицом другому на возмездной или безвозмездной основе, а также использование их при натуральной оплате;
- 3) продажа лицами переданных им на основании приговоров или решений судов конфискованных или бесхозных подакцизных товаров, подакцизных товаров от которых произошел отказ в пользу государства и которые подлежат обращению в государственную или муниципальную собственность;
- 4) передача на территории РФ лицами произведенных ими из давальческого сырья подакцизных товаров собственнику этого сырья;
- 5) передача в структуре организации произведенных подакцизных товаров для дальнейшего производства не подакцизных товаров за исключением прямогонного бензина для дальнейшего производства продукции нефтехимии в структуре организации имеющей свидетельство о регистрации лица совершающего операции с прямогонным бензином, передача денатурированного этилового спирта;
- 6) передача на территории РФ лицами произведенных ими подакцизных товаров для собственных нужд;
- 7) ввоз товаров на таможенную территорию РФ;
- 8) передача на территории РФ лицами произведенных ими подакцизных товаров в уставный капитал организации;
- 9) передача произведенных подакцизных товаров на переработку на дачальческой основе;
- 10) получение денатурированного этилового спирта организацией имеющей разрешение на производство не спиртосодержащей продукции;
- 11) получение прямогонного бензина организацией имеющей свидетельство на переработку прямогонного бензина.

Хотя ставки на алкогольную продукцию индексировались чуть ниже уровня инфляции в стране, с фискальной точки зрения, оправданным может выглядеть лишь незначительное повышение ставок акцизов на алкогольную продукцию с содержанием этилового спирта свыше 9 % и на пиво. В условиях снижения реальных доходов населения и ухудшения финансового положения предприятий отрасли значительная индексация будет способствовать дальнейшему росту теневого сектора, что, в свою очередь будет сокращать общие налоговые поступления отрасли. В то же время предлагаемые Минфином меры неналогового противодействия нелегальному обороту алкогольной продукции, за исключением требования введения минимальных розничных цен на водку и ЛВИ, устанавливаемыми заводами-изготовителями, едва ли приведут к существенным положительным эффектам.

Таким образом, акцизы устанавливаются с целью изъятия в доход бюджета части выручки от реализации продукции. Правильный выбор ставки акциза может снизить рентабельность производства данной продукции до среднего по промышленности, что выравнивает экономические условия хозяйственной деятельности для всех предприятий. При этом, как правило, стимулируется перелив капиталов в ту область, развитие которой государством считается приоритетным. Налоговая система России, в том числе и система косвенных налогов, далеко не совершенна. Необходимо ее изменение, качественное реформирование. Логически вполне понятно желание в условиях острой нехватки бюджетных средств усилить фискальную направленность налогов, однако, недооценка социального аспекта проблемы чревата худшими последствиями, чем дефицит бюджета.

Сложившаяся на сегодня в России система акцизного налогообложения характеризуется громоздкостью, является малопонятной для налогоплательщика, требует больших расходов по налоговому администрированию со стороны государства. При этом сформированный в РФ механизм взимания акциза не имеет четкого экономического обоснования, основанного на содержании данного налога, что в ряде случаев приводит к искажению объекта акцизного налогообложения, порождает массу возможностей для недобросовестных налогоплательщиков для ухода от налогообложения, стимулирует развитие «теневое» бизнеса.

В ряде случаев применяемая система акцизного налогообложения допускает неоднократное взимание налога с одного и того же объекта. Много вопросов вызывает содержание и экономическая обоснованность действующего перечня подакцизной продукции, политика формирования ставок.

Проблемам совершенствования действующего механизма исчисления и взимания акцизов уделяется значительное внимание российских экономистов, однако, главным образом, в статьях периодической печати, учебных пособиях, монографиях проводится анализ нормативных и инструктивных налоговых документов, освещаются вопросы реформирования отдельных элементов акцизного механизма, связанные с повышением фискальной значимости акциза.

Произошедшая «специализация» косвенных налогов (НДС, акцизы) и соответствующее этому законодательное установление налогооблагаемых объектов несколько трансформировали функциональное назначение акцизов, которое было им присуще в конце XIX - начале XX века. Назначение акцизов сегодня заключается, в первую очередь, в целенаправленном регулировании отдельных сфер общественной жизни.

В настоящее время существуют некоторые приоритетные направления государственного регулирования в сфере налогообложения акцизами. Это - взимание акцизов по операциям с алкогольной продукцией, по операциям с нефтепродуктами. С одной стороны, такие приоритеты обусловлены высокой рентабельностью производства в указанных сферах и соответствующим потенциалом для обеспечения фискальных потребностей государства, с другой стороны, интересы будут удовлетворяться только при компетентном регулирующем (правовом) воздействии по этим направлениям.

Структуру (перечень) подакцизных товаров определяют необходимость и степень государственного вмешательства в сферы общественной жизни, то есть, приоритеты правового регулирования в конкретный период существования государства. Законодательное закрепление исчерпывающего перечня подакцизных товаров (наряду с перечнем налогооблагаемых операций с этими товарами) позволяет четко разграничить понятия предмет и объект налогообложения в отношении акцизов: предмет налогообложения - это подакцизные товары, поименованные в перечне, установленном налоговым законом, а объект налогообложения - операции с этими товарами. То есть, при установлении акцизов предмет налогообложения - признак «фактического характера» - получил непосредственное правовое закрепление.

В условиях объективно необходимой регламентации отдельных вопросов, связанных с исчислением и взиманием акцизов, подзаконными нормативными актами, органам исполнительной власти важно не нарушать принцип определения основных (существенных) элементов налога исключительно законами и устранять проблему несоответствия подзаконных актов нормам налоговых законов, что нередко является предметом судебного разбирательства. В условиях несовершенства российского налогового законодательства судебная практика по спорам, вытекающим из налоговых правоотношений, как источник налогового права приобретает особое значение. Акты правоприменения, принимаемые в результате разрешения налоговых споров, формируют правовые ориентиры во многом определяющие поведение участников налоговых правоотношений.

К сожалению, теоретические и практические аспекты воздействия акцизного налогообложения на развитие сферы производства и потребления тех или иных товаров, вопросы повышения регулирующего значения косвенного налогообложения остаются до настоящего времени слабо разработанными. Не уделяется достаточного внимания изучению экономического содержания косвенных налогов, природы акцизного налогообложения, возможности использования альтернативных вариантов налогообложения товаров, включенных в настоящее время в перечень подакцизных, в связи с чем рекомендации современных экономистов по совершенствованию системы налогообложения подчас носят противоречивый и дискуссионный характер.

Все это делает актуальной проблему изучения экономической обоснованности и эффективности применения действующего в РФ механизма акцизного налогообложения, его преимуществ и недостатков с целью выявления направлений его совершенствования

Акцизы могут обеспечить как доходы, помогающие справляться с трудностями переходного периода, пока экономика развивается, так и помочь налоговому ведомству перейти на новые, более сложные методы налогообложения. В дополнение, существуют определенные выгоды от обложения акцизами определенных товаров, считающихся вредными, или ассоциирующихся с негативными побочными явлениями. Налогообложение может отчасти воспрепятствовать потреблению потенциально опасных товаров, таких как табачные изделия и алкоголь, а также, например, бензина и горючего, потребление которых связано с загрязнением атмосферы. Такие косвенные выгоды могут стать побочным результатом налога, однако большинство акцизов вводятся, как это и должно быть, для получения налоговых поступлений.

Для достижения этой цели акцизы должны быть просты как в организации, так и в применении, что достигается за счет поддержания минимального перечня подакцизных товаров. В настоящее время большинство стран ограничило список подакцизных товаров табаком, алкоголем и определенным ассортиментом нефтепродуктов. Доходы от этих товарных групп высоки, круг их производителей относительно узок и большинство товарных категорий четко определены.

Во-вторых, ставки налога не должны быть слишком высоки. Страны с переходной экономикой имеют относительно открытые границы, и контрабанда может стать проблемой в случае, если местные акцизы значительно выше соответствующих налоговых ставок в соседних странах. Нелегальное производство, в особенности кустарное производство алкогольных товаров, может возрасти, если ставки акцизов слишком высоки. Подобное производство имеет тенденцию снижать выгоды для общественного здоровья, которые предусматривались как одно из следствий введения налога. В-третьих, налог должен взиматься как можно раньше в цепочке начисления добавленной стоимости. Акциз должен взиматься либо в момент импорта, либо производства (или отгрузки).

Два других фактора являются отличительной чертой современных акцизов. Во-первых, налог начисляется либо на стоимость, либо на единицу продукции, с поправкой на инфляцию. Налог в процентах от стоимости сложно применять на стадии производства, из-за трудности расчета заводской цены на момент отгрузки. Эта проблема может быть решена с использованием справочных рыночных цен, когда налог на

стоимость рассчитывается на основе этой цены, после чего по этому результату рассчитывается стоимость единицы продукции и взимается налог на стадии производства. Другим удовлетворительным вариантом может быть взимание налога с единицы продукции с поправкой на инфляцию в случаях, когда относительные цены изменяются незначительно, а инфляция высока. Во-вторых, методы налогообложения добавленной стоимости используются для кредитования акцизов, уплаченных на ресурсы, использованные для производства подакцизной конечной продукции, например, крепленых вин. Иными словами, следует избегать каскадной схемы акцизов, и использовать методы аналогичные НДС, обеспечивая тем самым взимание акциза как налога только на конечную продукцию.

Список литературы:

1. Налоги и налогообложение. Перов А.В., Толкушкин А.В. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт-Издат, 2010. – 720 с.
2. . Налоги и налогообложение в Российской Федерации. Пансков В.Г. 7-е изд., перераб. и доп. – М.: МЦФЭР, 2008. – 592 с.

Корт А.В.
Омский филиал Финуниверситета

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ОМСКОГО РЕГИОНА

Аннотация. На сегодняшний день основу экономики субъекта Российской Федерации составляет финансовая политика. Ее правильное направление дает начало успешному экономическому росту, благополучию и повышению качества жизни населения. Однако при ее реализации возникает ряд существенных проблем.

Ключевые слова: финансовая политика региона, бюджетная политика, налоговая политика.

Государственная региональная финансовая политика - это часть социально-экономической политики государства по обеспечению сбалансированного роста финансовых ресурсов во всех звеньях финансовой системы региона и выполнению социально-экономических программ региона, ставящих своей целью рост уровня и качества жизни населения.

В рамках финансовой политики региона рассмотрим бюджетную и налоговую политику Омской области, оценим сложившуюся ситуацию в регионе, выявим проблемы и возможные пути совершенствования.

Представим динамику исполнения бюджета Омской области в разрезе показателей доходов и расходов в таблице 1[1].

Таблица 1

Динамика исполнения бюджета Омской области в разрезе показателей доходов и расходов
за 2011-2013 годы

Показатели	Исполнено 2011, млн.руб.	Темп роста,%	Исполнено 2012, млн.руб.	Темп роста,%	Исполнено 2013, млн.руб.	Темп роста,%
Доходы	53 014,09	-	62 739,57	118,35	65 620,27	104,59
Налоговые и неналоговые доходы	36 294,77	112,96	43 434,24	119,67	47 102,31	108,45
Безвозмездные поступления	15 565,01	146,73	19 145,00	123,00	18 340,87	95,80
Расходы	56 497,40	123,44	66 578,68	117,84	74 573,16	112,01
Оплата труда	10 415,22	114,74	4 361,14	41,87	4 970,90	113,98
Капитальные вложения	5 400,29	202,20	5 872,79	108,75	8 094,94	137,84
Материальные затраты	40 681,88	119,57	56 344,75	138,50	61 507,32	109,16
Дефицит/профицит	-3 483,31		-3 839,11		-8 952,89	

В идеале бюджет должен быть сбалансирован, но в силу воздействия различных факторов (политических, экономических, природных и т.д.) зачастую возникает ситуация, когда доходы бюджета не покрывают все необходимые статьи расходов, в связи с чем возникает дефицит.

На основании данных из таблицы 1 можно рассчитать уровень дефицита бюджета, который определяется следующим образом:

$$\text{Уровень дефицита бюджета} = \times 100\%$$

Уровень дефицита бюджета Омской области за 2011 год = $\frac{3483,31}{56497,40} \times 100\% = 6,2\%$.

Уровень дефицита бюджета Омской области за 2012 год = $\frac{3839,11}{66578,68} \times 100\% = 5,8\%$.

Уровень дефицита бюджета Омской области за 2013 год = $\frac{8952,89}{74573,16} \times 100\% = 12,0\%$.

Таким образом, видно, что в 2011 и 2012 годах уровень дефицита бюджета был невысоким. Однако в 2013 году отмечается достаточно высокий уровень дефицита бюджета относительно предельного допустимого уровня дефицита бюджета в 15 %, установленного в БК РФ.

По прогнозам, в 2014 году в регионе будет сохранен тренд по превышению расходов областного бюджета над доходами, в итоге дефицит неумолимо приближается к предельно допустимой отметке в 15% и составит порядка 14,6% от объема доходов без учета безвозмездных поступлений [2].

В последующие два года прогнозируется незначительное снижение дефицита. Так, планируемый уровень дефицита с 14,6% может снизиться в 2015 году до 14,3%, а в 2016 году до 14%. Налоговые и неналоговые поступления на 2014 год ниже к уровню 2013 года на 601 млн. рублей, то есть на 1,2%, однако в дальнейшем планируется увеличение бюджета на 6%.

Основными проблемами финансовой политики Омского региона на нынешнем этапе являются [3]:

1) неэффективная структура доходов и расходов бюджета региона. Ограниченность источников формирования доходов бюджета (основная часть налоговых доходов складывается за счет отчислений от федеральных налогов – налога на прибыль предприятий и налога на доходы физических лиц).

2) хроническая несбалансированность регионального бюджета;

3) увеличение (нарастание) дефицита бюджета и, как следствие, рост регионального долга, расходов на его обслуживание;

4) зависимость от поступлений из федерального бюджета;

5) зависимость от числа крупных налогоплательщиков в регионе;

6) низкая степень самостоятельности региона в установлении налогов. Регион может менять ставки по налогу на имущество, на игорный бизнес и транспортный налог, но лишь в заданных пределах. Регионы при нынешней системе просто обречены на слабую финансовую автономию;

7) низкая результативность и недофинансирование целевых программ;

8) неэффективная система финансового контроля;

9) отсутствие комплексного подхода к использованию налоговых инструментов экономического регулирования и их достоверной оценки во взаимосвязи с их ролью в достижении поставленных целей региональной политики.

В соответствии с выявленными проблемами реализации финансовой политики региона могут быть определены следующие пути совершенствования финансовой политики:

- увеличение доходов бюджета;
- оптимизация расходов бюджета, разработка критериев эффективности и результативности бюджетных расходов;
- развитие межбюджетных отношений (выстраивание грамотной системы межбюджетных отношений);
- усиление финансового контроля за расходованием средств бюджета субъекта РФ;
- увеличение налогооблагаемой базы (создание условий для привлечения инвесторов, появлению новых производств);
- замена льгот по региональным налогам на инвестиционно-ориентированные льготы (ориентация производителей на создание нового производства и новых рабочих мест);
- постепенный переход от налога на имущество к налогу на имущество исходя из кадастровой стоимости;
- решение проблем неоформленных земель, исправление неправильно оформленной кадастровой оценке и как следствие увеличение земельного налога;
- реструктуризация и оптимизация сети региональных и муниципальных бюджетных учреждений региона;
- формирование инвестиционной привлекательности Омского региона.

Проблема несбалансированности бюджета регионов, рост уровня дефицита является актуальной и открытой не только для Омского региона, но и для ряда субъектов РФ. В настоящий момент федеральная власть оценивает работу глав субъектов по 12 критериям. Все они содержатся в законе «Об общих принципах организации законодательных и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ». В Минфине предложили дополнить закон еще одним, 13 параметром оценки. По задумке министерства, президент сможет поднять вопрос о доверии тому или иному губернатору, если сумма просрочки выплат по долговым обязательствам составит или превысит 10% от годового уровня доходов субъекта. В формулировке закона президент может отстранять от должности за действие или бездействие губернатора по сокращению просроченной задолженности по долговым или бюджетным обязательствам[4].

В статье закона будет предусмотрена возможность заключить с Минфином соглашение о восстановлении платежеспособности субъекта, если региональные власти выйдут за ранее установленный лимит. Тогда чиновники министерства вместе с региональными коллегами будут проводить «санацию» субъекта, а соглашение будет действовать в течение пяти лет. Отставку губернаторы могут получить именно во время исполнения или неисполнения плана санации, потому как рост задолженности может зависеть от объективных экономических причин. Таким образом, решение вопроса о задолженности региона будет контролироваться в ручном режиме, причем половину ответственности за процесс возьмет на себя Минфин.

Данные меры должны способствовать обеспечению сбалансированности и устойчивости бюджетной системы, усилению ее роли в стимулировании долгосрочного роста экономики и повышению уровня жизни населения, увеличению налоговых поступлений.

Список литературы:

1. Портал Министерства финансов Омской области <http://omsk.ifinmon.ru/in>, данные на 07.04.2014 г.
2. <http://bk55.ru/news/article/24845>
3. Игонина Л.Л. Модернизация финансовой системы России: задачи, императивы, тенденции / Л.Л. Игонина // Финансы и кредит. – 2012. - №3. – С. 2-7.
4. Федеральный закон от 6 октября 1999 года № 184-ФЗ (ред. от 12.03.2014) "Об общих принципах организации (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации" \ Консультант плюс.

Кузнецова А.А.
Омский филиал
Финуниверситета

ЦЕНТРОБАНК НА ЗАЩИТЕ ИНТЕРЕСОВ ВКЛАДЧИКОВ

Аннотация. Банковская система является важнейшим экономическим институтом страны, призванным обеспечить стабильность и надежность финансово-кредитных отношений. Современная политика Центробанка призвана обеспечить функционирование только эффективных и надежных кредитных институтов для защиты интересов вкладчиков.

Ключевые слова. Вклад, сбережения, АСВ, Центробанк, укрепление банковской системы

THE CENTRAL BANK PROTECT THE INTERESTS OF DEPOSITORS

Abstract. The banking system is the most important economic institution of the country, designed to ensure the stability and reliability of financial and credit relations. Modern Central Bank policy is designed to ensure operation only effective and reliable credit institutions to protect the interests of depositors.

Keywords. Contribution, savings, ACB, CBA, strengthening the banking system.

Банковская система является важнейшим экономическим институтом страны, призванным обеспечить стабильность и надежность финансово-кредитных отношений. Целью деятельности любого коммерческого банка является получение прибыли, которая достигается путем проведения активных банковских операций за счет, в большей степени, привлеченных денежных средств, которыми являются в основном вклады физических лиц. Фактически от точности и законности действий отдельного банка по совершаемым операциям зависит устойчивое финансовое положение простых вкладчиков, доверивших свои сбережения данному банку, а значит и оказавших доверие банковской системе в целом. Современная политика Центробанка в данном отношении имеет несколько основных направлений:

- укрепление банковского сектора путем борьбы с банками, не соблюдающими закон и проводящими сомнительные операции;
- обеспечение функционирования только эффективных и надежных кредитных институтов.

Актуальность данной проблемы обусловлена последними событиями как банковского сектора, к которым можно отнести отзыв лицензии у нескольких средних банков, так и складывающейся мировой ситуацией, включая политический кризис в Украине, а также укрепление позиций экономик США и Европы.

Современное банковское регулирование, как на национальном, так и на международном уровне имеет тенденцию к ужесточению требований, выносящихся коммерческим банкам. Это нашло свое отражение по многим аспектам, мы рассмотрим некоторые из них.

Во-первых, по отношению к требованиям к капиталу банков: непосредственно размеров капитала, и его качества. Выполняя свою защитную функцию, капитал банков обеспечивает и защиту интересов клиентов. С другой стороны, капитал является источником средств для развития бизнеса банка. Достаточность средств у

банков приведет к росту предложения кредитных средств и повысит конкуренцию между банками за заемщиков. Это, безусловно, положительно скажется на конечных пользователях банковских услуг.

Во-вторых, эффективное управление рисками - стратегически важная задача любого коммерческого банка, т.к. от этой деятельности зависит не только стабильность работы банка, но и уверенность клиента в сохранности своих сбережений, а значит и степень доверия населения к банковской системе. Банк России осуществляет мониторинг данной деятельности с помощью обязательных нормативов банка.

Кроме требований, выдвигаемых коммерческим банкам, проводится ряд изменений в законодательстве, в результате которых банки становятся еще одним контролирующим звеном в борьбе с коррупцией, с незаконным отмыванием денежных средств, в борьбе с фирмами-однодневками и т.д. за счет права отказать клиенту в проведении транзакции или открытия счета после банковской проверки.

Также Банк России для защиты банковской системы активно использует меры предупреждения банкротства, в том числе вводя внешнее управление в банке. Отзыв лицензии является крайней мерой Центробанка. В данном случае на защиту интересов вкладчиков вступает Агентство по страхованию вкладов (АСВ), деятельность которого является гарантом доверительных отношений между банком и его вкладчиками.

Также и стремительное присоединение Крыма не могло не отразиться на банковской сфере, в частности, было законодательно установлено требование к Центробанку перечислить 60 миллиардов рублей чистой прибыли за 2013 год в Агентство по страхованию вкладов (АСВ), под эгидой которого создан Фонд защиты вкладчиков Крыма. Этому фонду АСВ может направить из перечисленных 60 миллиардов рублей порядка 30—35 миллиардов для страховых выплат. Размер страхового возмещения для местных вкладчиков приравнен к российскому — 700 тысяч рублей (или эквивалент в гривнах по курсу 3,8 рубля за гривну) на одного вкладчика.

Становление и функционирование крымской банковской системы по российским требованиям и стандартам также является сегодня приоритетным вопросом для Банка России. ЦБ принимает все меры по обеспечению финансовой безопасности граждан. На данный момент решено, что украинские банки могут осуществлять свою деятельность в Крыму без российской лицензии до 1 января 2015 года. На сегодняшний день Банк России имеет право принять решение о прекращении деятельности банка в случае невыполнения банком обязательств перед вкладчиками.

А после 1 января 2015 года украинские банки должны будут либо «прийти в российскую банковскую систему», либо прекратить свою работу на территории Крымского федерального округа, поскольку в РФ не могут работать «филиалы иностранных банков». Для получения лицензии украинские финансовые учреждения должны будут создать юридическое лицо в одной из форм, предусмотренных российским законодательством, где безусловным требованием является платежеспособность банка перед клиентом.

Неизбежно и появление на территории Крыма Бюро Кредитных Историй (БКИ), так как по словам зампреда ЦБ РФ Михаила Сухова «российские банки, работающие в Крыму, в течение месяца начнут выдавать кредиты населению» (от 21.04.2014), тогда БКИ обеспечит банки необходимой информацией о потенциальных заемщиках и возможных рисках, связанных с кредитованием, что также важно для банковского бизнеса.

Еще одним важным моментом в банковской системе является создание национальной платежной системы. Хотя идея ее создания не нова, толчком послужило введение санкций США для некоторых российских банков, которое заморозило проведение расчетов с использованием систем Visa и MasterCard. Разработка национальной платежной системы обеспечит российскому банковскому сектору независимость от иностранных контрагентов, бесперебойное проведение операций, а значит и большую стабильность.

Мегарегулятор несколько ужесточил требования в отношении микрофинансовых организаций. Теперь ЦБ обяжет МФО формировать резервы на возможные потери по займам. В настоящее время МФО не обязаны формировать данные резервы. В проекте документа отмечается, «значения резервов устанавливаются в процентах от суммы основного долга по микрозаймам в зависимости от группы и подгруппы микрозайма, а также от продолжительности просроченных платежей по микрозаймам». Предполагается, что по микрозаймам с просроченными платежами от одного до 30 дней резервы должны быть сформированы в размере 1,5—10%, от 31 до 60 дней — 7—30%, от 61 до 90 дней — 15—50%, от 91 до 120 дней — 30—70%, от 121 до 180 дней — 45—90%, от 181 до 270 дней — 60—100%, от 271 до 360 дней — 75—100%, свыше 360 дней — 100%. По займам без просроченных платежей резервы не формируются.

Кроме того, Центробанк опубликовал проект указания «О порядке формирования кредитными потребительскими кооперативами резервов на возможные потери по займам». Этот документ предполагает формирование такими организациями резервов по займам с просроченными платежами до 30 дней на уровне 1,5—10%, 31—60 дней — 7—30%, 61—90 дней — 15—50%, 91—120 дней — 30—70%, 121—180 дней — 45—90%, 181—270 дней — 60—100%, 271—360 дней — 75—100%, свыше 360 дней — 100%.

В связи с вступлением в силу Базель-III будут введены и новые меры ЦБ по регулированию банковской деятельности, что, несомненно, обеспечит всей банковской системе эффективное функционирование, а гражданам принесет спокойствие за сохранность своих сбережений.

Список литературы:

1. Официальный сайт Банка России <http://www.cbr.ru/>
2. Информационный портал Банки.ру <http://www.banki.ru/>
3. Информационный портал РИА-Новости <http://www.ria.ru/>

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РФ

Аннотация: В настоящей статье рассмотрены понятия государственные закупки и федеральная контрактная система, изменения в законодательстве по вопросам государственных закупок, а так же реформы и перспективы в системе государственных закупок.

Ключевые слова: государственные закупки, государственный заказ, федеральная антимонопольная служба, федеральная контрактная система

REFORM OF PUBLIC PROCUREMENT IN RUSSIA

Annotation: This article examines the notion of federal government procurement and contracting system, changes in the law on public procurement, as well as reform and prospects in the public procurement system.

Key words: state procurements, public order, Federal Antimonopoly Service, Federal Contract System

В настоящее время стали все более популярны такие понятия как «госзакупки», «тендер», «электронные аукционы» и так далее, и такими формулировками трудно удивить. Они крепко вошли в нашу повседневную жизнь, и они все чаще встречаются в прессе, телевидении и в деловой жизни.

Однако отношение к ним очень неоднозначное. Некоторые стараются не ввязываться в это дело и избегают взаимодействия с бюджетом. Другие считают государственные закупки хорошим «инструментом» для увеличения объемов продаж и расширения рынка сбыта. Третьи слышали об их существовании, но так и не решились принять в них участие; а четвертые пытались использовать их в собственной работе но, к сожалению, без значимого результата.

Давайте все-таки разберемся, что означает термин «госзакупки» и, что собой представляет федеральная контрактная система.

Государственные закупки - конкурентная форма размещения заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд по заранее указанным в документации условиям, в оговоренные сроки на принципах состязательности, справедливости и эффективности.

Государственный или муниципальный контракт заключается с победителем, то есть с участником, подавшим предложение, соответствующее требованиям документации, в котором предложены наилучшие условия.

Основным нормативно-правовым актом, регламентирующим процедуры закупок в Российской Федерации, является Федеральный закон Российской Федерации от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ

"О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд"

Далее внесем ясность в понимание аббревиатуры ФКС, то есть федеральная контрактная система.

Федеральная контрактная система - это мероприятия правового, организационного и экономического характера, направленных на обеспечение государственных и муниципальных нужд посредством комплексной реализации взаимосвязанных этапов прогнозирования, планирования и осуществления закупок, также включая исполнение контрактов, а также проведения мониторинга, надзора, контроля и аудита.

По данным статистики в государственных закупках участвует около трехсот тысяч государственных заказчиков и около восьмидесяти тысяч поставщиков. В среднем объем российского рынка государственных закупок оценивается в шесть триллионов рублей, а если мы учтем закупки государственных компаний и монополий, то в тринадцать триллионов рублей. Необходимо заметить, что объем государственного заказа в год равен тринадцати процентам российского ВВП, таким образом, закупки государственного сектора составляют одну пятую совокупного внутреннего спроса.

Совсем недавно в систему государственных закупок были внесены изменения, в частности на замену 94-ФЗ пришел 44-ФЗ. Рассмотрим как шло принятие решения о внесении изменений, для этого обратим внимание на два совершенно разных законопроекта к реформированию данной системы.

Минэкономразвития РФ предлагало установить общественный контроль над государственными закупками, так что граждане смогли бы участвовать в заседаниях комиссий заказчиков, при этом общественные объединения наделяются правом представлять свои предложения по совершенствованию государственных закупок. В проекте федеральной антимонопольной службы РФ соответствующие положения отсутствуют. Они предлагают опубликовать как можно больше информации о закупках, заказчиках, поставщиках на официальных сайтах для того чтобы общество могло смотреть и оценивать ситуацию и если будут какие-нибудь пожелания их высказывают.

Минэкономразвития РФ предлагало признавать несостоявшимися аукционы, когда начальная цена снижается на 25%. Но если цена в заявке занижена по отношению к первоначальной цене более чем на 25%, заказчик вправе при проведении конкурсных процедур потребовать обоснование цены участником. В

федеральной антимонопольной службе считают, что при снижении цены контракта на торгах более чем на 30% необходимо просто в 1,5 раза увеличивать размер обеспечения, это выступает защитной мерой.

Кроме того федеральная антимонопольная служба предлагает: утверждать на федеральном уровне типовые контракты и требования к продукции; заменять запрос котировок процедурой короткого электронного аукциона с порогом закупки до семи миллионов рублей; включать в реестр недобросовестных поставщиков как компании, так и физические лица, которые осуществляют управление такими компаниями; расширять перечень сфер, где возможна предквалификация поставщиков; ввести принцип платности за необоснованные жалобы.

В свою очередь Минэкономразвития РФ уделяет особое внимание созданию практически с самого начала самой системы ФКС в России. Таким образом, вводятся новые понятия и прописываются все полномочия органа по контролю в ФКС и, предполагается создание Совета по ФКС, а так же подробно описывается каждая стадия государственной закупки.

Кроме этого, министерство предлагает: создать библиотеки типовых контрактов; установить особенности организации поставок продукции в зависимости от предмета и объема контракта, существенных контрактных условий; регламентировать действия по прогнозированию и планированию обеспечения государственных и муниципальных нужд; расширить способы размещения заказа и учета специфики закупок товаров, работ и услуг различных видов; регламентировать действия государственных заказчиков и государственных закупщиков по обеспечению надлежащего исполнения условий контракта; регламентировать действия заказчика по приемке и учету контрактных результатов; предусмотреть правовые механизмы предупреждения демпинга.

Несмотря на все противоречия и разногласия, и Минэкономразвития России, и федеральная антимонопольная служба России хотели охватить новыми положениями все этапы государственных закупок - от планирования закупок до контроля их результатов. Кроме этого, в обоих законопроектах описано прогнозирование закупочной деятельности и создание типовых контрактов.

Таким образом, говоря о перспективах развития данной системы, можно выделить ряд преимуществ. Во-первых, ее внедрение позволит оптимизировать структуру распределения закупок по способам размещения заказа без явного перевеса отдельных способов, таких как закупка у единственного поставщика и запрос котировок цен. Во-вторых, введение единой общедоступной информационной системы, которая включает план закупок, исполнение контрактов, реестр контрактов, библиотеку типовых контрактов, реестр жалоб, плановых и внеплановых проверок, их результатов и выданных предписаний, существенно расширит область регламентации процессов и их контроля, как ведомственного, так и общественного. В-третьих, охват всего жизненного цикла заказа будет способствовать повышению эффективности (бюджетной и производственной) системы управления закупками, включению большего числа поставщиков товаров, работ и услуг. В-четвертых, введение комплекса антидемпинговых мер даст возможность проведения предквалификации участников размещения заказа, повышения удельного веса критериев качества продукции, что приведет к ограничению возможности манипуляции ценой контракта.

Регулирование этапа размещения и исполнения заказа будет способствовать повышению эффективности расходования бюджетных средств, а включение этапа планирования заказа является стимулом к развитию рынков и оптимизации структуры объектов инвестирования, а также существенным фактором планирования государственного бюджета. В развитие принципов федеральной контрактной системы будет внедряться практика проведения общественных слушаний, на которых будут обсуждаться крупные контракты, их заключение и исполнение. И самое главное, Правительство запускает всю систему госзакупок в информационное пространство «Электронного правительства». Это позволит контролировать процесс государственного заказа, так как все сделки будут прозрачны, все смогут увидеть кто, что и на какую сумму приобрел. Это позволит снизить коррупцию по стране в целом, потому что через систему госзакупок проходят огромные суммы денег, исчисляющиеся как минимум миллионами.

8 апреля 2014 года Президент «Опоры России» сообщил: «При этом, что новые правила осуществления госзакупок делают это сферу более прозрачной, закон о контрактной системе требует доработки. Поэтому мы намерены и дальше отслеживать, насколько серьезно недочеты нового закона мешают участвовать в аукционах, и будем продолжать обсуждение на наших вебинарах. Весь накопленный опыт перерастет в полноценные предложения по изменению закупочного законодательства, которые, как мы убеждены, повлияют на работу федеральной контрактной системы в целом».

Список литературы:

1. Федеральный закон от 21.07.2005 N 94-ФЗ (ред. от 02.07.2013) "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" //ИПЦ «Гарант».
2. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" //ИПЦ «Гарант».
3. Гражданский Кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ Ст. 525 часть II //ИПЦ «Гарант».
4. Гражданский Кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ Ст. 72. Часть I //ИПЦ «Гарант».
5. Бовтеев С. В. Размещение государственного и муниципального заказа (базовый курс) / Бовтеев С. В. и [др.]; под ред. Фролова В. И. - 3-е изд., доп.- СПб.: СПб ГАСУ, 2010-500с.

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЗАРОЖДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Аннотация

Статья посвящена зарождению бухгалтерского учета в Древнем Египте

Annotation

Article is devoted to the emergence of the accounting in ancient Egypt

Ключевые слова: бухгалтерское дело, учётные документы, инвентарный учёт

Keywords: accounting, accounting records, inventory control

В настоящее время профессия бухгалтера весьма актуальна. Ни одно предприятие не может обойтись без бухгалтера. Учёт важен в каждой хозяйственной деятельности. Но где и когда он зародился? Об этом и пойдёт речь далее. Цель данной работы заключается в выяснении, куда уходит корнями история бухгалтерского дела.

Бухгалтерское дело неразрывно связано с бухгалтерским учётом, так как является его составной частью. В свою очередь, возникновение и развитие бухгалтерского учёта является составной частью истории человеческого общества. Современная наука в настоящее время не может дать однозначный ответ, когда появился бухгалтерский учёт. Это объясняется скудностью сохранившихся источников учётных документов, использовавшихся нашими предками.

Потребность в учёте, контроле и руководстве процессов возникла на самых ранних ступенях человеческого развития и существовала в различных общественных экономических формациях.[1]

Историки утверждают, что именно в Древнем Египте зародилась зеркальная натуралистическая концепция учета, состоящая в точном описании движения ценностей в хозяйстве. Документы, найденные в Египте, позволяют думать, что систематическая запись там появилась раньше хронологической.

Исторические изыскания свидетельствуют, что в Древнем Вавилоне хронологическая и систематическая записи появились одновременно, о чем позволяют судить найденные при раскопках записи.[2]

Остановимся подробнее на Древнем Египте.

Учетная система Древнего Египта была частью механизма централизованного управления экономикой. Существует несколько вариантов древнеегипетских учетных документов. Самое раннее письмо - иероглифическое. Но около 2600 года до н.э. писцы стали упрощать знаки. Такое упрощенное письмо, т.е. скоропись, имеет название иератического, а еще более позднее (с 700 года до н.э.) - демотического. И только во II-III веке н.э. под влиянием греческого письма возникает буквенный вариант. Это так называемое коптское письмо. Оно использовалось до XI-XII веков. Правда, в торжественных и особо важных случаях документы по-прежнему писались иероглифами. Парадное оформление было очень красивым, но крайне трудоемким, так как изображения высекались на плитах, статуях, стенах гробниц. Такая технология записи позволяла им сохраняться тысячелетиями, что и ставилось целью при создании дорогостоящих «документов»

Чтобы уметь учитывать, требовалось овладеть письмом и счетом, запомнить огромное число знаков, а затем умело применять их. Начальник – старший чиновник проводил инструктаж для младшего чиновника

писца. В котором, говорилось, что надо составить перечень имеющихся товаров по их видам; обозначать наименование чёрной тушью, вес и количество красной - естественно без ошибок и клякс.

Тот человек, который был писцом, ему выпадала великая честь - он имел должность выше, чем фараон - освобождался от уплаты налогов государству, был защищён от побоев и от тяжёлого физического труда в отличие от других граждан Египта. Он должен овладеть искусством письма и счёта запомнить огромное число знаков и умело применять их сложные комбинации. [3] В этом сложном деле древнеегипетским писцам помогал их "профессиональный бог" Тот (по-коптски Джехути) - бог письменности, счета и мудрости..[4]

Тот – бог луны, бог мудрости, счета и письма, «владыка Истины», судья в мире богов, покровитель писцов и судей. Он изображался в виде человека с головой ибиса, держащего в руке палетку писца. Как бог луны Тот является творцом календаря, по его воле год делится на годы и месяцы; он записывал даты рождения и смерти людей, а также занимался ведением летописей. Тот играл значительную роль в культе мертвых – доставлял каждого покойного в загробное царство, а также фиксировал результат взвешивания его сердца на весах Осириса..[5] Главным богатством Египта было зерно, которое обращалось как деньги наряду с весовыми деньгами - эквивалентами. Монет или единого эквивалента в Египте не знали. Периодически проводились переписи людей, имущества, скота.

Развитие инвентарного учёта шло в двух направлениях:

- 1) Детализация средств, их описание и учёт каждого вида средств в отдельности. Такой учет неразрывно связан с организацией складского помещения и ответственностью должностных лиц.
- 2) Классификация объектов в той же описи как в учетном регистре по группам средств с итогами. Этот учёт означал обобщение в рамках натуральных единиц учетных объектов, но стоимостного учета ещё не было. Учет велся подневно, а отчетность делилась на годовую, внутригодовую и за несколько лет.

На отчетности была основана вся система государственного контроля, который осуществлялся через финансовое управление и специальных чиновников. Во главе управления стоял верховный казначей, выше которого были только тайный советник и верховный жрец.

Такая система государственного учета была следствием централизованного государства с административно-командной экономикой.[6]

Таким образом, можно сделать вывод о том что основоположниками бухгалтерского учёта стали именно древние египтяне.

Список литературы:

[1]-ресурсы интернета (<http://any-book.org/download/41947.html>)

[2]-Бабаев Ю.А. Теория бухгалтерского учёта: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 060500 «Бухгалтерский учёт, анализ и аудит»/Ю.А.Бабаев,В.А.Бородин,Н.Д.Амаглобели;-4-е изд., перераб. И доп.-М.:ЮНИТИ-ДАНА,2005.(стр.5)

[3]-Ресурсы интернета (<http://www.buhucheta.net/referatpage-5239-1.html>)

[4]- Малькова Т.Н. Древняя бухгалтерия: какой она была?(стр.22)

[5]-ресурсы интернета (http://wonderwork.ucoz.com/load/egipet_piramidy_mumii/drevnie_bogi_egipta/12-1-0-218)

[6]-Лупкиова Е.В. История бухгалтерского учета: учебное пособие/ Е.В.Лупкиова.-2-е изд.,стер.-М.:КНОРУС,2007.(стр.16-17)

Лесовский Е.В. Марков С.Н.

Омский филиал Финуниверситета

ВАЛЮТНЫЕ ИНТЕРВЕНЦИИ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ИНСТРУМЕНТ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДЛЯ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аннотация. В настоящее время курс рубля поддерживается в большинстве случаев только валютными интервенциями Центрального Банка Российской Федерации.

Ключевые слова: валютные интервенции, рубль.

CURRENCY INTERVENTION AS THE RUSSIAN FEDERATION CENTRAL BANK'S NECESSARY TOOL FOR CURRENCY REGULATION

Abstract. At present days ruble is mostly supported by currency intervention of the Russian Federation Central Bank.

Keywords: currency intervention, ruble.

Объектом данного исследования являются валютные интервенции. Цель – выявить целесообразность использования валютных интервенций Банком России на современном этапе. Предметами данного исследования являются:

1. Статьи из экономических интернет-журналов.
2. Статистическая информация на сайте Центрального Банка Российской Федерации.

Тема данной статьи является очень актуальной в связи с событиями, произошедшими в начале 2014 года, когда российский рубль стал падать по отношению к доллару США, евро и другим валютам развитых стран. После этого падения в российских СМИ стали появляться слухи о прекращении Банком России применения валютных интервенций. Так, с 13 января Центральный Банк РФ снизил объем целевых валютных интервенций с 60 млн. долларов в день до нуля. Но, по словам Эльвиры Набиуллиной, главой Центробанка, не предполагается совсем уйти от интервенций в денежно-кредитной политике, они останутся для поддержания стабильности.

Раскроем понятие «валютная интервенция» - под ней понимается покупка/продажа Центробанком страны иностранной валюты для частичного (полного) контроля над курсом национальной валюты. Практически во всех странах в мире с различной частотой осуществляются интервенции на рынке иностранной валюты, не зависимо от режима валютного курса. Если валютной политикой государства прописано использование фиксированного валютного курса, то Центробанк обязан проводить валютные интервенции с целью удержать валютный курс в установленных им пределах. При режиме плавающего валютного курса ЦБ использует валютные интервенции только для макроэкономической стабилизации. Методы ее достижения с помощью воздействия на валютный курс могут быть различными:

- проведение активной покупки на рынке иностранной валюты с целью ослабления отечественной. Ярким примером страны с такой валютной политикой является Япония, в которой основная забота монетарных властей заключается в конкурентоспособном экспорте японских фирм;

- проведение активной продажи на рынке иностранной валюты с целью усиления отечественной. В данном случае считается, что сильная отечественная валюта является залогом процветания отечественных потребителей, оплачивающих меньшую цену за импортные товары.

Также валютной интервенцией называют совместное регулирование взаимоотношений в валютной сфере стран-участниц экономических союзов. На практике данное регулирование выражается в едином подходе

в проведении валютной политики по отношению к третьим странам. В данном случае валютная интервенция проводится при активном участии всех стран, которые входят в так называемые региональные экономические зоны, в границах которых проводятся мероприятия по обеспечению относительно стабильного соотношения курсов валют. В России понятие "валютная интервенция" чаще всего употребляется в связке с задачей обеспечения оптимального и стабильного курса рубля по отношению к бивалютной корзине, в которую входят доллар США и евро. Например, при падении курса рубля Банк России реализует на валютном рынке доллары или евро из собственного резерва, воздействуя тем самым как на покупательную способность собственной денежной единицы, так и на экономику государства в целом.

Основой проведения валютных интервенций являются золотовалютные резервы, операции с которыми приводят к колебаниям денежной базы страны, т.е. при покупке иностранной валюты Центробанком денежная база расширяется, а при продаже – сжимается. Данная связь между денежным и валютным рыком оценивается неоднозначно:

- она усиливает эффект от действий ЦБ. Например, при активных покупках Центробанком иностранной валюты лишние деньги, попадая в экономику, начинают давить на ставку процента вниз, что приводит к оттоку части капитала за рубеж. В итоге оказывается дополнительное давление на повышение курса иностранной валюты, что и добивался ЦБ с помощью своих действий;
- лишние деньги могут попасть на реальные рынки, где будут давить на цены, приводя к активизации инфляционного процесса.

Посмотрим на таблицу валютных интервенций, проведенных Банком России.

Таблица. Валютные интервенции ЦБ РФ на валютном рынке

Отчетный период	Объемы операций с долларами США, млн. долл. США		Объемы операций с евро, млн. евро	
	Всего	Целевые	Всего	Целевые
Июнь 2013	2 707,63	2 125,89	245,73	199,59
Июль 2013	4 182,51	3 074,66	376,47	286,70
Август 2013	5 455,92	3 054,57	475,63	296,47
Сентябрь 2013	3 178,40	2 190,95	214,96	147,76
Октябрь 2013	1 909,30	1 280,63	171,84	113,51
Ноябрь 2013	3 228,13	1 023,66	284,06	86,89
Декабрь 2013	3 569,93	1 117,34	326,44	104,12
Январь 2014	7 816,77	216,20	586,32	17,50
Февраль 2014	6 158,34	0,00	678,69	0,00
Март 2014	22 296,84	0,00	2 268,29	0,00
Итого	60 503,77	14 083,9	5 628,43	1 252,54

Источник: составлено автором на основе данных Центрального Банка Российской Федерации

Как видно из данной таблицы, большие объемы валютных интервенций осуществлялись летом 2013 г. и начале 2014 г. Что касается последнего, то величина интервенций в январе превысила объем интервенций, совершенных в декабре, на 118,96% в операциях с долларами США и на 79,61% в операциях с евро. Также можно заметить, что в феврале текущего года объемы целевых валютных интервенций сведены к нулю. Также 3 марта Банк России продал на валютном рынке 11,272 млрд. долл. США, что превзошло рекорд 2011 года в 4 раза (общий объем операций с долларами США в марте 2014 года составил 22,2967 млрд.). Массовые продажи иностранной валюты были вызваны резким падением рубля, что видно на рисунках 1 и 2.



Рисунок 1. Средневзвешенный курс доллара США в период 03.06.2013-07.03.2014

Источник: данные Центрального Банка Российской Федерации



Рисунок 2. Средневзвешенный курс евро в период 03.06.2013-07.03.2014

Источник: данные Центрального Банка Российской Федерации

Таким образом, падение курса рубля началось в 2013 году, данный тренд существует и сегодня. Сложная политическая ситуация на Украине отрицательно повлияла на российский рынок, вызвав падение национальной валюты и повышение ключевой ставки с 5,5 до 7%. Только активные действия Центробанка на валютном рынке способствовали остановке девальвации рубля и краткосрочному укреплению его курса. Главным орудием данных действий были валютные интервенции, что указывает, что они на валютном рынке необходимы для стабилизации российской экономики в сложной экономической и политической ситуации.

Список литературы:

1. Шульгин, А.Г. Интервенции на валютном рынке [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/text/19211855/>
2. Центральный Банк Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
3. Агентство экономической информации ПРАЙМ. Режим доступа: <http://www.lprime.ru/>

Ли Ю.В., Феклистова Ю.Н.
Омский филиал Финуниверситета

К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ СТОИМОСТИ БАНКОВСКОЙ УСЛУГИ

Аннотация. В статье раскрывается понятие стоимости банковской услуги. Также описываются меры ее государственного регулирования. Рассматриваются влияющие на формирование стоимости факторы, в том числе рост просроченной задолженности по потребительским кредитам.

Ключевые слова: банковская услуга, Центральный банк, Федеральная Антимонопольная Служба, стоимость.

Abstract. The article explains the concept of the cost of banking services. It also describes the measures of state regulation. It considers cost factors, including the growth of arrears on consumer loans.

Keywords: banking service, Central Bank, the Federal Antimonopoly Service, cost.

Стоимость услуги является одним из основных факторов, определяющих получаемую прибыль кредитной организации, а также ряд других количественных и качественных показателей работы организации. Более того, «устанавливая тот или иной уровень цены услуги, банк может достичь различных целей в зависимости от сложившейся ситуации на рынке услуг: выживаемость, максимизация темпов роста или стабилизация» [3].

Эффективность функционирования коммерческих банков напрямую связана с проводимой ими тарифной политикой. Посредством учета собственных расходов на оказание различных видов банковских услуг и формирования обоснованных цен и тарифов на них коммерческие банки получают возможность адекватно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка. В настоящее время процесс управления тарифами и ценами на услуги, предоставляемые банками, становится первостепенным не только для текущей оперативной деятельности коммерческих банков, но и для стратегии их дальнейшего функционирования.

«Тариф - установленный банком размер вознаграждения, взимаемый с клиента за оказание услуги банком с пояснениями и примечаниями по условиям оказания услуги и взимания комиссионного вознаграждения за оказание услуги» [2]. Тариф на услугу должен обеспечивать конкурентоспособность предложений банка на рынке конкурентных услуг, т.е. услуг, оказываемых другими коммерческими банками в одни и те же временные периоды, в одних и тех же технологических режимах, в одном географическом районе, что и рассматриваемые услуги банка [4].

Цена на банковские услуги представляет собой денежное выражение стоимости услуги и ее полезности. Известны три основные модели ценообразования: затратная, рыночная и экспертная. Экспертная модель применяется очень редко из-за высокой доли субъективной оценки при формировании цены. Затратная модель имеет различные формы, но все они учитывают затраты по ресурсам и издержки банка, связанные с технологией услуги. Часто применяемой на практике является рыночная модель, формирующая цену под влиянием спроса и предложения. «При этом экономически обоснованная рыночная цена на банковские услуги подразумевает корректировку сложившихся на рынке цен, учитывающую ожидаемые темпы инфляции в предстоящем периоде, норму отчислений в обязательные резервы и соответствие фактической процентной маржи ее достаточному уровню» [1, с. 38].

Экономически обоснованная цена банковской услуги должна включать:

- стоимость ресурсов. Она определяется как средневзвешенная стоимость ресурсов банка, используемых для размещения или как стоимость ресурсов, распределенных по активным операциям банка с учетом их экономической природы и степени востребованности.
- себестоимость услуги,
- маржу риска. Она связана с расходами по созданию резерва на возможные потери по ссудам.
- корректировочные составляющие. Одной из таких составляющих является норма обязательных резервов, которая увеличивает реальную стоимость ресурсов, что сказывается и на уровне издержек по банковским услугам.

В настоящее время наблюдается активный рост кредитования юридических и физических лиц. Согласно статистическим данным, предоставленным Банком России, в 2013г. размер выданных населению кредитов увеличился на 1551740 млн руб. (21,47%) , юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям – на 4051707 млн руб. (14,72%) по сравнению с данными 2012 года и составил 8778163 млн руб. и 17963336 млн руб. соответственно.

В то же время прослеживается тенденция к увеличению как абсолютного, так и относительного показателя доли просроченной ссудной задолженности по кредитам, выданным банками, причем размер ссудной задолженности населения растет более высокими темпами, чем у организаций. По данным Центрального Банка Российской Федерации, за 2013г. объем просроченной задолженности физических лиц увеличился на 126,653 млрд руб., или 50,13 % по сравнению с предыдущим годом. Что касается удельного веса просроченной задолженности в общем объеме выданных потребительских кредитов, на 1 января 2013г. доля составила 4,32%, на 1 января 2014г. – 5 %, что 0,68% больше уровня предыдущего периода. Рост невыплаченного долга обуславливается невозможностью потребителей обслуживать кредиты, что является результатом стремления коммерческих банков максимизировать прибыль путем увеличения объема предоставленных кредитов, в том числе необеспеченных. В итоге, в октябре 2012 года Центральный Банк Российской Федерации выразил беспокойство по поводу темпов роста розничного кредитования, которое не обеспечено залогом и не опирается на рост доходов населения. «Надзорным органом с 01.03.2013 повышены требования резервирования по необеспеченным ссудам» [5, с. 53]. Так же в этот период прослеживается необоснованное увеличение цен на банковские услуги за счет включения в них возрастающих кредитных рисков, в том числе в связи с потерями банков по причине роста просроченной задолженности. В 2012 году Банком России в целях обеспечения наиболее точной оценки рисков регуляторная оценка риска необеспеченного потребительского кредитования была приведена в соответствие с реальным уровнем риска:

- «установлены повышенные требования по покрытию капиталом необеспеченных потребительских кредитов, которые будут выданы после 1.07.2013, с высокой полной стоимостью кредита (Инструкция Банка России от 03.12.2012 № 139-И);
- повышены в два раза минимальные размеры резервов на возможные потери по портфелям необеспеченных потребительских ссуд без просроченных платежей или с платежами, просроченными не более чем на 30 дней, предоставленных после 1.01.2013 (Указание Банка России от 03.12.2012 № 2920-У);
- установлено требование по формированию 100% резерва по портфелям необеспеченных потребительских ссуд с длительностью просроченных платежей свыше 360 календарных дней (указание Банка России от 03.12.2012 № 2920-У)» [6].

Также регулированием стоимости банковских услуг занимается Федеральная Антимонопольная Служба России (далее ФАС). На X Международном банковском форуме «Банки России – XXI век» Начальник Управления контроля финансовых рынков ФАС России Ольга Сергеева рассказала о нормотворческой деятельности ФАС России совместно с Центральным Банком Российской Федерации - об утверждении в 2012 году Порядка проведения анализа состояния конкуренции в целях установления доминирующего положения

кредитной организации и Методики определения необоснованно высокой и необоснованно низкой цены услуги кредитной организации.

Приказом ФАС России от 28.06.2012 № 433 был утвержден Порядок проведения анализа состояния конкуренции в целях установления доминирующего положения кредитной организации (зарегистрирован в Минюсте России 16.07.2012 № 24927): если кредитная организация осуществляет не банковские, а иные операции (оказывает иные финансовые услуги), ее доминирующее положение устанавливается без учета особенностей, установленных данным приказом.

Приказом ФАС России от 24.08.2012 № 548 была утверждена Методика определения необоснованно высокой и необоснованно низкой цены услуги кредитной организации. Согласно этой Методике определение необоснованно высокой или необоснованно низкой цены банковской услуги кредитной организации основывается на установлении существенного отличия такой цены от конкурентной цены банковской услуги, т.е. цены, по которой банковская услуга может быть оказана в условиях конкуренции. В качестве конкурентной цены банковской услуги ФАС вправе рассматривать цену услуги на сопоставимом товарном рынке либо цену на услуги, установленную хозяйствующими субъектами, действующими на соответствующем товарном рынке, но не занимающим доминирующее положение.

Для выявления необоснованно высокой или необоснованно низкой цены на услуги кредитной организации осуществляется сопоставление исследуемой цены с конкурентной ценой банковской услуги и рассчитывается отклонение. Расчет отклонения исследуемой цены банковской услуги от конкурентной цены

производится по формуле: $O = \frac{Ци - Цк}{Цк} \times 100$, где:

O-отклонение исследуемой цены банковской услуги от конкурентной цены банковской услуги;

Ци-исследуемая цена банковской услуги;

Цк-конкурентная цена банковской услуги.

Отличие исследуемой цены банковской услуги от конкурентной цены признается существенным, если отклонение в большую или меньшую сторону составляет не менее 20%. Завышение или занижение цены на 20% уже дает повод для антимонопольного расследования и расследования в рамках закона о защите конкуренции.

Если высокая цена кредитной организации обоснована, то у антимонопольной службы не будет претензий к данному банку - такая оговорка присутствует в методике. Доказательством послужат системы расчетов и расходов, в которых указаны затраты организации.

Несмотря на важность государственного регулирования стоимости банковских услуг, введение административных мер по ее контролю нежелательно, так как это может привести к тому, что банки будут использовать «некачественные источники формирования прибыли» [4, с. 44]. Основными факторами снижения рыночных цен, процента и комиссии на рынке банковских услуг должны стать:

- принимаемые государством меры по снижению уровня инфляции, а также норм обязательного резервирования;
- сокращение издержек банка, в том числе налоги;
- минимизация степени рисков посредством повышения качества риск-менеджмента;
- мониторинг себестоимости банковских продуктов и процентной маржи.

Список литературы:

- 1) Валенцева Н.И. Ценообразование на рынке банковских услуг//Банковское дело.2013.№11,С. 37-44.;
- 2) Лаврушин О.И., Афанасьев О.Н., Корниенко С.Л. Банковское дело: современная система кредитования: учебник, 2-е изд.М.:Кнорус, 2008, 264 с.;
- 3) Погорелова И.В., Зенченко С.В. Анализ риска регионального финансового потенциала: теоретико-методические аспекты исследования//Вестник АПК Ставрополя.2012.№3.С.87-91;
- 4) Погорелова И.В., Зенченко С.В. К вопросу о тарифной политике коммерческого банка//Вестник АПК Ставрополя.2013.№4.С.129-132
- 5) Шаланговский А.В. Проблема развития розничного кредитования и пути их решения // Банковское дело: №11, 2013, С. 51-55;
- 6) Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2012 году // Центральный Банк Российской Федерации [официальный сайт] URL: http://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9410

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются основные проблемы механизма финансирования сферы образования. Также определены цель, основные задачи, пути совершенствования механизма финансирования образования.

Ключевые слова: финансирование сферы образования, расходы бюджета на образование, принцип нормативно-подушевого финансирования, повышение эффективности расходов.

THE MAIN PROBLEMS AND WAYS TO IMPROVE THE MECHANISM OF FUNDING FOR EDUCATION

Abstract. The article considers the main problems of the financial mechanism of the education sector. Well defined goal, the main objectives, and ways to improve the mechanism for funding education.

Keywords: funding for education, costs education budget, standard per-capita financing principle, cost-efficiency enhancement.

В условиях развивающейся в мире научно-технической революции все большее значение приобретает проблема обучения и воспитания подрастающего поколения. Успехи в развитии государства в XX в. в значительной мере были достигнуты благодаря повышению уровня народного образования в нашей стране. Этому в решающей степени способствовало постоянное внимание государства развитию сети учреждений образования.

В процессе создания рыночной экономики в нашей стране проводятся экономические и общественные реформы. Это отражается и на системе образования. Главная задача первого этапа реформ в образовании — адаптация сильных элементов российской системы образования к требованиям рыночной экономики [2, с. 436].

Финансирование образования в России является одной из насущных проблем государства. Для того, чтобы повысить качество образования, обеспечить ее доступность для всех слоев населения, обеспечить нужными ресурсами образовательные учреждения, необходимо, в первую очередь, разработать систему эффективного финансирования образования. Недостаток финансовых ресурсов может в образовательной сфере повлечь за собой как снижение самого уровня образования, так и произвести упадок экономического роста.

В Российской Федерации в настоящее время действуют государственные, муниципальные и частные учебные заведения. Финансирование их осуществляется из федерального, региональных, местных бюджетов и за счет личных средств граждан. За счет средств федерального бюджета финансируется основная часть высших учебных заведений. Начальное и среднее профессиональное образование примерно поровну финансируется из региональных и местных бюджетов. Дошкольные учреждения и учреждения общего образования финансируются из местных бюджетов.

Кроме бюджетных средств, которые являются в настоящее время преобладающим источником финансирования образовательных заведений, используются личные средства граждан, платящих за образовательные услуги, предоставляемые государственными, муниципальными и частными учебными учреждениями [2, с. 437].

Согласно Федеральному закону «Об образовании» государство гарантирует ежегодное выделение финансовых средств на нужды образования в размере не менее 10% национального дохода, а также защищенность соответствующих расходов федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов [1].

Недостаток бюджетных средств для финансирования образования проявляется не только как количественный показатель, но и как качественный, т. е. распределение средств между уровнями образования и образовательными учреждениями недостаточно рационально. Поэтому нужно не только найти решение проблемы, связанной с недостатком бюджетных ресурсов в сфере образования, но и требуется усовершенствование самого механизма бюджетного финансирования.

Необходимость совершенствования механизма финансирования образования обусловлена ограниченностью бюджетных ресурсов. Целью совершенствования механизма финансирования образовательных учреждений является повышение эффективности финансирования сферы образования на федеральном, региональном и местном уровнях.

В работе Маркова С.Н. «Повышение эффективности бюджетных расходов на образование» представлены задачи, решение которых необходимо для достижения цели, указанной ранее [3].

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих основных задач:

- развитие системы внебюджетного финансирования образования;
- оптимизация расходов бюджетов на образование;
- повышение качества бюджетного планирования;
- обеспечение зависимости выделяемого объема финансирования от результатов деятельности образовательных учреждений.

В рамках данных задач совершенствование механизма финансирования образовательных учреждений, с нашей точки зрения, предполагает реализацию следующих направлений:

- увеличение объемов внебюджетного финансирования;
- экономия бюджетных расходов на образование;
- повышение эффективности распределения средств бюджета.

Реализация каждого из направлений совершенствования механизма финансирования образовательных учреждений предполагает проведение ряда необходимых мероприятий, которые позволят повысить эффективность действующей системы финансирования сферы образования.

1. Реализация направления по увеличению объемов внебюджетного финансирования образования должна осуществляться, с нашей точки зрения, в рамках решения задачи совершенствования механизма финансирования образования - развитие системы внебюджетного финансирования образования. Данное направление достигается путем расширения каналов внебюджетного финансирования сферы образования, а также повышения усилий участников образовательного процесса в привлечении внебюджетных доходов.

Увеличение объемов привлекаемых внебюджетных доходов образовательных учреждений возможно, с нашей точки зрения, путем расширения каналов внебюджетного финансирования сферы образования.

2. Реализация направления по экономии бюджетных расходов на образование должна осуществляться, с нашей точки зрения, в рамках решения задачи совершенствования механизма финансирования образования - оптимизация расходов бюджетов на образование. Основным мероприятием по достижению данного направления модернизации системы финансирования образования является расширение практики закупки товаров и услуг для государственных нужд через федеральную контрактную систему.

При проведении конкурса выигрывает тот вариант, при котором необходимый объем товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд закупается по наименьшей цене при наилучшем качестве закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд. Таким образом, федеральная контрактная система позволяет снижать бюджетные расходы без ущемления качества предоставляемых государственных и муниципальных услуг.

3. Третьим важнейшим направлением совершенствования механизма финансирования образования является повышение эффективности распределения средств бюджета на образование. Реализация данного направления должна осуществляться в рамках решения следующих задач совершенствования механизма финансирования образования:

- повышение качества бюджетного планирования;
- обеспечение зависимости выделяемого объема финансирования от результатов деятельности образовательных учреждений.

Данное направление модернизации системы финансирования образования, способствующее повышению эффективности бюджетных расходов на образование в конечном итоге, достигается путем перехода на нормативно-подушное финансирование, а также реализации новой технологии распределения бюджетных средств между образовательными учреждениями в зависимости от результатов деятельности.

Первое мероприятие – переход на нормативно-подушное финансирование. В условиях модернизации системы образования в РФ ключевым элементом совершенствования механизма финансирования системы образования является внедрение системы нормативного подушного финансирования.

Вторым мероприятием направления по повышению эффективности распределения средств бюджета на образование является реализация новой технологии распределения бюджетных средств между образовательными учреждениями в зависимости от результатов деятельности.

Третье мероприятие – корректировка необходимого объема бюджетных расходов каждому образовательному учреждению в планируемом финансовом году, рассчитанного по нормативно-подушному методу финансирования образования, на коэффициент распределения бюджетных расходов в зависимости от группы результативности каждого конкретного образовательного учреждения по итогам предыдущего финансового года [4].

Таким образом, если придерживаться вышеперечисленных решений проблемы финансирования, то можно будет усовершенствовать сферу образования, а также поддерживать рост всей экономики в целом.

Список литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29.12.2012 года N 273-ФЗ (ред. от 03.02.2014) «Об образовании в Российской Федерации»
2. Бюджетная система России: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Поляка. – -е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 703с.
3. Марков С.Н. Повышение эффективности бюджетных расходов на образование: монография / С.Н. Марков; науч. ред. О.Ю. Патласов, 2013. – 188с.
4. Марков С.Н. Направления совершенствования механизма финансирования сферы образования// Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий, 2012, №3(3). 27-30с.
5. Федорова И.Ю., Елистратова Е.Ю. Совершенствование механизма финансирования системы образования// Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал, 2012, №1. 149-158с.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные современные тенденции развития рынка потребительского кредитования в Российской Федерации. Обострение конкурентной борьбы на рынке розничных кредитов и либерализация условий кредитования физических лиц – главные тенденции развития современного рынка потребительского кредитования. Приводится аналитический материал, выявляются перспективы развития потребительского кредитования в России.

Ключевые слова: потребительский кредит, процентные ставки, банковская карта.

MODERN TRENDS MARKET CONSUMER LENDING IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. This article discusses the main current trends of the consumer credit market in the Russian Federation. Exacerbation rental activity in the market and the liberalization of the retail loan lending conditions of individuals - the main trends of modern consumer credit market. Provides an analytical material identified prospects for the development of consumer lending in Russia.

Keywords: consumer credit, interest rates, bank card.

Сегодня в банке можно получить кредит на любые цели, будь то покупка соковыжималки или отпуск на экзотических островах. Исследование современных тенденций развития потребительского кредитования в России является одной из актуальных проблем в теории и практике экономической науки. Рынок банковских услуг является динамичным и постоянно развивается, и именно тенденции потребительского кредитования в России определяет будущие взаимоотношения банков и заемщиков, возможности клиентов и риски банковских учреждений, процентные ставки и многое другое, касающееся развития сферы потребительских кредитов.

В наше время отечественный рынок потребительских кредитов характеризуется большим количеством предложений банков. Прежде всего, можно выделить две доминирующие тенденции в области современного потребительского кредитования в России: обострение конкурентной борьбы на рынке розничных кредитов, итогом которого является снижение процентных ставок, а также либерализация условий кредитования физических лиц [3, С. 70].

Снижение процентных ставок вызвано не только обострением конкурентной борьбы, но и уменьшением в последние годы себестоимости привлечения денежных средств. Стоимость фондирования снижается как в части привлечения пассивов физических, так и юридических лиц, восстанавливаются каналы внешнего финансирования. Становится возможным понижение процентных ставок по всем видам кредитования физических лиц, в том числе и по самому актуальному сейчас в России – потребительскому. Учитывая быстро растущую конкуренцию между банками и отдаленность процентных ставок от своего нижнего предела, можно смело прогнозировать на ближайшие годы дальнейшее падение ставок в пределах 3–5% [4, С. 13].

Вторая тенденция – широкое использование альтернативных каналов продаж, отличных от традиционных офисов. Например, корпоративный канал, более известный под названием «Банк на работе» - банки активно работают с сотрудниками организации-партнеров, презентуя и оформляя банковские продукты и услуги непосредственно по месту работы сотрудников. С развитием новых механизмов выдачи наличных кредитов банковские отделения становятся более мобильными и их услугами можно воспользоваться там, где еще недавно это казалось невозможным. Широко развиваются альтернативные сегменты кредитования, которые ранее не были охвачены: продажа автозапчастей, мебели, строительных материалов, одежды. Проникновение потребительского кредитования в эти сегменты рынка характеризуется стремительными темпами.

Кроме того, динамично развиваются интернет-каналы продаж, когда с целью получения кредита можно оформить заявку и заручиться предварительным решением, используя Интернет, а в банк прийти уже исключительно за получением заемных средств, или получить кредит по почте, используя банковскую карту с установленным кредитным лимитом [3, С. 71].

В краткосрочной перспективе, на наш взгляд, более востребованными остаются кредиты наличными. Кредиты, выданные физическим лицам наличными, составляют 88% от общего объема выданных кредитов. По итогам 2013 года объем кредитования физических лиц банками составил 10,1 трлн. рублей [1, С. 23].

Если рассматривать среднесрочную или же долгосрочную перспективу, то, конечно, будущее за кредитными картами. С каждым годом увеличивается количество россиян, пользующихся кредитными картами. При этом наибольшими темпами растет количество пользователей кредитных карт. Рост рынка кредитных карт в отчете Банка России увязывается с развитием потребительского кредитования, а также увеличением числа зарплатных проектов. Кредитование с помощью пластиковых карт в настоящее время развивается наиболее динамично, однако и конкуренция в борьбе за клиентов велика. Среди других факторов

отмечена возможность дистанционного банковского сервиса с помощью карт. Рынок кредитных карт растет и благодаря почтовой рассылке.

По данным Банка России, выпуском пластиковых карт в нашей стране занимаются около 750 банков, но пока лидером этого рынка является банк «Русский стандарт». Весомые доли рынка имеют Хоум кредит энд Финанс Банк, Инвестсбербанк, Ситибанк, Кредит Европа банк и другие.

В 2012 году доля безналичных расчетов в общем объеме операций, совершенных с банковскими картами, превысила долю операций по снятию наличных. Доля безналичных операций составила 52%, а доля снятия наличных – 48%. Количество карт, эмитированных российскими банками, составило на 1 января 2013 года 240 млн., при этом доля активных карт достигла 75%, что на 10 процентных пунктов больше аналогичного показателя по сравнению с 2012 годом. Объем операций с использованием карт в 2012 году составил 24 трлн. рублей, розничная инфраструктура – более 1 млн. устройств, а также 904 тыс. банкоматов и POS-терминалов. 80% операций, совершенных на территории России с банковскими картами, проведены платежными системами, зарегистрированными в едином реестре ЦБ [2, С. 102].

В России также постепенно развивается инфраструктура приема карт. Уже 30% от общего количества торговых точек имеют в арсенале терминалы для приема карт, и их доля день ото дня растет. Среди населения повышается активность использования банковских карт в повседневной жизни, что связано с развитием многофункциональности карт. Постепенно в круг их применения вовлекаются не только торгово-сервисные предприятия, но и медицинские, страховые, телекоммуникационные компании, гостиницы и др. Эти тенденции продолжают свое развитие и в текущем году с лозунгом «еще ближе к клиенту». Среди стимулирующих факторов применения карты в качестве безналичного инструмента оплаты могут стать: дальнейший рост торгово-сервисных предприятий по всей России, принимающих к оплате карты, более активное развитие электронной коммерции, принятие закона о национальной платежной системе, развитие бесконтактных NFC-платежей.

В связи с активным развитием банковских технологий и существенным ростом количества точек продаж, в которых принимают карты к оплате, банковские карты начинают использоваться в расчетах все чаще. И этот рынок все еще далек от насыщения. Кроме того, многие банки совместно с компаниями стали предлагать специальные акции, например, скидки при оплате картой, накопительные программы (например, «Аэрофлот-бонус») и т.п. Ну и, наконец, активное развитие интернет-банкинга привело к тому, что все больше людей оплачивают регулярные услуги, такие как ЖКХ, связь, оплата кредитов и т.п., используя карточные счета.

Но, несмотря на бурное развитие инфраструктуры, в том числе в регионах, далеко не в каждой торговой точке можно рассчитаться банковской картой. Если сделать сравнительный анализ по торговым платежным операциям между крупным областным городом и райцентром, будет существенным. Эта же причина, не даст России в целом побить рекорды 2012 года по количеству расчетов банковскими картами, другими словами, динамичное развитие расчетов банковскими картами будет ощущаться только в отдельно взятых крупных городах и там, где есть градообразующие крупные предприятия. Это накладывает определенное ограничение на использование кредитов по картам.

Действительно, данная тенденция сохранится и в будущем, и банковские карты станут еще более популярным платежным инструментом. В то же время сохраняются и ограничения использования банковских карт. К таким ограничениям относятся как наличие «серых» зарплат, которые выдаются традиционно в конвертах, так и пока слабое развитие эквайринговой инфраструктуры в малочисленных населенных пунктах. Так что, уверен эксперт, постепенный рост использования банковских карт сохранится, но активным он в ближайшие годы вряд ли будет [5].

Подводя итоги, можно утверждать следующее. В последние годы потребительское кредитование в России развивалось поистине стремительными темпами, количество игроков на рынке росло в геометрической прогрессии и казалось бы, что ничто не сможет остановить этот рост, однако в недавнем времени ситуация начала меняться. Рост рынка заметно приостановился, так что некоторые аналитики даже прогнозируют в недалеком будущем отрицательную динамику развития.

В чем же причина данной тенденции? Причин несколько, самой важной пожалуй является насыщение рынка, практически все платежеспособное население уже имеет потребительские кредиты и не может, или по каким-либо причинам не хочет брать новые. Не менее важной причиной является и недобросовестность многих банков при раскрытии эффективной процентной ставки по кредитам, т.е. в кредитном договоре содержатся скрытые платежи, не указываемые банком во время рекламных компаний и не раскрываемые сотрудниками банка при оформлении банковского договора, в результате чего лицу, взявшему потребительский кредит, приходится выплачивать значительно большую сумму, чем ожидалось, что подрывает доверие к конкретному банку и системе потребительского кредитования в целом.

Однако не только граждане замедляют рост сегмента потребительского кредитования, во многом это зависит и от самих банков, многие из которых для увеличения объема потребительских кредитов снижают требования при выдаче кредита, что ведет к росту так называемых «безнадежных кредитов», которые по мнению аналитиков являются реальной угрозой для банков. Потенциальный кризис потребительского кредитования может принести ряду банков большие финансовые проблемы и замедлить рост всего сегмента. Поскольку в России нет эффективной системы взыскания долгов (независимые коллекторские агентства

слишком малы и не проходили испытание кризисом), рост объема невозвратных кредитов может стать общей проблемой банковской системы [6].

Таким образом, можно сказать, что перспективы развития потребительского кредитования в России довольно неоднозначны. С одной стороны, оно является наиболее удобной формой кредитования населения для приобретения товаров и услуг, с другой – в настоящий момент существуют достаточно весомые сдерживающие факторы, которые замедляют рост сегмента и даже могут вызвать общий кризис банковской системы за счет увеличения количества невозвращенных кредитов.

Список литературы

1. Бадалов Л.А., Становление рынка потребительского кредитования в России и его современное состояние // Банковские услуги. 2011. №2. С. 23-28;
2. Волков С., Береговая Г., Ставка на технологии // Эксперт. 2011. № 35. С. 102-107;
3. Кирьянов М., Рынок потребительского кредитования: движение поступательное // Банковское дело. 2011. № 10. С. 70-72;
4. Поливанов А., Жизнь займы по-русски // Финансовая газета. 2013. № 1. С. 13;
5. Королева А. Кэша не надо. // Expert Online. <http://expert.ru>;
6. Потребительский кредит. Перспективы развития потребительского кредитования в России. www.financial-lawyer.ru.

Машкина В.А. Федоровых О.П.
Омский филиал Финуниверситета

ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ТОВАРНЫХ БИРЖАХ РОССИИ

Аннотация: в статье обосновывается необходимость развития товарных бирж в России и рассматриваются нормативно-правовые акты, регулирующие ценообразование на них. Автором раскрыты проблемы, которые искажают ценообразование на товарных рынках и затрудняют формирование справедливой цены, и предложены направления решения обозначенных проблем.

Ключевые слова: биржа, биржевые товары, ценообразование, торги, законодательство.

PROBLEMS OF PRICING AT COMMODITIES EXCHANGES IN RUSSIA

Abstract: the article gives reasons for commodities exchange development in Russia and views the law, which regulates the stock pricing. The author has analyzed the problems, which interfere the fair pricing on Russian commodities exchanges, and proposed solutions to identified problems.

Keywords: exchange, commodities, pricing, bidding, legislation.

В условиях постоянно меняющегося рынка актуальна проблема оперативного взаимодействия поставщиков и потребителей, в процессе которого формируется рыночная цена товара. Потребитель считает цену справедливой, если она соответствует ожидаемой цене товара в данный момент, с учетом сложившихся внешних и внутренних факторов.

Однако при наличии многочисленных посредников, участвующих в продвижении товара от производителя к потребителю, стоимость товара повышается пропорционально количеству участников этой цепочки. Чтобы производитель и потребитель могли взаимодействовать напрямую и осуществлять сделки с меньшими транзакционными издержками, существует такой институт как товарная биржа.

Под товарной биржей понимается «постоянно действующий оптовый рынок, на котором по определенным правилам совершаются сделки купли-продажи на качественно однородные товары (биржевые товары)» [9]. Особенность биржевых товаров состоит в том, что они обладают стандартными потребительскими свойствами, взаимозаменяемы, имеют массовый выпуск и потребление. Конкретные экземпляры таких товаров являются легко взаимозаменяемыми, и практически не имеет значения, кто, где и как их произвел. Такие товары можно условно объединить в следующие группы:

- энергетическое сырье: нефть, дизельное топливо, бензин, мазут, пропан;
- цветные и драгоценные металлы: медь, алюминий, свинец, олово, никель, золото, серебро, платина и др.;
- зерновые: пшеница, кукуруза, овёс, рожь, ячмень, рис;
- пищевкусовые товары: сахар, кофе, какао-бобы, картофель, пряности, яйца, арахис;
- текстильное сырье: хлопок, джут, натуральный и искусственный шёлк, мытая шерсть и др.
- промышленное сырье: каучук, пиломатериалы, цемент и др.

«В зависимости от номенклатуры товара, продаваемого и покупаемого на площадке, товарные биржи подразделяются на универсальные и специализированные» [9].

На универсальных биржах торгуют практически всем. К примеру, на Чикагской товарной бирже торгуют домашним скотом, пиломатериалами, драгоценными металлами и иностранной валютой. На

Токийской товарной бирже сделки совершаются с драгоценными металлами (золото, серебро, платина), каучуком, хлопковой и шерстяной пряжей.

Специализированные биржи характеризуются более узкой товарной специализацией. Товары объединяются в группы по признаку однородности. Такие биржи осуществляют торговлю лишь определенными группами товаров. Примерами специализированных товарных бирж выступают: Нью-Йоркская биржа кофе, сахара и какао, Лондонская международная нефтяная биржа, Нью-Йоркская биржа хлопка, Лондонская биржа металлов.

Крупнейшей товарной биржей России сегодня является «Санкт-Петербургская Международная Товарно-сырьевая Биржа» (СПБМТСБ) [8]. Она представляет собой пример универсальной биржи. На её площадке осуществляются торги с нефтепродуктами, с химической, сельскохозяйственной продукцией и лесоматериалами. Еще одной крупной товарной биржей является Национальная товарная биржа (НТБ), входящая в структуру Московской биржи. На её площадке торгуются такие категории товаров, как: энергоносители, цветные и черные металлы, строительные материалы, зерно и лес.

Производители и покупатели заинтересованы в осуществлении торговли через товарную биржу, так как оно характеризуется следующими преимуществами [3, с.55]:

- наличие на биржевой площадке большого количества участников, что позволяет сформировать в ходе торгов наиболее рыночную, учитывающую всевозможные факторы влияния цену;
- сделки заключаются в рамках правил бирж, которые четко согласованы с государственными регулирующими органами;
- торгуемые на бирже товары стандартизованы и однородны, что обезличивает поставщиков товара, что разрешает покупателю не зависеть от объема поставок определенного продавца, а брать товар со склада биржи;
- на торговые площадки допускаются на законодательном уровне лишь те участники, которые прошли необходимую процедуру аккредитации и регистрации;
- меньшие транзакционные издержки, по сравнению с реализацией товара через посредника.

Биржа, в отличие от неорганизованного рынка, представляет собой публичный и открытый рынок, функционирующий на основании жестких принципов. Она отражает реальную ситуацию, складывающуюся в той или иной отрасли, исходя из соотношения спроса и предложения на торгуемый товар, в соответствии с установленными на ней правилами торгов, содержание и требования к которым устанавливаются действующим законодательством.

Для экономики Российской Федерации развитие товарных бирж имеет решающее значение. «Биржевая торговля товарами способна обеспечить прозрачность ценообразования, равный доступ производителей к рынку, снижение транзакционных издержек, развитие инфраструктуры и внедрение механизмов управления рисками» [7]. Важным фактором развития биржевых рынков является участие в данном процессе органов государственной власти и управления. В настоящее время Министерство сельского хозяйства РФ намерено стимулировать внедрение биржевых механизмов на рынке сельхозпродукции (для пилотного проекта может быть избран рынок сахара, а опыт распространен на другие виды сельхозпродукции - зерно, молочные продукты, мясо). План запуска организованных торгов газом есть у Минэнерго России. Для его реализации Минэнерго совместно с ФАС в 2013 г. опубликовали приказ [2], определяющий минимальное количество топлива, которое нефтеперерабатывающие компании обязаны продавать на бирже: бензина - не менее 10% от объема производства, дизельного топлива - 5%, мазута - 2%.

Основной целью, которую преследуют государственные органы в России, стимулируя биржевую торговлю ресурсами, является обеспечение справедливого ценообразования. Однако, меры, предпринимаемые ими, не всегда бывают эффективными. В частности, установление минимального количества топлива, реализуемого крупными нефтяными компаниями на товарных биржах, не привело к ожидаемому снижению цен на бензин. Цены на нефтепродукты как росли, так и продолжают расти.

Эксперты объясняют ситуацию тем, что нефтяники и посредники традиционно пользуются устоявшимися связями, поскольку для них так работать надежней и менее хлопотно. Подобный стиль работы переносится и на биржу. «Покупатель и продавец договариваются о сделке вне торговой системы, а затем одновременно вводят встречные заявки, которые моментально удовлетворяются. Таким образом, сторонние фирмы не успевают поучаствовать в торгах за "лот"»[6]. Отсюда вытекает одна из проблем ценообразования на российских товарных биржах – формирование цен носит закрытый, «кулуарный» характер. Исправить данную проблему можно за счет повышения прозрачности механизмов и увеличения числа игроков.

Еще одной проблемой, затрудняющей развитие товарных бирж в России и препятствующей справедливому ценообразованию на них, является несовершенство законодательной и нормативной баз. Принятый в 2011 г. Федеральный закон № 325-ФЗ «Об организованных торгах», который регулирует современную биржевую деятельность в России, не дает четкого определения биржевой цены, а также не рассматривает механизм ее расчета. Фактически по действующему законодательству биржевая цена является справедливой, если торги проходят на биржевой площадке с учетом всех правил и требований, прописанных в законодательстве. Однако, даже действуя с учетом законодательства, можно искусственно взвинтить или обвалить цену до такого уровня, что справедливой она казаться перестанет. Это доказывает, к примеру, ситуация с поставщиками зерна, которые в засушливое лето 2010 г. предпочли придержать товар на складах

(предпочитая принять штрафные санкции, чем поставить обещанный товар), создав тем самым повышенный спрос, а потом продать зерно по значительно возросшей «справедливой» рыночной цене [3, с. 56].

Пробелы в законодательстве частично восполняют ряд дополнений, совместно разработанных в 2007 г. Федеральной антимонопольной службой (ФАС) и Федеральной службой по финансовым рынкам (ФСФР). В них перечислены следующие важные аспекты [5, с. 36]:

1) сделки на биржевых торгах должны совершаться в результате аукциона по лучшей цене на основании заявок, которые направляются всеми участниками торгов, и при условии, что данные о лицах, подавших заявки, не раскрываются другим участникам торгов до их окончания;

2) биржей не допускается заключение сделки на основании заявок, поданных одним участником торгов;

3) все участники торгов имеют равные права и допускаются до торгов по единым условиям;

4) расчет текущей цены товара должен проводиться с минимально допустимым интервалом в 15 мин.;

5) биржа может приостановить торги не менее чем на 1 ч в тех случаях, когда цена открытия выше или ниже цены закрытия с 15%-ной и более разницей от цены закрытия, а также если текущая цена выросла или упала более чем на 10% по сравнению с последней ценой открытия;

6) биржа формирует четкие правила с обязательными установленными санкциями для участников торгов за нарушения правил торговли, а также за ненадлежащее исполнение или неисполнение обязательств по сделкам.

Кроме того, в требованиях прописаны условия, касающиеся объемов биржевого товара, а также определены надзорные функции биржи над ценообразованием посредством расчета цен открытия, закрытия и текущей цены.

Однако споры о рыночном характере формируемых на торгах цен будут продолжаться до тех пор, пока условия, установленные регулируемыми ведомствами, не будут зафиксированы в виде отдельного постановления или дополнения в действующий Закон «Об организованных торгах», в котором также будет дана методика расчета рыночной цены (биржевой котировки).

Таким образом, ценообразование на российских товарных биржах считается справедливым, если торги проходят с учетом законодательства. Однако, на деле, даже с соблюдением всех установленных законов параметров, существуют возможности манипулирования ценами. Чтобы их устранить, необходимо принять меры по повышению прозрачности механизмов биржевых торгов, законодательно закрепить определение биржевой цены и методику её расчета.

Список литературы:

1. Об организованных торгах: Федеральный закон от 21.11.2011 г. № 325-ФЗ (ред. от 21.12.2013 г.) // СПС "Консультант Плюс"

2. Об установлении минимальной величины продаваемых на биржевых торгах нефтепродуктов, производимых и (или) реализуемых хозяйствующим субъектом, занимающим доминирующее положение: Приказ ФАС и Министерства энергетики Российской Федерации от 31.01.2013 г. № 41/13/37 // СПС "Консультант Плюс"

3. Богова Е. Биржевой товарный рынок как механизм справедливого ценообразования: миф или реальность/Е.Богова // Рынок ценных бумаг. – 2011. - №2. – с. 55-56.

4. Лахно Ю.В. О формировании цены в цепях поставок сахара в России / Ю.В. Лахно // Проблемы прогнозирования. – 2011. - №4. – с. 145-149.

5. Рыжиков А. Проблема справедливого ценообразования на российских товарных биржах / А.Рыжиков // Рынок ценных бумаг. – 2008. - №8. – с. 35-36.

6. Биржевые манипуляции: почему растут цены на бензин [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – М.: РосБизнесКонсалтинг, 2011. - URL.: <http://top.rbc.ru/economics/04/04/2011/569970.shtml>, свободный. - Загл. с экрана.

7. Биржи как катализаторы роста в товарных секторах экономик развивающихся стран [Электронный ресурс] / Н. В. Максимчук - Электрон. дан.- М.: Евразийский Банк Развития, 2013. - URL.: http://www.eabr.org/r/research/publication/today/index.php?id_4=30502&from_4=2, свободный. - Загл. с экрана.

8. Портрет биржи [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – СПб.: СПбМТСБ, 2013. - URL.: <http://spimex.com/about/about/>, свободный. - Загл. с экрана.

9. Энциклопедия инвестора: Тематический справочник [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – М.: Академик, 2013. - URL.: <http://investments.academic.ru/734/%D0%91%D0%B8%D1%80%D0%B6%D0%B0>, свободный. - Загл. с экрана.

СОСТОЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВНУТРЕННЕГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье представлены тенденции изменений и динамика государственного внутреннего долга Российской Федерации за 2000 - 2013 гг., обоснованы причины таких изменений. Автором также рассмотрены структура государственного внутреннего долга и его изменение по отношению к ВВП

Ключевые слова: государственный внутренний долг, долговая политика, государственные ценные бумаги.

THE STATE OF RUSSIAN INTERNAL PUBLIC DEBT

Abstract: the article presents tendencies and dynamics of internal public debt of Russian Federation during 2000–2013, and gives reasons for its fluctuation. The author also analyzes the structure of internal public debt and its ratio to gross domestic product.

Keywords: internal public debt, debt policy, public securities

Государственный внутренний долг является мощным финансовым инструментом государства, с помощью которого оно может влиять на основные экономические параметры. Поэтому для проведения успешной макроэкономической политики необходимо вести наблюдение за состоянием государственного внутреннего долга.

На 1 января 2013 г. объем государственного долга Российской Федерации составил 6520,83 млрд. руб., в том числе государственный внутренний долг – 4977,9 млрд. руб.[3]. По сравнению с данными на 1 января 2012 года государственный внутренний долг возрос на 18,79 %. С 2000 г. наблюдается стабильный рост государственного внутреннего долга с 578,23 млрд. руб. в 2000 г. до 4977,90 млрд. руб. в 2013 г., вызванный увеличением масштабов государственной деятельности, а также ростом общего объема федерального бюджета и ВВП [2]. Согласно основным положениям государственной долговой политики Российской Федерации на 2013–2015 гг., планируется дальнейшее увеличение государственного внутреннего долга. Так, к 2014 г. планируется, что он достигнет 7590 млрд. руб., а к 2015 г. - 8314 млрд. руб.[1]

С 2000 г. по 2013 г. доля внутренних заимствований в общем объеме государственного долга Российской Федерации неуклонно росла - с 11,89% в 2000 г. до 76,34% в 2013 г. Это объясняется тем, что начиная с 2002 г. приоритет при осуществлении государственных заимствований РФ был отдан внутренним источникам с целью оптимизации структуры государственного долга и уменьшения валютных рисков. Подробнее изменение объемов и структуры государственного долга РФ в 2000-2013 гг. представлено на рис. 1.



Рис.1 Динамика структуры государственного долга Российской Федерации [2]

По отношению к ВВП государственный внутренний долг Российской Федерации также растет. Если на начало 2010 г. данный показатель составлял 7,29% ВВП, то на конец 2012 г. он составил уже 11, 43% ВВП [3]. Подробнее изменение государственного внутреннего долга по отношению к ВВП за 2000-2012 гг. представлено в таблице 1.

Таблица 1. Изменение государственного внутреннего долга по отношению к ВВП

од	Номинальный ВВП, млрд. руб.	Государственный внутренний долг, млрд.руб.	% к ВВП
----	-----------------------------	--	---------

000	7 305,65	557,42	7,63%
001	7 452,99	533,51	7,16%
002	9 025,45	679,91	7,53%
003	12 039,31	682,02	5,66%
004	14 206,77	778,47	5,48%
005	18 021,14	875,43	4,86%
006	22 419,58	1064,88	4,75%
007	30 101,26	1301,15	4,32%
008	34 723,36	1499,82	4,32%
009	32 634,17	2094,73	6,42%
010	40 336,72	2940,39	7,29%
011	42 071,20	4190,55	9,96%
012	43 543,69	4977,9	11,43%

В связи с увеличением объемов государственного внутреннего долга Российской Федерации, возрастают расходы на его обслуживание (с 121, 7 млрд. руб. в 2010 г. до 314,1 млрд.руб. в 2012). И в 2013 г. они достигли уже 395,8 млрд. руб., т.е. превысили аналогичный показатель за предыдущий год на 26% [3].

Государственный внутренний долг Российской Федерации можно условно разделить на три части:

- государственные ценные бумаги Российской Федерации, номинальная стоимость которых указана в валюте РФ;
- государственные гарантии Российской Федерации, номинальная стоимость которых указана в валюте РФ;
- прочие обязательства Российской Федерации, номинальная стоимость которых указана в валюте РФ (кредиты, привлеченные от кредитных организаций, других юридических лиц, других бюджетов бюджетной системы РФ; и иные долговые обязательства).

Государственный внутренний долг на 01.01.2013 состоял из задолженности по: облигациям федерального займа с постоянным купонным доходом (ОФЗ-ПД) и с амортизацией долга (ОФЗ-АД); государственным сберегательным облигациям с постоянной процентной ставкой купонного дохода (ГСО – ППС) и с фиксированной процентной ставкой купонного дохода (ГСО – ФПС); облигациям внутренних облигационных займов (ОВОЗ); гарантиям и прочим обязательствам, выраженным в валюте РФ [2]. На рис.2 видно, что на 01.01.2013 гг. в структуре государственного внутреннего долга преобладали следующие элементы: ОФЗ-ПД, ОФЗ-АД, ГСО-ППС и государственные гарантии.

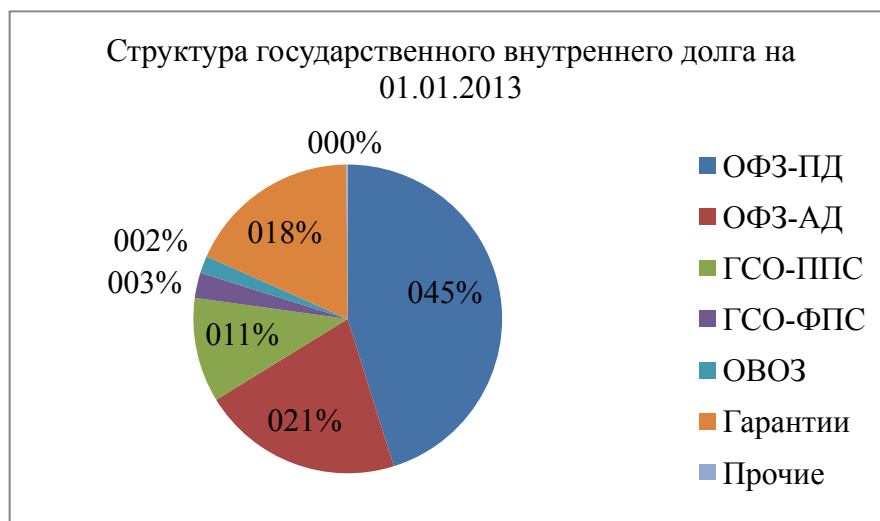


Рис.2 Структура государственного внутреннего долга на 01.01.2013

Таким образом, свыше 70% государственного долга Российской Федерации составляет внутренний долг. За последние годы его доля в государственном долге существенно возросла, как и абсолютная величина. Предполагается, что он будет расти и дальше, согласно Долговой политике РФ на 2013-2015 гг. Государственный внутренний долг на 01.01.2013 состоял из задолженности по: ОФЗ-ПД, ОФЗ-АД, ГСО-ППС, ГСО-ФПС, ОВОЗ, гарантиям и прочим обязательствам, выраженным в валюте РФ. Наибольшую долю в государственном внутреннем долге составляют ОФЗ-ПД, ОФЗ-АД, ГСО-ППС и государственные гарантии.

Список литературы:

10. Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2013 - 2015 гг. (утв. Министерством финансов Российской Федерации) // СПС "Консультант Плюс"
11. Внутренний долг Российской Федерации [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – М.: Министерство финансов Российской Федерации, официальный сайт, 2013. - Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/public_debt/internal/, свободный. - Загл. с экрана.
12. Государственный долг Российской Федерации [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – М.: Единый портал бюджетной системы Российской Федерации, 2013. - Режим доступа: http://www.budget.gov.ru/budget/ext_debt, свободный. - Загл. с экрана.

Мильшина Е.В.
ЧОУ ВПО «Омская юридическая академия»
(Россия, г.Омск)

ПРОБЛЕМЫ ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрены некоторые проблемы исчисления и уплаты налога на доходы физических лиц в Российской Федерации. На основе проведенного исследования разработаны меры по увеличению уровня осведомленности физических лиц об их правах и обязанностях в сфере налогообложения.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, доходы бюджета, легализация.

PROBLEMS OF CALCULATION AND PAYMENT OF TAX ON INCOME INDIVIDUALS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. The article discusses some of the problems of calculation and payment of tax on personal income in the Russian Federation. Based on the research measures designed to increase the awareness of individuals about their rights and responsibilities in the field of taxation.

Keywords: tax on personal income, budget revenues, the legalization.

Налоговая система РФ в части обложения физических лиц полностью ориентирована на государство, что в свою очередь негативно сказывается на гражданах. В настоящее время большинство физических лиц не знают о возникающих у них налоговых обязательствах, а зачастую плохо осведомлены и о своих правах.

Начисление налога на доходы физических лиц в разных случаях производится по-разному, например, за работника налог исчисляет работодатель, являющийся в данном случае налоговым агентом, если физическое

лицо является индивидуальным предпринимателем, то налог на доходы он обязан исчислить самостоятельно. В некоторых случаях налоговый орган не исчисляет сумму налога, это обязан сделать налогоплательщик самостоятельно и на основании этих данных представить налоговую декларацию.

Так, например, в соответствии с п. 2 ст. 228 НК РФ налогоплательщики, получившие доходы от сдачи имущества в аренду, должны самостоятельно исчислить суммы налога, подлежащего уплате в бюджет, и предоставить налоговую декларацию по месту постоянного жительства. В случае если декларация не представлена и налог не уплачен, следует наказание в соответствии с НК РФ, а если налог не уплачивается в крупном размере, предусмотрена уголовная ответственность.

Одной из основных проблем легализации доходов физических лиц является ситуация со сдачей в аренду квартир. Ежегодно в аренду сдаются более 1 млн. квартир, из этого огромного количества налог уплачивает лишь самая малая часть населения – около 10 %. Например 90 % сдаваемых в аренду квартир в Москве сдаются нелегально без уплаты налогов и вследствие этого ежегодно бюджет одной только Москвы недополучает около 50 млрд. рублей. Страшно подумать какая сумма получится, если сложить данную недоимку по всей России.

Кроме того многие граждане не знают, что продавая свое имущество, находившееся в собственности менее трех лет (квартиру, машину, гараж, дачу и т.д.) необходимо подавать налоговую декларацию о своих доходах, а многие подавая декларацию доходы занижают. Так, до половины квартир продается с указанием в договоре заниженной цены – до 1 млн. руб. – с целью избежания уплаты налога. В результате таких действий государство недополучает значительные суммы и сохраняется основа для криминализации рынка недвижимости.

Не зная о своих обязанностях в области подоходного налогообложения или не желая эти обязанности добросовестно выполнять, граждане зачастую плохо осведомлены и о своих правах. Не все понимают, что приобретая квартиру, оплачивая свое лечение, обучение или лечение своих родителей, детей, они имеют право на льготы по налогу на доходы физических лиц в виде социальных и имущественных налоговых вычетов.

Мы провели социологическое исследование, целью которого являлось выявление уровня осведомленности о своих правах и обязанностях налогоплательщиков физических лиц. По итогам исследования можно сделать следующие выводы:

- 37% опрошенных не имеют представления о перечне налогов, уплачиваемых физическими лицами;
- 40% респондентов уверены, что нет необходимости уплачивать налог при продаже имущества (квартиры, машины, дачи);
- лишь 13% знают о существовании имущественного налогового вычета.

По нашему мнению в целях повышения правовой грамотности населения в сфере подоходного налогообложения необходимо:

1. Транслировать видеоролики с информацией о правах и обязанностях налогоплательщиков физических лиц по телевидению, в общественном транспорте, на цифровых экранах на улицах города;
2. Разместить большое количество информационных баннеров на улицах города;
3. Предоставить возможность физическому лицу написать заявление, которое можно отправить по почте, по электронной почте или привезти лично в любой налоговый орган, для того чтобы получать на свою электронную почту бесплатно изменения и нововведения связанные с налогообложением;
4. Сделать более массовым оповещение в торговых центрах, крупных магазинах и на центральных улицах города об изменениях и напоминаниях для налогоплательщика о приближении сроков уплаты налогов;
5. Широко распространять информацию о дате, месте и времени проведения дня открытых дверей в том или ином налоговом органе.

Мигда М.В.
Иванов Ю.М.

Омский филиал Финуниверситета

ПРЕДПРИЯТИЯ, ФИНАНСИРУЕМЫЕ ГОСУДАРСТВОМ, И ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В США

Аннотация. В современном мире эффективность и стабильность рынка ипотечного кредитования США во многом зависит от так называемых GSE – предприятий финансируемых государством. Они функционируют уже более 70 лет и являются одними из крупнейших финансово-кредитными институтами США.

Ключевые слова: Предприятия финансируемые государством, GSE, рынок вторичного ипотечного кредитования.

Government Sponsored Enterprises and their activities in the U.S.A.

Abstract. Nowadays the efficiency and stability of the mortgage market in the U.S. depends largely on the so-called GSE - Government Sponsored Enterprises. They are one of the largest financial and credit institutions of the USA. which operate more than 70 years.

Keywords: Government Sponsored Enterprises, secondary mortgage market, GSE.

В современном мире эффективность и стабильность рынка ипотечного кредитования в США во многом зависит от так называемых GSE – предприятий финансируемых государством. Благодаря этим компаниям был создан рынок вторичного ипотечного кредитования, который создает необходимые условия для удовлетворения нужд большого количества заемщиков.

Но как и у многих фирм GSE имеют ряд значительных проблем, от решения которых зависит будущая целостность всей финансовой системы страны и ее статус на международной арене.

Целесообразность создания и функционирования GSE.

С 1938 года на протяжении первых 30 лет функционировала первая в мире GSE Fannie Mae. Ее изначальными функциями было снабжение местных коммерческих банков государственными средствами, для того, чтобы те в свою очередь выдавали более доступные кредиты. Компания существовала как государственная вплоть до 1968. Из-за увеличения уровня государственного долга США, компания была приватизирована и тем самым все ее расходы и долги были списаны с государственного бюджета. Таким образом Fannie Mae стало коммерческой организацией монополизировавшей рынок вторичного ипотечного кредитования. Однако в 1970 году государство осознав ту потенциальную угрозу, которую несет монополизация рынка, в целях антимонопольной политики создает вторую компанию - Freddie Mac. В результате рынок вторичного ипотечного кредитования превратился в дуополистический. Все это привело к тому, что коммерческие банки в большем объеме стали продавать свои кредиты этим организациям. Иными словами банки поменяли приоритеты в отношении своего функционирования. Теперь они обращали больше внимания на процессы привлечения и использования кредитов, чем на снижение рисков по ним. В связи с этим за последующие 25 лет количество кредитов, покупаемых GSE, увеличилось в два раза. Свою роль в этом также сыграло и государство. Были созданы специальные государственные программы, с целью обеспечения эффективного функционирования GSE. Основной программой являлась HUD и ее деятельность реализовывалась в трех направлениях.

Первая из них ориентировалась на людей с низким средним уровнем доходов, ее целью было предоставление доступных кредитов на покупку жилья для данного уровня населения. В ее рамках компания должна удовлетворять следующему условию - как минимум 50 процентов от строительных комплексов, финансируемых каждой ипотечной покупкой GSE, должны быть для семей с доходами, не превышающими средних.

Следующая ориентировалась на семьи с низким уровнем дохода. В ее рамках компания должна удовлетворять следующему условию - как минимум 20 процентов от строительных комплексов, финансируемых каждой ипотечной покупкой GSE, должны быть для семей с очень низкими доходами (не более 60 процентов от размера средних) или для семей с низким доходом (не более 80 процентов от размера средних).

Последнее направление ориентировалось на семью с уровнем доходов который был на 90-120% ниже среднего. В рамках этого направления условие для компании было - как минимум 31 процент от строительных комплексов, финансируемых каждой ипотечной покупкой GSE, должны быть для домов, расположенных в неблагополучных районах. Исследования HUD показали, что заемщики с низким уровнем доходов имеют высокий уровень отказов в предоставлении кредитов. Именно это и послужило причиной создания третьего направления.

Дальнейшая судьба GSE после кризиса 2008 года.

Однако кризис на рынке недвижимости 2008 года произвел глобальные перемены в жизни компаний. В результате отсутствия надлежащего контроля за деятельностью этих фирм явилось основной причиной кризиса. Именно процесс взаимного функционирования государственной программы (HUD) с Fannie Mae и Freddie Mac мог послужить причиной формирования пузыря на рынке недвижимости. Дело в том, что в большинстве случаев один кредит, купленный GSE у банка, подходил под несколько направлений этой программы. В результате этого, объем финансирования со стороны государства был намного больше, чем предполагалось изначально. Иными словами на лицо явный выход из под контроля больших потоков ликвидности, за счет которых осуществлялось раздувание этого пузыря.

Банкротство GSE вынудило государство осуществить самый крупный выкуп в истории США, который составил 187,5 млрд \$. Если бы государство не пошло на такие радикальные меры, то рынок вторичного ипотечного кредитования прекратил свое существование. В результате этого увеличился бы уровень процентных ставок по кредитам, которые перестали бы быть доступными для людей с низкими доходами. Встал вопрос о дальнейшей судьбе компаний.

Проведя подробный анализ рассматриваемого вопроса, мы пришли к выводу, что возможны три пути развития данной проблемы.

Первый путь – ликвидация компаний и образование одной новой. С подобной идеей выступили первые лица банковского комитета сената США демократ Тим Джонсон и республиканец Майк Крейпо. Основными целями их законопроекта являются защита рынка ипотеки от потенциальных экономических кризисов и постепенное перемещение рисков с государства на заёмщиков и банки. Иными словами уменьшение уровня влияния государства на рынок вторичного кредитования. Новой компанией является Федеральная корпорация ипотечного страхования (FMIC), которая сможет покрыть большее количество убытков в случае необычных и требующих немедленно вмешательства государства обстоятельств, которые могут нанести ущерб доступности кредитования и стабильности всей финансовой системы в целом, чем ее предшественники. В случае возникновения новых проблем на американском рынке недвижимости сперва потери понесут банки, и только лишь в том случае, если частный капитал потеряет больше 10%, вмешается FMIC. Такая 10-процентная подушка безопасности частного капитала будет оказываться на протяжении 6 месяцев раз в три года и это в 2,5 раза больше той, которая могла бы спасти Freddie Mac и Fannie Mae во время кризиса. Кроме того, предусматривается, что для предоставления гарантии будет установлен минимум первоначального взноса для покупателей недвижимости в размере 5% (для тех, кто приобретает жилье впервые, — 3,5%). Однако в рамках нового законопроекта доступность недвижимости для людей с низким уровнем заработка не является приоритетной задачей. В частности процентные ставки по займам вырастут на 0,4—0,5 процентных пункта.

Альтернативным путем развития является усовершенствование государственных программ, по которым GSE и получали государственное финансирование больше, чем предполагалось. В частности необходимо ввести следующее ограничение – государственное финансирование, которое получает GSE по кредиту не может соответствовать нескольким направлениям одной программы.

Проанализировав данные пути решения, мы пришли к выводу, что существует третий. Его суть заключается в создании специального контролирующего органа, который заставит GSE законсервировать капитал и управлять своим бизнесом предусмотрительно. Эту задачу может эффективно реализовать государство с помощью соответствующего законопроекта.

Таким образом нельзя недооценивать важность GSE как одного из ключевых элементов финансовой системы США. Без них невозможно представить рынок вторичного ипотечного кредитования в том виде, в каком мы знаем его сейчас. Как и все предприятия, GSE имеют ряд проблем, связанных с их функционированием, но все они решаемы. В данной работе мы предложили несколько путей их решения. Все они реализуемы, а следовательно имеют право на существование. Однако их воплощение в жизнь невозможно без активного и целенаправленного вмешательства государства в процесс функционирования данной системы.

Несмотря на кризис 2008 года на протяжении 70 лет благодаря деятельности этих компании большое количество населения смогло воплотить в жизнь свою мечту, приобрести дом, в котором они смогут создать свою семью и воспитывать детей достойными членами общества, быть уверенными в своем будущем и принимать активное участие в жизни своей страны.

Список литературы:

- 1)Valentin B. The Government-Sponsored Enterprises and the Mortgage Crisis: The Role of the Affordable Housing Goals\ Valentin B.-: 2012. – 32 с.
- 2)U.S. Department of Housing and Urban Development Hud’s affordable lending goals for Fannie Mae AND Freddie Mac\ U.S. Department of Housing and Urban Development -: 2001. – 8 с.
- 3)Работа над ошибками 2008 года: портал [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.vz.ru/economy/2014/3/12/676660.html>
- 4)Ликвидация Fannie Mae и Freddie Mac разочаровала инвесторов: портал [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/world/562949990812164>

Монгуш Б. М.

Омский филиал Финуниверситета

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ В РОССИИ

Аннотация. В структуре денежной массы выделяется активная часть, к которой относятся денежные средства, реально обслуживающие хозяйственный оборот, и пассивная часть, включающая денежные накопления, остатки на счетах, которые потенциально могут служить расчетными средствами.

Ключевые слова: денежная масса, наличные и безналичные деньги.

THE ANALYSIS OF MONETARY WEIGHT IN RUSSIA

Abstract. In structure of monetary weight the active part to which the money which is really serving economic circulation, and the passive part including monetary accumulation, the remains on accounts which can potentially serve as settlement means belongs is allocated.

Keywords: monetary weight, cash and non-cash money.

В статье освещены вопросы изменения денежной массы в Российской Федерации. Денежная масса является важнейшим количественным показателем денежного обращения. Она представляет собой совокупный

объем покупательных и платежных средств, обслуживающих хозяйственный оборот и принадлежащих частным лицам, предприятиям и государству.

Денежное обращение представляет собой движение денег в наличной и безналичной формах во внутреннем обороте в ходе реализации товаров, оказания услуг или совершения платежей. Денежное обращение происходит не только на рынке товаров, но и на рынке ссудного капитала. Большая часть денежного оборота происходит в безналичной форме. Денежная масса выступает важным количественным показателем, характеризующим движение денег. В данном случае деньги выполняют: роль меры стоимости, средства обращения и средства накопления.

Состояние денежной массы влияет на такие показатели как деловая активность, динамика цен, занятость, характер функционирования платежно-расчетной системы.

Денежная масса выступает объектом постоянного государственного регулирования. Необходимость такого регулирования определяется тем, что размер денежной массы и темпы ее прироста влияют на состояние других экономических показателей. Увеличение денежной массы более быстрыми темпами по сравнению с объемами производства приводит к инфляции. В то же время государство может прибегать к дополнительной денежной эмиссии для стимулирования экономического роста. В этом случае рост количества денег в обращении удешевляет кредиты и способствует расширению производственных инвестиций [1].

Правом эмиссии денежных средств в России обладает только Центральный банк России. Официальной денежной единицей является рубль. Введение других денежных единиц на территории государства законодательно запрещено. Центральный Банк несет ответственность за состояние денежного обращения в целях поддержания экономической стабильности в государстве.

Видами денег, имеющими законную силу выступают монеты банкноты, их образцы также утверждаются Центральным банком России. Описание денежных знаков в обязательном порядке подлежит публикации в средствах массовой информации. Срок изъятия старых банкнот установлен от одного до пяти лет.

На территории России функционируют как наличные, так и безналичные деньги. Для регулирования наличного денежного обращения Центральный Банк России осуществляется следующие функции:

- прогнозирует и организует производство, перевозку и хранения наличных денег, а также создает резервные фонды;
- устанавливает правила хранения, перевозки и инкассации наличных денег кредитными организациями;
- определяет признаки платежеспособности денег и механизм их замены в случае повреждения, а также порядок уничтожения;
- разрабатывает и утверждает правила ведения кассовых операций.

В соответствии с международными стандартами финансовой статистики денежные агрегаты подразделяются на следующие категории:

- деньги – деньги вне банков и вклады до востребования. Этот агрегат аналогичен агрегату M0;
- квазиденьги – ликвидные депозиты, не используемые в качестве средства платежа. В эту группу включаются: срочные, сберегательные депозиты, депозиты в иностранной валюте в банках;
- широкие деньги – включают в себя предыдущие два агрегата, аналогичны M2 плюс депозиты в иностранной валюте [2].

В российской финансовой статистике используются следующие денежные агрегаты: M0, M1, M2, M3.

Агрегат M0 включает в себя наличные денежные средства в обращении. M1 – сумма агрегата M0 и средства организаций на счетах в банках, вклады физических лиц до востребования, средства страховых компаний. M2 – сумма агрегата M1 и срочные депозиты населения в банках. M3 – сумма агрегата M2 и сертификаты и облигации государственного займа.

Движение денежной массы в 2011 – 2013 гг. в России приведено в таблице 1.

Таблица 1 Денежная масса в 2011 – 2013 гг., млрд.руб.

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Денежная масса (M2) – всего	20012	24483	27405
Наличные деньги вне банков (M0)	5063	5939	6430
Переводные депозиты	5797	6919	7323
Другие депозиты	9152	11625	13652

Темпы роста показателей приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Темпы роста показателей денежной массы, в %

Показатели	2012 г. по отношению к 2011 г.	2013 г. по отношению к 2012 г.
Денежная масса (M2) – всего	122,3	111,9
Наличные деньги вне банков (M0)	117,3	108,3

Переводные депозиты	119,4	105,8
Другие депозиты	127,0	117,4

Таким образом, можно отметить замедление темпов роста денежной массы. Опережающими темпами увеличиваются другие депозиты, отмечаются невысокие темпы роста наличных денег вне банковской системы и переводных депозитов.

Денежная масса напрямую связана с денежным обращением. Сложившаяся в России система денежного обращения предусматривает: обязательное хранение денежных средств организаций в банках, проведение через банки большинства денежных расчетов, ограничение кассовой наличности для организаций, применение во внутрибанковском обороте расчетных документов, а во внебанковском – денежных знаков [3].

Налично-денежное обращение – это движение наличных денег в сфере обращения. В этом случае деньги выполняют две функции: средства обращения и средства платежа. В связи с большой долей наличного денежного обращения государство ограничивает эти обороты для юридических лиц, устанавливая лимиты наличных денег, пределы расчетов наличными деньгами.

Безналичное денежное обращение – движение стоимости без участия наличных денег. Оно производится при помощи векселей, чеков, кредитных карт и других инструментов. Формы безналичных расчетов определяются Банком России. Между наличным и безналичным денежным оборотом существует взаимосвязь, деньги переходя из одной сферы обращения в другую и обратно. Наличное и безналичное обращение образует денежный оборот.

На денежную массу оказывают влияние два фактора: количество денег и скорость их оборота.

Количество денег в обращении определяется государством на основе потребности товарного оборота и дефицита бюджета. На скорость обращения денег оказывают влияние длительность технологических процессов, структура платежного оборота, уровень развития кредитных операций и взаиморасчетов, использование электронных технологий в банковском деле, процентные ставки за кредит.

Определение объема денежной массы находится в компетенции государства, его законодательной власти. Главным условием, которое необходимо соблюдать, является соответствие фактического оборота наличной и безналичной денежной массы хозяйственным потребностям государства, выражающемся в обеспечении стабильности денежной единицы.

Список литературы:

1. Воеводская Н.П. Роль денежно-кредитной политики в стабилизации денежного обращения //Н.П.Воеводская //Банковские услуги. 2013. №9. – с.10-15
2. Макарова С.Н. Теоретические аспекты системы денежно-кредитного регулирования экономики //С.Н.Макарова //Финансы и кредит. 2013. №27. – с.37-46
3. Третьякова С.Н. Некоторые теоретические аспекты денежно-кредитного регулирования России //С.Н.Третьякова //Власть и управление на Востоке России. 2013. №4 (65). – с.65-70

Монгуш С.Р.
Омский филиал
Финуниверситета

ДОЛЯ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В ПЛАТЕЖНОМ ОБОРОТЕ

Аннотация. Безналичный денежный оборот представляет собой оборот, связанный с движением стоимости без участия наличных денег, т.е. путем перечисления денежных средств по счетам в банке.

Ключевые слова: платежная система, безналичный денежный оборот.

SHARE OF CLEARING SETTLEMENTS IN THE PAYMENT TURN

Abstract. The non-cash monetary turn represents the turn connected with movement of cost without participation of cash, i.e. by transfer of money according to bank accounts.

Keywords: payment system, non-cash monetary turn.

В статье освещены основные вопросы по развитию безналичных расчетов в платежном обороте Российской Федерации.

Платежная система представляет собой форму организации платежного оборота как наличного, так и безналичного. В отечественной и зарубежной практике принято трактовать платежную систему более узко – как совокупность институциональных и технических структур, правовых норм, инструментов и процедур, обеспечивающих перевод денежных средств или финансовых инструментов. По своей сути – это межбанковская и внутрибанковская платежная система. Это одна из самых динамичных составляющих

рыночной экономики, поскольку ее деятельность заключается в обслуживании экономических взаимосвязей в обществе, перемещении денег.

Термин платежная система вошел в обиход банковских работников во второй половине 1990-х годов, и он по сути заменил ранее применявшийся термин «система безналичных расчетов». Приведем несколько определений платежной системы:

- совокупность правил, учреждений и технических механизмов для перевода денег;
- набор механизмов для выполнения обязательств, принимаемых хозяйствующими субъектами при приобретении ими материальных или финансовых ресурсов;
- набор механизмов, осуществляющий перемещение денежных фондов, инструментарий, через который в денежном выражении реализуются передачи стоимостей в рамках взятых обязательств;
- совокупность адекватного программного обеспечения, линий связи, вычислительных мощностей, организаций работ, экономического и правового обеспечения для перевода денег.

С денежными средствами непосредственно связаны интересы всех субъектов экономики, поэтому платежный оборот и платежная система, как форма его организации, являются предметом особой заботы участников рынка. Значимость этого фактора усиливается в период экономического кризиса.

Платежная система характеризуется следующими чертами, которые оказывают влияние на ее состояние и развитие:

- всеобъемлемость – в платежную систему вовлечены десятки миллионов хозяйствующих субъектов, государственных структур, население;
- широкая география платежей – платежи охватывают все участки земного шара, в развитых странах сумма платежей, проводимых в течение 3-5 дней равнозначна объемам ВВП за год (в России – за 11 дней);
- постоянство и разнообразие деятельности – ни один из видов банковских услуг не оказывается столь постоянно как расчетные операции, при этом они характеризуются множеством субъектов, объектов, форм и видов расчетов, используемых платежных средств, платежных инструментов;
- чрезвычайная сложность – особые требования предъявляются к инициации, приему, обработке и передаче огромной и разнообразной платежной и связанной с ней информации;
- высокая технологичность бизнеса – технологические нововведения, как правило, прежде всего ориентированы на совершенствование проведения платежей. Здесь велика зависимость от состояния энергоснабжения, коммуникаций, слаженности работы всех участников платежного процесса;
- огромная капиталоемкость – внедрение новых и более совершенных технологий, создание дорогостоящих систем дублирования для обеспечения надежности и непрерывности функционирования платежной системы требует больших средств, что под силу лишь крупным банкам и банковским формированиям;
- комплексность и универсальность – проявляется в непосредственном взаимодействии элементов права, бухгалтерского учета, технологий, менеджмента;
- непосредственное участие в создании дополнительных и изъятии излишних денег в хозяйстве – изъятие безналичных денег становится возможным благодаря механизму расчетов между коммерческими банками по корреспондентским счетам, открытым в центральном банке и друг у друга. Основой этого явления является корреляция между изменением, с одной стороны, денежной базы, создаваемой и находящейся в ведении центрального банка, а с другой – денежной массы – количества денег и квазиденег в стране, которая создается коммерческими банками и находится в их ведении;
- большая сопряженность с проведением государственной финансовой политики – ежедневно в информационных системах Казначейства России обрабатывается около миллиона операций по исполнению бюджетов бюджетной системы, подавляющая часть которых относится к платежной сфере;
- сопричастность к легализации преступных доходов и финансированию терроризма – по материалам Федеральной службы по финансовому мониторингу в России и международных организаций (в частности FATF), все финансовые преступления совершаются посредством проведения операций в платежных системах, при этом чем выше их параметры, тем выше, при недостаточности противодействующих мер, уязвимость с точки зрения возможности отмывания денег и финансирования терроризма;
- постоянная зависимость от других платежных систем – вызвано выполнением расчетов, как в рамках страны, так и за ее пределами. В связи с этим экономический эффект от совершенствования расчетных технологий обеспечивается на основе повсеместного, а не только в отдельных странах, банках и регионах, внедрения инноваций. Особенно это важно в условиях глобализации экономики. Внедрение единых платежных систем в ЕС позволит сэкономить по оценкам специалистов около 21 млрд. евро в год;
- высокая информативность – благодаря сосредоточению первичной информации об участниках, пользователях систем, входящих, исходящих платежах и др. данных, образующих платежный оборот [1].

Как и в любой другой стране, в Российской Федерации, безналичные расчеты осуществляются через платежную систему Банка России и частные платежные системы, которые представлены внутрибанковскими платежными системами для расчетов между подразделениями одной кредитной организации, платежными системами кредитных организаций для расчетов по корреспондентским счетам, открытым в других кредитных организациях, платежными системами расчетных небанковских кредитных организаций, а также системами расчетов между клиентами одного подразделения кредитной организации (филиала). Платежная система Банка

России и частные платежные системы действуют на основании Гражданского кодекса РФ, Федеральных законов «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и «О банках и банковской деятельности», других федеральных законов, в также нормативных актах Банка России. Так, в ГК РФ определены условия договоров банковского вклада и банковского счета (гл.45), включающие тайну банковского счета, очередность списания денежных средств со счетов при недостаточности денежных средств на счете для удовлетворения всех предъявленных к нему требований (ст. 855), сроки проведения операций по счету, формы расчетов (гл. 46) и ответственность участников за проведение платежа.

В современных условиях денежные средства являются неотъемлемым атрибутом хозяйственной жизни. Поэтому все сделки, связанные с поставками материальных ценностей и оказанием услуг, завершаются денежными расчетами, которые могут принимать как наличную, так и безналичную формы. Организация денежных расчетов с использованием безналичных денег гораздо предпочтительнее платежей наличными деньгами, поскольку достигается значительная экономия на издержках обращения. Широкому применению безналичных расчетов способствует разветвленная сеть банков, а также заинтересованность государства в их развитии [2].

Безналичный денежный оборот представляет собой оборот, связанный с движением стоимости без участия наличных денег, т.е. путем перечисления денежных средств по счетам в банке. При безналичной форме расчетов платежи осуществляются без применения наличных денег путем перевода средств с банковского счета плательщика на счет получателя; путем взаимного зачета денежных требований и обязательств.

В настоящее время безналичные расчеты охватывают подавляющую часть всего денежного оборота. В развитых странах доля безналичных расчетов составляет до 90% всех платежей.

Уровень развития безналичного оборота является определенным показателем общего уровня экономического развития и зрелости финансовой инфраструктуры и банковских организаций. Преимуществами безналичных расчетов является их экономичность и большая приспособленность к автоматизированным расчетам. Так обслуживание наличного денежного оборота в развитых странах могло привести к потере около 0,5% ВВП, а в развивающихся – около 6% ВВП. Все это обусловило сокращение сферы использования наличных средств, однако, необходимо отметить, что они являются основными при осуществлении ежедневных расчетов в розничном секторе платежного оборота.

Доля безналичных денежных расчетов в РФ оценивается на уровне 60%. Все безналичные расчеты осуществлялись на основе платежных документов, имеющих хождение только во внутрибанковском обороте. Основной формой расчетов являются расчеты с использованием платежных поручений, которые составляют в ряде банков значительную часть – около 80-90%, однако, наблюдается развитие и новых форм расчетов, связанные с использованием пластиковых карт. Ведь именно благодаря универсальному характеру пластиковой карты, она в большей степени отвечает интересам розничного бизнеса и может быть использована для решения различных задач [3].

Проведенный анализ на примере АКБ «Приполяркомбанка» показал, что в структуре безналичных платежных операций наибольшее значение как по объему, так и по удельному весу приходится на платежные поручения. Это обстоятельство обусловлено как относительной простотой, так и небольшой стоимостью данных операций, в также их повседневной востребованностью со стороны клиентов. Наибольшей же эффективностью по объему обладает такой инструмент, как пластиковые карты. Пластиковая карта признана экономистами «услугой века» и важнейшим элементом так называемой технологической революции в банковском секторе. Однако, следует отметить, что имеет место диспропорция между безналичными карточными расчетами (около 10% от всей суммы) и операциями по снятию наличных денег (90%), хотя доля безналичных карточных расчетов демонстрирует тенденцию к росту.

Список литературы:

1. Беридзе Д.М. Безналичные расчеты //Д.М.Беридзе //Новый университет. Серия: Экономика и право. 2012. №6. – с.51-52
2. Артемова И.В. Безналичные расчеты с физическими лицами //И.В.Артемова //Советник бухгалтера государственного и муниципального учреждения. 2014. №1(109). – с. 66
3. Исмоилова З.И. К вопросу о правовой природе безналичных денег //З.И.Исмоилова //Вестник университета. 2013. Т.1. №1(40). – с.59

МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ: ПОВЫШЕНИЕ ИХ РОЛИ В РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИИ

Аннотация. Местный бюджет является основой финансовой системы муниципального образования. В нем находят отражение все экономические, социально-политические и организационные решения муниципальных органов власти в области вопросов местного значения.

Ключевые слова: местный бюджет, социально-экономическое развитие, принципы бюджетной системы РФ.

LOCAL BUDGETS: INCREASE OF THEIR ROLE IN TERRITORY DEVELOPMENT

Abstract. The local budget is a basis of a financial system of municipality. All economic, socio-political and organizational decisions of municipal authorities find reflection in it in the field of questions of local value.

Keywords: local budget, social and economic development, principles of the budgetary Russian Federation system.

На социально-экономическое развитие региона наибольшее влияние оказывает местный бюджет через социальные и экономические программы развития. От того насколько эффективно пополняется местный бюджет зависит полнота финансирования социально-экономического развития региона.

Функционирование местного бюджета связано с формированием централизованного фонда денежных средств региона, которое происходит посредством особых экономических форм – доходов и расходов местного бюджета. Это специфические формы функционирования самого местного бюджета, выражающие отдельные этапы стоимостного распределения. С помощью местного бюджета создаются условия для реализации социальных программ, обеспечения сохранности окружающей среды, стимулирования научно-технического прогресса, поддержания обороноспособности, выполнения иных государственных функций в регионе.

В современной экономике России повышению роли муниципальных финансов препятствует целый комплекс факторов. Для большинства российских муниципальных образований в настоящее время характерны: острая нехватка финансовых средств, сужение бюджетного финансирования экономических и социальных программ, высокий уровень задолженности местных бюджетов. Такая ситуация еще более усложнила задачи формирования финансовой базы местного самоуправления и использования финансовых инструментов управления социально-экономическим развитием территорий. В данной связи формирование, распределение и использование финансовых ресурсов муниципального хозяйства имеет исключительно важное значение для реализации задач местного самоуправления по повышению качества жизни населения [2, с.525].

Местный бюджет является основой финансовой системы муниципального образования. В нем находят отражение все экономические, социально-политические и организационные решения муниципальных органов власти в области вопросов местного значения. В законодательной практике к вопросам местного значения относят различные аспекты непосредственного обеспечения жизнедеятельности населения муниципальных образований. В соответствии с этим местными бюджетами являются бюджеты муниципальных образований, утверждение и исполнение которых осуществляют органы местного самоуправления. Кроме того, муниципальный бюджет служит инструментом воздействия местных властей (через уровень обязательных платежей, устанавливаемых ими в рамках своих полномочий) на масштабы производства и потребления на данной территории. Местные бюджеты играют все более возрастающую роль в реализации экономической и социальной политики государства. Их величина и степень сбалансированности во многом определяют перспективы социально-экономического развития территорий.

Принципы формирования и исполнения местных бюджетов в Российской Федерации в целом соответствуют общим принципам бюджетной системы РФ, установленным в Бюджетном кодексе РФ: единство бюджетной системы; разграничение доходов и расходов между уровнями бюджетной системы; самостоятельность бюджетов; полнота отражения доходов и расходов бюджетов; сбалансированность бюджета; эффективность и экономность использования бюджетных средств; общее (совокупное) покрытие расходов бюджетов; гласность; достоверность бюджета; адресность и целевой характер бюджетных средств. В новой редакции Бюджетного кодекса РФ помимо указанных принципов установлен принцип равенства бюджетных прав субъектов Российской Федерации и муниципальных образований [1].

Основными проблемами в регулировании доходов местных бюджетов являются наличие факторов, ограничивающих налоговую самостоятельность местных органов власти, установление федеральной властью пределов ставок местных налогов; значительный перечень налоговых льгот и отсутствие порядка проведения оценки эффективности налоговых льгот с учетом показателей бюджетной и социальной эффективности;

несовершенство механизма администрирования местных налогов; отсутствие четкого законодательного механизма регулирования деятельности по сбору имущественных налогов. Главные усилия должны быть направлены на расширение налоговой самостоятельности и доходного потенциала

муниципалитетов при помощи наделения местных органов власти большими налоговыми полномочиями по определению базы и ставки налогов, а также за счет увеличения числа местных налогов. С целью усиления заинтересованности органов местного самоуправления в увеличении доходов целесообразно усилить роль налогов, имеющих «территориальную привязанность» (налога на имущество и земельного налога), и налогов, влияющих на предпринимательскую активность населения муниципального образования и его занятость в производственной сфере (налоги, уплачиваемые по специальным налоговым режимам)[3].

Местный бюджет является звеном бюджетной системы большинства демократических стран мира. Основная функция местного бюджета – социально-экономическое развитие региона. Местные бюджеты - один из главных каналов доведения до населения конечных результатов производства. Через них общественные фонды потребления распределяются между отдельными группами населения. Из этих бюджетов в известной мере финансируется и развитие отраслей производственной сферы, в первую очередь местной и пищевой промышленности, коммунального хозяйства, объем продукции и услуги которых также являются важным компонентом обеспечения жизнедеятельности населения.

От основных принципов построения бюджетной системы зависит и роль местного бюджета на социально-экономическое развитие региона. Чем больше децентрализована бюджетная система, тем большее влияние оказывает местный бюджет на развитие региона. Бюджетное устройство включает в себя понятие организации и принципов построения бюджетной системы, определяет взаимоотношение звеньев бюджетной системы. Бюджетное устройство устанавливается законодательными актами, которыми определены права центральных и местных органов власти по составлению, утверждению и исполнению бюджетов. Кроме того, бюджетное устройство предусматривает распределение доходов и расходов между отдельными видами бюджета.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями).
2. Лушин С. И., Слепов В. А. Государственные и муниципальные финансы, М., 2011. С. 525.
3. "Финансы, денежное обращение и кредит" под ред. проф. М.В.Романовского и проф. О.В.Врублевской, Москва, "Юрайт", 2009г.

Монгуш С.Р.

Омский филиал Финиуниверситета

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ДОХОДОВ

Аннотация. Объективное существование общественных отношений в сфере мобилизации государством финансовых ресурсов определило наличие института правового регулирования государственных доходов. Посредством финансово-правовых институтов обеспечивается формирование государственных и муниципальных доходов.

Ключевые слова: институт правового регулирования государственных доходов.

LEGAL REGULATION OF THE STATE AND MUNICIPAL REVENUES

Abstract. Objective existence of the public relations in the sphere of mobilization determined by the state of financial resources existence of institute of legal regulation of state revenues. By means of financial and legal institutes formation of the state and municipal revenues is provided.

Keywords: institute of legal regulation of state revenues.

Для реализации государством своих функций, целей и задач ему объективно необходимо осуществлять два тесно взаимосвязанных процесса: мобилизацию финансовых ресурсов в доход государства и использование этих средств, для удовлетворения государственных потребностей. Мобилизация денежных средств и выражается в поднятии государственных доходов, которые являются собственностью Российской Федерации в целом как единого государства, субъектов РФ и муниципальных образований. Каждым из видов доходов распоряжаются соответствующие органы власти или самоуправления.

Объективное существование общественных отношений в сфере мобилизации государством финансовых ресурсов определило наличие института правового регулирования государственных доходов.

Институт правового регулирования государственных доходов — это совокупность правовых норм, регулирующих однородные финансовые отношения, связанные с формированием финансовых ресурсов государства, муниципальных образований, государственных и муниципальных предприятий в целях выполнения функций и задач государства или муниципального образования [3].

Посредством финансово-правовых институтов обеспечивается формирование государственных и муниципальных доходов и результатом этой деятельности является финансовое обеспечение функций государства или органов местного самоуправления. Нормы, регулирующие отношения по формированию централизованного денежного фонда государства, являются одними из основополагающих в системе финансово-правовых отношений. Основными нормативными правовыми актами, регулирующими общие

вопросы государственных и муниципальных доходов, являются Конституция РФ (ст. 8, 35), НК РФ, БК РФ, Федеральный закон «О финансовых основах местного самоуправления в Российской Федерации», законодательство субъектов РФ уровня и правовые акты органов местного самоуправления, устанавливающие конкретные виды доходов[2].

Особое назначение в финансовой системе уделяется государственным и муниципальным финансам, данный факт обусловлен их своеобразными функциями – снабжать органы государственной власти и местного самоуправления финансовыми ресурсами, необходимой для бесперебойной работы. С помощью этих финансов органы местного самоуправления осуществляют регулирование социальных процессов, влияют на многие отрасли экономики и разглаживание отличий в социальных уровнях отдельных территорий.

На организацию государственных и муниципальных финансов влияет ряд факторов:

1. Форма государства.
2. Особенности административно-территориального устройства государства, которая проявляется в функционировании одних субъектов федерации в составе других субъектов.
3. Особый статус отдельных территориальных образований. Правовое регулирование государственных и муниципальных доходов

В соответствии с законодательством систему государственных и местных доходов РФ можно оценивать как единую, что выражается в том, что в законодательстве РФ определяются все виды государственных и местных доходов. Поэтому при наличии соответствующих источников в стране повсеместно используются одни и те же виды денежных поступлений. Федеральным законодательством предусмотрено и распределение доходов по уровням — федеральному, субъектов Федерации и местному. Оно же определяет основы правового режима доходов субъектов Федерации и местных административно-территориальных единиц. В связи с этим правовая основа образования государственных и местных доходов помимо законодательства РФ включает и правовые акты государственных органов субъектов Федерации, а также органов местного самоуправления[3, с.792].

Источники и виды государственных доходов, а также значение каждого из них зависит от экономической системы страны. Основополагающими для формирования состава государственных и местных доходов выступают нормы Конституции РФ, закрепляющие как основу экономической системы разнообразие форм собственности, обеспечение им со стороны государства равной защиты, гарантии собственности граждан, создаваемой в результате их участия в общественном производстве, ведения собственного хозяйства, получения иных доходов на условиях, не противоречащих законодательству.

Представляя единую систему, государственные и местные доходы классифицируются (распределяются) по разным группам. В основу классификации могут быть положены разные признаки, отражающие наиболее существенные черты государственных и местных доходов.

Принципы равноправия субъектов, которые закреплены в статье 5 Конституции Российской Федерации, не предусматривает различий в объёме полномочий, возлагаемых на органы власти республик, краёв, автономных округов, городов федерального назначения. В свою очередь, для муниципальных образований законодательство предусмотрело возможность установления особого режима функционирования[1].

Бюджеты формируются органами государственной власти разного уровня и органами местного самоуправления для финансового обеспечения многих задач и функций. При помощи средств бюджетов обеспечиваются многие процессы: социальные, экономические, развитие научно-технического прогресса и др. Образование внебюджетных фондов связано, прежде всего, с появлением потребности у государственной власти и местного самоуправления в значительных объёмах. При помощи внебюджетных фондов обеспечивается финансирование таких мероприятий за счёт предназначенных средств, которые используются по целевому назначению.

Список литературы:

1. "КОНСТИТУЦИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ" (принята всенародным голосованием 12.12.1993).
2. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.01.2014).
3. Финансовое право. Отв. ред. Запольский С.В.2-е изд., испр. и доп. - М.: 2011. — 792 с.

Морозова Ю.В.
Омский филиал Финуниверситета

МЕХАНИЗМ ПЛАНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Аннотация. Государственное (муниципальное) бюджетное учреждение, осуществляющее полномочия по ведению бухгалтерского учета, составляют План финансово-хозяйственной деятельности в форме и порядке,

определенном органе исполнительной власти (местного самоуправления), осуществляющим функции и полномочия учредителя.

Ключевые слова: бюджетное учреждение, план финансово-хозяйственной деятельности

THE MECHANISM OF PLANNING OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF THE BUDGETARY ESTABLISHMENTS

Abstract. The public (municipal) budgetary institution which is carrying out powers on conducting accounting, make the Plan of financial and economic activity in a form and the order determined by executive authority (local government), carrying out functions and powers of the founder.

Keywords: budgetary establishment, the plan of financial and economic activity

С 1 января 2011 года вступил в силу федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ, в соответствии с которым изменился правовой статус бюджетных учреждений. Совершенствование правового положения бюджетных учреждений было направлено на повышение эффективности предоставления государственных и муниципальных услуг при сохранении (либо снижении темпов роста) расходов бюджетов на их предоставление путем создания условий и стимулов для сокращения внутренних издержек учреждений и привлечения ими внебюджетных источников финансового обеспечения.

Государственное (муниципальное) бюджетное учреждение, его обособленные (структурные) подразделения без прав юридического лица, осуществляющие полномочия по ведению бухгалтерского учета, составляют План в форме и порядке, определенном органом исполнительной власти (местного самоуправления), осуществляющим функции и полномочия учредителя.

План финансово-хозяйственной деятельности составляется на следующие периоды:

- на финансовый год – если закон (решение) о бюджете утверждается на финансовый год;
- на финансовый год и плановый период – если закон (решение) о бюджете утверждается на финансовый год и плановый период.

Кроме того, учредитель при установлении порядка составления Плана вправе предусмотреть дополнительную детализацию показателей Плана (в т. ч. по временному интервалу: поквартально, помесечно).

План составляется в рублях с точностью до второго десятичного знака после запятой по форме, содержащей следующие части: заголовочную, содержательную и оформляющую.

В заголовочной части Плана указываются наименование учреждения и учредителя, наименование должности, подпись (и ее расшифровку) лица, уполномоченного утверждать План, и дату утверждения, наименование документа с указанием периода представленных сведений, дополнительные реквизиты, идентифицирующие учреждение, наименование единиц измерения показателей, включаемых в План.

Содержательная часть Плана состоит из текстовой (описательной) части и табличной части. В текстовой (описательной) части Плана указываются: цели деятельности учреждения в соответствии с законодательством и уставом учреждения, основные виды деятельности учреждения (в т. ч. те, предоставление которых для физических и юридических лиц осуществляется за плату), общая балансовая стоимость недвижимого и движимого государственного имущества на дату составления Плана.

В табличной части Плана указываются показатели финансового состояния учреждения на последнюю отчетную дату, предшествующую дате составления Плана, а так же плановые показатели по поступлениям и выплатам учреждения.

в следующем разрезе:

В целях формирования показателей Плана по поступлениям и выплатам, включенных в табличную часть Плана, учреждение составляет на этапе формирования проекта бюджета на очередной финансовый год План исходя из представленной учредителем информации о планируемых объемах расходных обязательств:

- субсидий на возмещение нормативных затрат, связанных с оказанием учреждением в соответствии с государственным заданием государственных услуг (выполнением работ);
- субсидий, предоставляемых в соответствии с проектом закона Омской области об областном бюджете на осуществление соответствующих целей;
- бюджетных инвестиций;
- публичных обязательств перед физическими лицами в денежной форме, полномочия по исполнению которых планируется передать учреждению.

Плановые показатели по поступлениям формируются учреждением в разрезе:

- субсидий на выполнение государственного задания;
- целевых субсидий;
- бюджетных инвестиций;
- поступлений от оказания учреждением услуг (выполнения работ), относящихся к его основным видам деятельности, предоставление которых для физических и юридических лиц осуществляется на платной основе, а также поступлений от иной приносящей доход деятельности;
- поступлений от реализации ценных бумаг.

Плановые показатели по выплатам формируются учреждением в разрезе выплат на оплату труда и начислений на выплаты по оплате труда, коммунальных, транспортных и других услуг, приобретения

нефинансовых активов, ценных бумаг и осуществления прочих расходы, не запрещенных законодательством Российской Федерации. Плановые объемы выплат, связанных с выполнением учреждением государственного задания, формируются с учетом нормативных затрат, определенных в порядке, установленном законодательством.

При предоставлении учреждению целевой субсидии учреждение составляет и представляет учредителю сведения об операциях с целевыми субсидиями (наименование целевой субсидии, не использованные на начало текущего финансового года остатки целевых субсидий, сумма планируемых на текущий финансовый год поступлений целевых субсидий и выплат, источником финансового обеспечения которых являются целевые субсидии, и др.).

В случае если учреждению (подразделению) предоставляется несколько целевых субсидий, показатели Сведений формируются по каждой целевой субсидии без формирования группировочных итогов. Сведения, сформированные учреждением, утверждает учредитель

При наличии у учреждения обособленных подразделений на основании утвержденных учредителем Сведений обособленно составляются:

- сведения по расходам за счет средств целевых субсидий самого учреждения;
- Сведения по расходам за счет средств целевых субсидий по каждому обособленному подразделению.

При возникновении необходимости внести изменения в План и (или) Сведения, составляются новые План и (или) Сведения. Новые показатели не должны противоречить показателям в части кассовых операций по выплатам, проведенным до внесения изменений. При изменении подведомственности учреждения План составляется в порядке, утвержденном новым учредителем. В течение года учреждение должно представлять отчетность об исполнении Плана.

Список литературы:

1. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 08.05.2010 г. N 83-ФЗ. – Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

Омаров Ж.Ж.
ФГБОУ ВПО "ОмГУ им. Ф.М. Достоевского"

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Автором статьи рассматривается существующая система управления инвестиционным процессом в Омской области, а также выстраиваемая система коммуникаций между регионом и инвестором. В рамках данной публикации, Омская область рассмотрена с позиции региона-квазикорпорации.

Existing investment management system in the Omsk region, and builds communication system between the region and the investor is considered by the author of article. Within this publication, Omsk region considered from the position of quasi-region.

Ключевые слова: инвестиции, регион-квазикорпорация
Keywords: investment, region-quasicorporation

В настоящее время одним из главных направлений экономических реформ в Российской Федерации, является выработка и реализация, инвестиционной политики, как на федеральном, так и на региональном уровне. Во многом, это связано с тем, что состояние и развитие инвестиционной деятельности, являются важной составляющей роста как национальной, так и региональной системы хозяйствования. Вместе с тем, необходимо отметить, что различия инвестиционных возможностей регионов России не позволяют применять универсальные для всех регионов инструменты управления инвестиционным процессом, что актуализирует вышеуказанную проблему на уровне субъекта федерации. В рамках данной статьи будет рассмотрена система управления инвестиционным процессом Омской области, в которой регион будет рассмотрен, в рамках концепции квазикорпорации, то есть как крупный субъект собственности и экономической деятельности. С этой позиции область, становится участником борьбы с другими регионами-квазикорпорациями за инвестиционные и инновационные ресурсы [1, с. 96]. Конкурентные преимущества или, наоборот, слабости в конкурентных позициях того или иного региона (со стороны вложения инвестиционных средств в регион) выявляются в ходе позиционирования данного региона в системе инвестиционно значимых факторов, то есть факторов, формирующих активность инвестиционных процессов в регионе.

Управление инвестиционной деятельностью в масштабе региона представляет собой совокупность практических действий органов государственного управления субъекта федерации, на конкретном примере -

Омской области. От эффективности инвестиционных решений, принятых государственными органами власти, зависят последствия, как для непосредственно инвесторов, так и для экономики региона в целом.

Привлечение инвестиций в экономику области – одно из основных направлений деятельности областных властей. На данный момент в Омской области разрабатывается административный механизм предоставления земельных участков и сопровождения инвестиционных проектов, позволяющий минимизировать бюрократическую нагрузку на бизнес и предполагающий широкий спектр государственной поддержке инвестору.

Правительство Омской области оказывает максимальную поддержку инвестору на всех стадиях реализации инвестиционного проекта. В Омской области для привлечения инвестиций разработана и четко функционирует инвестиционная структура, представленная на рисунке 1.



Рисунок 1 – Инвестиционная структура Омской области.

Правительство Омской области осознает, что одним из важнейших факторов инвестиционной привлекательности, является правовой фактор. Инвестиционная деятельность в значительной мере зависит от полноты и совершенства нормативно-законодательной базы. На сегодняшний день приняты следующие нормативно-правовые акты (таблица 1) регулирующие отношения органов государственной власти и субъектов инвестиционной деятельности, на территории Омской области:

Таблица 1 – Законодательная база Омской области в сфере инвестиционной деятельности.

№	Законодательная база	Содержание акта
1	Закон Омской области от 11 декабря 2012 года № 1497-ОЗ «О государственной политике Омской области в сфере инвестиционной деятельности»	Закон определяет правовые основы государственной политики Омской области в сфере инвестиционной деятельности, в том числе устанавливает принципы и формы государственной поддержки инвестиционной деятельности на территории Омской области.
2	Закон Омской области от 8 апреля 2013 года № 1533-ОЗ «Об инвестиционном фонде Омской области»	Закон определяет создание инвестиционного фонда, бюджетные ассигнования которого подлежат использованию в целях реализации инвестиционных проектов, осуществляемых на принципах государственно-частного партнерства.
3	Закон Омской области от 25 декабря 2012 года № 1505-ОЗ «Об инвестиционном налоговом кредите»	Закон устанавливает основания и условия предоставления инвестиционного налогового кредита по налогу на прибыль организаций в части суммы, подлежащей зачислению в областной бюджет, и по региональным налогам

4	Закон Омской области от 6 апреля 2010 года № 1249-ОЗ «О государственно-частном партнерстве в Омской области»	Закон определяет основы организации отношений, складывающихся в рамках государственно-частного партнерства на территории Омской области, в том числе принципы, цели, задачи и формы осуществления государственно-частного партнерства.
5	Указ Губернатора Омской области от 1 июля 2013 года № 97 «Об Инвестиционном совете при Губернаторе Омской области»	Инвестиционный совет при Губернаторе Омской области является постоянно действующим совещательным органом, созданным в целях содействия реализации на территории Омской области государственной политики в сфере инвестиционной деятельности
6	Распоряжение Губернатора Омской области от 17 декабря 2013 года № 229-р «Об утверждении Инвестиционной декларации Омской области»	Целью принятия Инвестиционной декларации явилось, создание условий для обеспечения благоприятного инвестиционного климата, повышение инвестиционной активности и привлечение инвестиций в развитие экономики и социальной сферы являются приоритетными направлениями развития Омской области.

Основополагающим региональным нормативным документом, регулирующим государственную поддержку инвестиционной деятельности является Закон Омской области от 11 декабря 2012 года № 1497-ОЗ «О государственной политике Омской области в сфере инвестиционной деятельности».

В большинстве случаев, на ранней стадии инвестиционного проекта наиболее востребованными являются нефинансовые меры поддержки, в частности предоставление инвестору интересующей информации, подбор инвестиционной площадки и т.д., финансовые меры поддержки как показывает практика в основном задействованы для проектов, находящихся на более поздних этапах.

Региональные органы власти на данный момент, задействуют широкий набор мер государственной поддержки как финансового, так и нефинансового характера. При этом, часть форм поддержки пока не предусмотрена, но тем не менее работа по выработке новых стимулов инвестиционной и предпринимательской деятельности продолжается.

В наиболее общем виде инструменты государственной поддержки инвестиционной деятельности в Омской области можно представить в виде следующей схемы (см. рисунок 2):

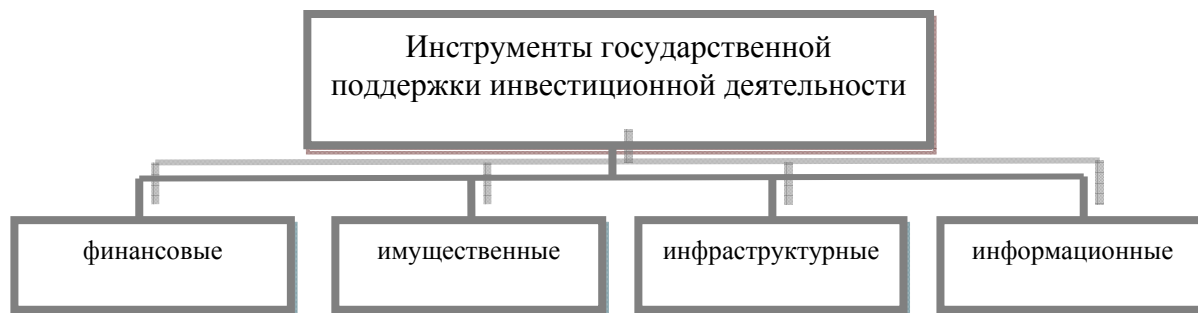


Рисунок 2 – Инструменты государственной поддержки инвестиционной деятельности Омской области.

В группу инструментов финансовой поддержки входят:

- налоговые льготы;
- инвестиционные налоговые кредиты;
- предоставление государственных гарантий;
- предоставление бизнес-структурам средств областного инвестиционного фонда в целях реализации инвестиционных проектов, осуществляемых на принципах государственно-частного партнерства.

Инструментами имущественной поддержки инвестиционной деятельности являются:

- предоставление в аренду на льготных условиях земельных участков, зданий, сооружений, находящихся в собственности области;
- передача инвестору во владение и пользование недвижимого имущества, находящегося в собственности области, в целях создания, реконструкции или модернизации инвестором объекта соглашения, осуществления его последующей эксплуатации.

Инструментом инфраструктурной поддержки является возведение объектов инфраструктуры в рамках реализации комплексных инвестиционных проектов территориального развития Омской области.

В группу инструментов информационной поддержки инвестиционной деятельности входит:

- размещение информации об инвестиционных проектах области на официальном портале invest.arvd.ru;
- представление приоритетных инвестиционных проектов Омской области на российских и международных форумах, выставках, конференциях, презентациях;
- размещение информации о приоритетных инвестиционных проектах области в российских и зарубежных средствах массовой информации, рекламных буклетах области.

При этом по одному инвестиционному проекту может быть предоставлено несколько видов государственной поддержки.

Стоит отметить, что, несмотря на наличие, нормативно-правовой базы регулирующей отношения, возникающие в процессе осуществления инвестиционной деятельности, необходимо уделить пристальное внимание созданию эффективной системы коммуникации между регионом и потенциальными инвесторами. Взаимодействие региона с инвестором должно рассматриваться как двусторонний процесс в рамках которого отзывы и критические замечания инвесторов по тем или иным аспектам инвестиционного процесса принимается администрацией в работу, что позволяет усовершенствовать процессы и удовлетворить ожидания всех инвесторов.

На данный момент стратегия коммуникации между областью и инвестором состоит из пяти основных компонентов:

- вход для инвесторов в режиме «одного окна», через ОАО «Корпорация развития Омской области»;
- совет по инвестициям под непосредственным руководством губернатора Омской области;
- инвестиционный портал Омской области;
- электронные паспорта инвестиционных площадок муниципальных образований.

Отдельно хотелось бы остановиться на системе «одного окна», которая реализована через ОАО «Корпорация развития Омской области». Данная система предназначена для инвесторов желающих вложить свои средства в экономику региона. Основными целями создания системы «одного окна» являются в первую очередь повышение прозрачности процесса, сокращение бюрократических барьеров, внедрение более эффективного контроля и т.д [2].

Планируется, что общая схема сопровождения инвестора будет выглядеть следующим образом (см. рисунок 3)



Рисунок 3 – Схема сопровождения инвестора ОАО «Корпорация развития Омской области».

Основными задачами, закрепленными в уставе ОАО «Корпорация развития Омской области» являются:

- позиционирование Омской области как инвестиционно привлекательного региона;
- развитие инфраструктуры, необходимой для создания и развития индустриальных (промышленных) парков, технопарков, реализации инвестиционных проектов на территории Омской области;
- инициирование и разработка (структурирование и организация финансирования) инвестиционных проектов по строительству производственной и социальной инфраструктуры;
- получение соответствующей исходно-разрешительной документации и иной документации, обеспечение процедуры экспертизы проектно-сметной документации, необходимой для реализации инвестиционных проектов с использованием инструментов гчп;
- организация финансирования инвестиционных проектов, в том числе инфраструктурных.

Для формирования эффективной системы управления инвестиционным процессом региональным органам государственной власти необходимо вести непрерывную работу с инвестором, непрерывность инвестиционного процесса обеспечивается следующим:

- изучение мнения инвесторов с целью понять, что можно было сделать лучше;
- понимание выгод и преимуществ, которые дают четко выстроенные отношения с бизнесом;
- действия по работе с инвестором носят повторяющийся и регулярный характер.

Постоянно внося в проводимую работу улучшения, можно добиться улучшения делового и инвестиционного климата, для того чтобы инвесторы ощутили перемены к лучшему, а регион – экономический эффект.

Список использованной литературы:

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник. - 4-е изд. - М.: ГУ-ВШЭ, 2010. – 474 с.;
2. «Об учреждении открытого акционерного общества «Корпорация развития Омской области»»: распоряжение Министерства имущественных отношений Омской области от 17 июля 2013 г. № 1301-р.

Петрунькина В.С.
Омский филиал Финуниверситета

РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ВО ВРЕМЯ ПРАВЛЕНИЯ ПЕТРА I

Аннотация

В статье представлен авторский подход к изучению истории развития бухгалтерского учёта во время правления Петра I, особое внимание уделялось реформам, связанным с изменением учёта

Annotation

The article presents the author's approach to the study of the history of accounting during the reign of Peter I, focused on the reforms associated with changes in accounting

Ключевые слова: реформа, бухгалтерский учёт, Пётр I

Key words: reform, accounting, Peter I

Развитие бухгалтерского учета тесно связано с развитием экономических отношений в обществе и имеет свою историю.

Принято выделять три основных периода развития бухгалтерского учёта в истории российской государственности:

- В Российской Империи (XVIII в. - начало XX в.)
- В советский период (1917 г. – 1991 г.)
- В современное время (1991 г. По настоящее время)

История развития бухгалтерского учёта в России начинается не с XVIII века, а намного раньше, примерно со времен существования Киевской Руси. Постепенно, появляется потребность в контроле. В 1654 году был утвержден Приказ счетных дел – первый документ, регламентирующий организацию учета. Непосредственным поводом к его образованию послужила необходимость укрепить государственное финансовое хозяйство во время войны с Польшей. Счётный приказ вел ежегодно сыскную книгу, в которой записывалось, с кого и сколько надо было получить государственных заёмных денег. В функции приказа входило взыскание этих денег.

Благодаря Петру I в 1710 году в газете «Московские ведомости» появилось новое слово «бухгалтер», которое означало «лицо, осуществляющее бухгалтерский учёт». Это слово не является исконно русским, поскольку происходит от немецкого слова *Buchhaltung* – «бухгалтерия, счетоводство». Аналогом в русском языке является слово «книгодержатель».

Начало XVIII в. было ознаменовано великими реформами Петра I. До него все были убеждены, что Запад безнадежно отстал от нас, а Пётр объявил, что мы отстали от Запада. С основанием Санкт-Петербурга возникает радикальная задача: догнать и перегнать экономически развитые страны.

Только знаменательные события 1917 года, которые одни именуют Великой Октябрьской социалистической революцией, а другие - большевистским переворотом, вновь продемонстрировали всему миру, что не мы отстали от Европы, а что она, в сущности, отстала от нас, так как у них еще был капитализм, а у нас уже возник социализм.

В XVIII в. правительство Петра I решительно признало отсталость России и встало на путь всесторонней реформы, которая затронула многие стороны хозяйственной и социальной жизни страны. Не избежала коренного изменения и постановка учёта. В это время учету и контролю уделяется огромное внимание. Инструкции по организации учёта издаются как государственные акты. Первый государственный акт, в котором нашли место вопросы учёта, датируется 22 января 1714 года. Эти положения были обязательны для государственного аппарата и государственной промышленности[1]. Они требовали:

- Своевременности записи и чтобы "счёт был бы скорый";
- Ежедневного ведения приходно-расходных книг;
- Строгого персонального подчинения ответственных лиц.

Крупнейшим событием в истории русского учёта было издание Регламента управления Адмиралтейства и верфи от 5 апреля 1722 года. Здесь появились слова: бухгалтер, дебет, кредит. Особым приказом 11 мая 1722 года была подчеркнута необходимость составления регламентов на других крупных предприятиях. Причем Адмиралтейский Регламент рассматривался как типовой. Регламент оказался сложным, и 16 декабря 1735 года были введены новые книги для учёта в Адмиралтействе.

Регламент Адмиралтейства 1722 года предусматривал довольно строгую систему натурально-стоимостного учета материалов. В управлении Адмиралтейства велась "Приходная материалам по алфавиту книга", в которой "прописывается всякого звания провиант по алфавиту". Учет вели по наименованию, количеству, цене и сумме. На складе кладовщик вёл две материальные книги. Обе они были прошнурованы, листы пронумерованы, опечатаны и подписаны кладовщиком и контролером. Первой книгой был журнал хронологической записи, в нем записывались приходные и расходные операции. При оприходовании материалов сдачику нужно было "дать квитанцию за руками всех, кто засвидетельствовал прием в книге". Отпуск материалов был возможен только при наличии приказа на отпуск, который должен был быть "подписан от контролера". В журнале и в приказе кладовщик и получатель расписывались. Офицер магазина (зав. складом) "должен о всем расходе подавать ведомость в контору по вся недели на осьмой день". Специальная книга открывалась для учёта выполнения договоров с подрядчиками. "Сперва, на листе дебет пишется; сколько обязался подрядить, а справа (кредит) оставляется свободное место, где по мере выполнения договора пишется, сколько и когда поставлено". Таким образом, мы можем считать этот документ первым в России, где появились признаки линейного метода учета поступления материалов.

Адмиралтейский Регламент оказал огромное влияние на всю систему бухгалтерского учёта в России, в частности на общегосударственную методику учёта на материальных складах, где последовательно проводится принцип оформления всех фактов хозяйственной жизни с помощью первичных документов. Записи, не подтверждённые документами, не принимались.

Часто, либо в конце года, либо в случае возникновения подозрений проводились сплошные инвентаризации, "...дабы подлинное известие иметь о наличном провианте, которой при окончании годового счета в остатке написано: того ради в половине декабря месяца пересматривать и переписывать всякий запас в магазине двум человекам, добрым людям, которых губернатор по своему рассуждению определять будет, и потом надлежит оную роспись, списав трижды, от учрежденных к такому делу закрепить, из которых трех росписей отошлет губернатор первую в камер-коллегию, другую в штатс-контору и третью приложить к счету, которой написан в земскую книгу, и таким подобием, без умедления, подлинно дознаться можно, касались ли рентмейстер и провиантмейстер до казны и магазейна, или по надлежащему они поступали; також и ему губернатору и надзирателю свободно, когда за потребно обрящут, или ежели основательное какое подозрение имеют, и при других временах года приказать такие росписи учинить, и обретающийся провиант досматривать". Выявленные остатки должны были сверяться с отчетом провиантмейстера.

Большое и значимое развитие учёт получает на уральских металлургических заводах, созданных крупнейшим металлургом В.И. Генниным (1676-1750). Он же является разработчиком законченной системы учёта на уральских металлургических заводах. Данный учёт предполагал вывешивание у каждой домны табельной доски, на которой была отмечена выработка готовой продукции, а также количество идущего в переработку сырья. Разумеется, шёл учёт проработанного времени. Фиксировалось, "кто в который день, у какой работы был". В конце месяца данная учётная бумага подавалась в Сибирской Обербергамт для выплаты денег.

На государственных металлургических уральских заводах (1735) материальный учет велся в книгах "С" и "D" (кредит, дебет). Таких книг велось двенадцать - по числу групп материалов. В книгах надо "записывать каждую вещь по содержанию своему счетом, мерою и весом и по цене". Книги должны были быть прошнурованы, листы в них пронумерованы и скреплены печатью.

Учёт тесно взаимодействовал с планированием, причём вся ответственность за простои в производстве возлагалась на управляющих. В случае несвоевременной подачи заявок на виновных налагался штраф.

Отпуск и оприходование материалов должен быть зафиксирован документально: "Без письменного указу ни малой вещи никуда не отпускать и в расход не записывать ни по чьему словесному приказу или требованию под заплатою тройные цены". Что касается расходных операций сказано: "...записывать оные по силе регламентов и указав имяно, кому, на какое дело колико числом (количеством) мерою или весом дано, и книги содержать порядочно и чисто так же, как и о приходных показано".

Что касается указаний о методике организации архива на уральских заводах действовало правило: "По прошествии года, все деларазобрав, и которые касаются к счёту, те переплесть особо от оставших других конторских дел с оберткою в коже, и учиня тому всему ясные описи. И как оные, так и те дела закрепить по листам и касающаяся к счёту книги и счётные выписки объявлять во Обербергамте. А кои к счёту не касаются, те содержать при конторе и хранить во всякой чистоте, а паче от пожара, дабы оные, также приходные и расходные книги не погорели, ибо от того немалая беда произойти может".

По всему вышесказанному можно сделать вывод, что в промышленности учёт постепенно начинает складываться в определенную сложную и строгую систему.

При Петре I организация учёта была пересмотрена в связи с административными реформами, проведенными в государстве, издано множество различных законодательных актов и инструкций, многие из которых были, очевидно, заимствованы из западной, прежде всего шведской, практики. Эта перестройка преследовала две цели: 1) усиление контроля за сохранностью собственности и 2) увеличение доходов казны.

Промышленный учёт в петровской России имел огромные достижения. На предприятиях впервые были обеспечены: сплошное документирование всех фактов хозяйственной жизни; регулярность проведения инвентаризаций и составления отчетности; более совершенная методика исчисления затрат; применение линейной записи в учете; аналитичность информации, необходимой для управления отдельными структурными подразделениями предприятия. Вместе с тем промышленный учет не знал системы двойной записи, ибо психологически бухгалтерам были более понятны натуралистические учетные идеи, когда все затраты фиксируются в том измерении, в котором они возникают.

А также не менее значимыми были достижения в учёте и контроле государственных хозяйств. Возможно, успехи промышленного учёта связаны именно с тем, что промышленность была государственной, индустриализация страны и учет в ней были надежными, государственными. "Наш народ, - писал Петр I, - дети, которые никогда за азбуку не примутся, когда от мастера приневольны не бывают". Работа будет выполнена успешно, если ей будут сопутствовать строжайший учета и контроль. Средствами этого контроля являются доносы для выявления виновных, для устрашения слабых духом и удержания их от соблазна. К прямым доносам было положительное отношение, а к анонимным - двойственное, внешнее неодобрение и внутреннее поощрение.

Ответственность у служащих Российской империи за несоблюдение вышеупомянутых правил была велика. За пренебрежение своей работой, нарушение законов, правил могла следовать ссылка, отнятие всего имения и даже смертная казнь. Но Пётр I понимал, что одними казнями человека заставить работать трудно, нужно и бережное отношение к тем, кто удержался от "взятков". Так, служащие в государственных коллегиях, как предписывал Генеральный регламент 1720 года, имели "среди лета купно с канцеляриями и конторами отдохновения от трудов, и притом свободу на четыре недели в маенности свои ехать летним увеселениям забовляться".

Правительство Петра I в XVIII веке решительно признало отсталость России и встало на путь всесторонней реформы, которая затронула изменения и постановку учета. В это время учету и контролю уделяется огромное внимание. Инструкции по организации учета издаются как государственные акты. Первый государственный акт, в котором нашли место вопросы учета, датируется 22 января 1714 года. Эти положения были обязательны для государственного аппарата и государственной промышленности. Они требовали:

- Своевременности записи и чтобы "счет был бы скорый";
- Ежедневного ведения приходно-расходных книг;
- Строгого персонального подчинения ответственных лиц.

Невозможно не отметить серьезное отношение Петра I к наказаниям, поощрениям и контролю в области бухгалтерского учёта.

Таким образом, за время своего правления Пётр I вложил не малозначимый вклад в развитие бухгалтерского учёта в России.

Список литературы

1. С. Князьков "Очерки из истории Петра Великого и его времени" - М.: Культура, 2008. - 658с

Писарева А.И.

Омский филиал Финуниверситета

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И БЮДЖЕТИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. В данной статье раскрываются понятия финансовое планирование и бюджетирование. Кратко рассматривается процесс составления бюджета. Приведены принципы, которые следует соблюдать в процессе планирования на предприятии.

Ключевые слова: Бюджет, финансовое планирование, принципы планирования, проблемы финансового планирования.

Financial planning and budgeting on business.

Abstract. In this article you can see the definition of financial planning and budgeting. You also can see the process of budget building. There is foundations which you should keep in financial planning process.

Key words: budget, financial planning, foundations of planning, problems of financial planning.

В настоящее время в современном мире финансовое планирование играет важную роль в деятельности любого предприятия.

Моментом появления финансового планирования можно считать 90-е годы XX века, когда в странах происходил переход от плановой экономики к рыночной. Из-за изменений, происходивших в политической области (демократизация жизни общества, создание инфраструктуры рыночного хозяйства) появляется необходимость в новых методах управления хозяйственной деятельностью на предприятиях.

Один из таких методов – финансовое планирование.

Финансовое планирование – это процесс разработки финансовых планов и финансовых показателей для обеспечения развития предприятия, и обеспечения финансовыми ресурсами для повышения эффективности финансовой деятельности.

К целям финансового планирования относят:

- Обеспечение производственной деятельности предприятия производственными ресурсами;
- Разработка стратегического, оперативного и текущего планов финансовой деятельности предприятия;
- Прогноз доходов и расходов предприятия;
- Достижение наилучших финансовых результатов;

Что касается бюджетирования, то это создание тактического финансово-экономического плана действий по достижению указанного ориентира, построенного на основе эффективного распределения во времени доступных предприятию ресурсов и разработанного с учетом оперативной информации о текущем состоянии параметров функционирования организации во внешней среде.

Бюджет (budget) в переводе с английского – это план или стандарт, причем не обязательно финансовый. Так, бюджет продаж, с которого, в соответствии с маркетинговыми принципами управления начинается процесс планирования деятельности всей организации, составляется как в натуральном, так и в стоимостном выражениях.

Бюджетирование (от англ. Budgeting) – это процесс согласованного планирования работы и управления деятельностью подразделений с помощью смет и экономических показателей. Известно, что цели организации достигаются коллегиально, и бюджетирование позволяет сначала спланировать, а потом измерить вклад каждого из центров ответственности в достижении общих целей. Это процесс планирования будущей деятельности организации, результаты которого оформляются системой бюджетов. [1, с. 17]

Основную цель процесса бюджетирования можно определить как формирование баланса между целями, заданными среднесрочным планом развития организации, с учетом выявленных тенденций изменения внешних и внутренних параметров функционирования организации, обуславливающих необходимость проведения корректировки данных целей в указанном периоде, и потенциально доступным ей в данном краткосрочном периоде средствами их достижения – оперативными ресурсами.

Если подвести итог, то главная цель процесса бюджетирования обеспечить производственно-коммерческий процесс необходимыми денежными ресурсами.

Планирование последовательно распространяется по организационной структуре торговой компании. В начале отчетного периода каждый из бюджетов представляет собой план или стандарт. В конце он играет роль измерителя, позволяющего сравнить полученные результаты с запланированными с тем, чтобы улучшить дальнейшую деятельность. С помощью бюджетов осуществляется контроллинг экономической системы – управление по отклонениям от запланированных показателей. В качестве показателей могут использоваться статьи затрат в бюджетах, значения чистой или маржинальной прибыли, рентабельность, себестоимость, объем выручки, производительность и др. Чтобы рассчитать отклонения, должны быть заданы нормативы расхода материалов, норма-часы работы персонала, оборудования, квоты на продажу и т.д. При оперативном управлении, анализируя отклонения, можно ответить на вопросы, как каждый центр ответственности прожил очередной день: в «плюс» или в «минус», заработал прибыль или оказался в убытке. Более того, анализируя отклонения, можно определить, какие факторы повлияли на результат, и кто несет ответственность за неблагоприятные отклонения. Основой для внедрения бюджетирования в торговой компании является управленческий учет – система учета фактических затрат и расчета экономических показателей.

Процесс составления организацией бюджета называется бюджетным циклом, который состоит из таких этапов:

- планирование, с участием руководителей всех центров ответственности, деятельности организации в целом, а также ее структурных подразделений;
- определение показателей, которые будут использовать при оценке этой деятельности;
- обсуждение возможных изменений в планах, связанных с новой ситуацией;
- корректировка планов, с учетом предложенных поправок.

Для сокращения возможности отрицательных результатов бюджетирования и эффективной работы организации в процессе планирования необходимо соблюдать определенные принципы:

1. Принцип единства предполагает, что бюджетирование в организации должно быть системным.
2. Принцип участия. Тесно связан с принципом единства и означает, что каждый сотрудник организации становится участником бюджетного процесса, независимо от должности и выполняемой им функции. В крупных организациях для системы бюджетирования могут быть использованы вертикально построенные структуры, позволяющие осуществлять прямую и обратную связь между всеми уровнями организации.
3. Принцип непрерывности заключается в том, что бюджетирование должно осуществляться в рамках установленного бюджетного цикла и разработанные бюджеты должны непрерывно приходить на смену друг другу.
4. Принцип гибкости предполагает, что бюджеты должны составляться с учетом того, что в них будут вноситься изменения, так как направленность процесса бюджетирования меняется в связи с возникшими обстоятельствами.

В современных реалиях бизнеса многие руководители не используют финансовое планирование, так как сталкиваются с рядом проблем:

- * нет четкого понимания куда идет бизнес, что его ждет завтра, что нужно делать для достижения поставленных целей;
- * продолжающиеся глобальные изменения во всех сферах общественной жизни, затрудняющие постановку системы планирования;
- * отсутствие эффективного механизма оценки управленческих решений, способного «заглянуть в будущее». Как следствие – движение «на ощупь», упущенные возможности, ухудшение экономического положения, неэффективные и необоснованные расходы на развитие бизнеса;
- * малая разработанность и апробированность отечественных методических подходов в области оперативного финансового планирования на предприятиях в условиях рыночной экономики; незначительная доля предприятий, располагающая финансовыми возможностями для осуществления серьезных финансовых разработок;

Решение данных проблем - постановка системы финансового планирования, направленной на повышение финансово-экономической эффективности предприятия. Полноценный процесс постановки системы финансового планирования и контроля осуществляется в трех направлениях.

1. Организация работы персонала компании по осуществлению финансового планирования.
2. Применение общепринятых методик финансового планирования или адаптация их под нужды компании.
3. Выбор и внедрение оптимального инструментария финансового планирования, адаптированного под нужды конкретного предприятия – начиная от наиболее широко применимых программных средств планирования и заканчивая специальными модулями. [2, с. 385]

Экономический эффект от внедрения подобной системы проявляется по следующим направлениям: увеличению объема сбыта, сокращению производственных и непроизводственных затрат, увеличению оборачиваемости ресурсов, сокращению затрат на закупку ресурсов, рациональному расходованию средств на капитальное строительство и техническое перевооружение. Одним из важнейших результатов постановки и внедрения системы финансового планирования и контроля является увеличение управленческой прибыли, что проявляется в качестве принимаемых управленческих решений и их эффективности.

Список литературы:

1. Бухгалтерский, управленческий учет: сб. ст. межвуз. науч.-практ. конф., апр. 2013 г. / Государственный Университет Министерства финансов РФ ; под ред. И.В. Кальницкой - М. : Изд-во АБиК, 2013. - 58 с.
2. Уманец А.А., Финансовое планирование на основе бюджетных методов / А.А. Уманец // Гуманитарные науки. Экономика. - 2008. - № 8. - С. 385-387

Плехун С.А.

Омский филиал Финуниверситета

ЭМИТЕНТЫ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Аннотация. Рынок ценных бумаг, как и любой другой рынок, формируется во взаимодействии спроса и предложения. Спрос на рынке ценных бумаг формируют инвесторы, а предложение – эмитенты, или продавцы ценных бумаг.

Ключевые слова: эмитенты на рынке ценных бумаг.

ISSUERS IN THE SECURITIES MARKET

Abstract. Securities market, like any other market, is formed in the interaction of supply and demand. Demand for the securities market investors form and supply - issuers or sellers of securities.

Keywords: issuers in the securities market.

В системе современных форм и методов привлечения капитала корпорациями важная роль отводится самофинансированию, традиционно считающемуся наиболее надежным и стабильным внутренним источником инвестирования. Вместе с тем развитие производительных сил в странах с рыночной экономикой требует постоянного притока в производственную сферу дополнительных инвестиционных ресурсов за счет внешних источников и их последующего эффективного использования в различных отраслях национальной экономики.

На практике не только крупные, но и мелкие и средние предприятия прибегают к разнообразным источникам внешнего инвестирования, в том числе к банковским кредитам, заимствованию средств на финансовых рынках, использованию рискованных капиталов и т.д. Окончательный выбор источников финансирования зависит от организационно-правовой формы и размера предприятия, природы его рынков, отрасли и сферы деятельности, технологических особенностей производства, специфики выпускаемой продукции, характера государственного регулирования и налогообложения бизнеса, связей с рынками и других факторов. Зарубежный опыт свидетельствует: эмиссии ценных бумаг и, в первую очередь, акций и облигаций традиционно занимают важное место в структуре внешних источников финансирования корпораций. Так, в промышленно развитых странах около 60 % средств предприятия привлекают на фондовом рынке размещением акций и корпоративных облигаций; оставшиеся 40 % – за счет заемных и бюджетных средств [5, С. 141–142].

Актуальность, теоретическое и прикладное значение исследования указанных проблем, их актуальность определяются следующими обстоятельствами:

- необходимостью устранения существующих диспропорций в системе воспроизводственного процесса в отраслях экономики Российской Федерации и продолжения ее структурной перестройки;
- потребностью предприятий реального (производственного) сектора экономики в инвестициях и необходимостью использования альтернативных источников капитала;
- развитием российского рынка ценных бумаг и вступлением в силу ряда новых федеральных законов и нормативных ведомственных актов, существенно изменяющих механизм эмиссии ценных бумаг;
- необходимостью анализа и обобщения отечественного и зарубежного опыта эмиссии ценных бумаг в целях привлечения инвестиций;
- формированием класса потенциальных эмитентов и необходимостью анализа процесса эмиссии ценных бумаг с точки зрения самих эмитентов;
- недооцененностью эмиссии ценных бумаг как гибкого и эффективного инструмента решения целого ряда финансовых, организационных, управленческих задач, стоящих перед многими хозяйствующими субъектами в рыночной экономике;
- повышенным вниманием к ним со стороны профессиональных участников рынка ценных бумаг, специалистов и регулирующих органов, обусловленным недостаточными масштабами, перманентно нестабильным характером функционирования рынка ценных бумаг в нашей стране.

Более конкретно цель нашего исследования состоит в обстоятельном изучении всех структур, которые могут выступить в качестве эмитентов. Что представляет собой эмитент? Согласно статье 2 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» эмитент – «юридическое лицо, исполнительный орган государственной власти, орган местного самоуправления, которые несут от своего имени или от имени публично-правового образования обязательства перед владельцами ценных бумаг по осуществлению прав, закрепленных этими ценными бумагами» [1].

На рынке ценных бумаг эмитент всегда занимает позицию продавца, поставляя строго определенный товар – ценную бумагу, качество которой зависит от статуса эмитента и результатов его финансово-хозяйственной деятельности. В практике нашей страны в состав эмитентов входят: государство; Банк России; корпорации, или акционерные общества, а также предприятия иных организационно-правовых форм, в том числе кредитные организации. В отдельных случаях в качестве эмитента могут выступать также граждане – физические лица (например, при выпуске векселей).

Основными игроками как в экономике в целом, так и на рынке ценных бумаг являются фирмы. Особыми преимуществами при этом обладают акционерные общества или корпорации, поскольку они могут выпускать весь спектр ценных бумаг: долговые, долевые и производные. Здесь стоит отметить, что в большей степени инвестор привлекает принцип ограниченной ответственности, согласно которому акционеры рискуют только своими вкладами и не отвечают по долгам предприятия. Даже не смотря на то, что акционерные общества составляют не самый большой процент всех коммерческих предприятий, на них приходится большая часть инвестиций [6, С. 186].

Свой собственный, прописанный в уставе, капитал акционерные общества формируют путем выпуска обыкновенных и привилегированных акций. При этом в процессе своей деятельности данные предприятия могут как наращивать, так и уменьшать свой уставный капитал. Первыми владельцами акций корпорации становятся ее учредители. Выпуск таких акций дает возможность компании начать ту деятельность, ради которой она была создана. У корпорации появляются активы, которые позволяют производить определенную продукцию или оказывать услуги. Их реализация, в свою очередь, приносит корпорации прибыль. Это – то, что

компания отдает своим акционерам. Причем одним из основных показателей успешности деятельности акционерного общества будет не столько величина чистой прибыли, сколько прибыль, деленная на число обращающихся обычных акций. При этом, как правило, молодые корпорации реинвестируют свою прибыль.

В дальнейшем возможна процедура публичного размещения акций (IPO). IPO – это форма привлечения компаниями дополнительного финансирования путем предложения своих ценных бумаг (акций) для реализации неограниченному кругу инвесторов, имеющих доступ на биржевой рынок. На западе размещение акций на фондовой бирже уже давно является одним из основных инструментов финансирования дальнейшего развития компании. Привлечение финансовых средств в ходе IPO позволяет приобрести компании необходимые для расширения активы которые компания не может купить за собственные средства и на приобретения которых считает невыгодным брать кредит.

IPO открывает путь к более дешевым источникам капитала за счет повышения уровня публичности компании и позволяет снизить стоимость привлеченного финансирования. Так же IPO способствует оптимизации структуры капитала и получению более эффективного доступа к рынкам капитала, в том числе западным, а так же открывает новые возможности для развития бизнеса и консолидации рынка. Для многих отечественных компаний с иностранным капиталом выход на IPO является приоритетным требованием иностранных акционеров, которые стремятся таким образом увеличить прибыль и диверсифицировать риски, связанные с продажей своих акций. В силу различных требований к публичным компаниям, таких как раскрытие информации об акционерах, прозрачная структура, высокие темпы роста и успешная кредитная история, рассматривать IPO как способ привлечения средств в ближайшие годы могут лишь несколько десятков отечественных компаний из различных отраслей. К ним относятся предприятия с долей иностранного капитала (западные инвесторы изначально вкладывали средства только в быстрорастущий бизнес, где отлаживали процессы в соответствии с западными же требованиями), а также наиболее прогрессивные отечественные компании, преимущественно сырьевые и телекоммуникационные. Остальным потребуется больше времени, чтобы стать публичной компанией.

Что же касается предприятий иных организационно-правовых форм, то они в той или иной степени могут выпускать определенные ценные бумаги за исключением государственных. Кредитные организации вправе выпускать такие виды ценных бумаг, как акции, облигации, чеки, векселя, депозитные и сберегательные сертификаты, производные ценные бумаги. При этом, осуществляя эмиссию облигаций, коммерческие банки привлекают дополнительные заемные средства. Выпуская векселя, чеки, депозитные и сберегательные сертификаты, коммерческие банки выполняют одно из своих основных предназначений – аккумуляцию денежных и создание платежных средств. Целью выпуска акций является, прежде всего, формирование уставного капитала. Иными словами, банки, как эмитенты ценных бумаг, преследуют практически те же цели, что и коммерческие предприятия.

Но стоит учесть, что любое коммерческое предприятие, решившее выпустить на рынок свои ценные бумаги, испытывает мощную конкуренцию со стороны государства, которое также способно выпускать ценные бумаги для покрытия своих финансовых потребностей. В первую очередь это касается акционерных обществ. В целях привлечения инвестиций предприятия – акционерные общества (корпорации) могут осуществлять эмиссию как долевых ценных бумаг (обыкновенных и привилегированных акций), так и долговых ценных бумаг (прежде всего облигаций). Долевые ценные бумаги удостоверяют факт внесения средств в капитал эмитента, дают право на долю имущества в случае ликвидации эмитента, право на получение дохода и право на участие в управлении капиталом эмитента. Срок действия таких бумаг в общем случае не ограничен. Долговые ценные бумаги удостоверяют отношения займа между эмитентом ценной бумаги, выступающим в роли заемщика, и владельцем ценной бумаги, выступающим в роли кредитора.

Каждый из указанных видов ценных бумаг занимает определенное место в системе источников финансирования, имеет характерные особенности, соответственно, выполняет свои специфические функции в современной экономике. Различия в масштабах развития рынков акций и рынков корпоративных облигаций по отдельным странам связаны с историческими особенностями функционирования их финансовых систем и сложившейся структурой собственности на капитал, предопределившей особые формы отношений с владельцами (собственниками) предприятий [4, С. 390–416].

Не смотря на то, что государство выпускает только долговые ценные бумаги, а именно облигации, оно имеет большую привлекательность среди инвесторов. Причина в том, что любой инвестор боится рисковать. Он готов рискнуть, но только за дополнительный доход при условии сохранности вложенных средств. Государство способно учесть эти требования [6, С. 194; 7, С. 379]. У государства имеется ряд сильных аргументов относительно сохранности денежных средств. Во-первых, государство может повысить налоги, если требуются дополнительные средства для расчета с кредиторами. Во-вторых, если налоговых доходов не хватает, государство может выпустить денежные купюры и раздать их кредиторам. Повышению налогов корпорации могут противопоставить повышение цен, но денежной эмиссии им противопоставить нечего. Риск дефолта у корпорации выше, чем у государства. Эту «слабость» корпорациям приходится компенсировать путем повышения доходности своих ценных бумаг в виде установления так называемой премии за риск. В итоге может возникнуть ситуация, когда корпорация будет вынуждена заложить свои активы, чтобы привлечь инвесторов.

Что же касается доходности, то проценты по государственным ценным бумагам часто не облагаются налогом, а владельцы корпоративных облигаций платят налог. С учетом этого обстоятельства иногда выгоднее покупать государственные ценные бумаги, а не корпоративные облигации, хотя последние формально более доходны. Пониженная доходность государственных ценных бумаг позволяет идентифицировать ее как ставку безрисковой доходности. Особый статус государственных ценных бумаг отражает также уровень их ликвидности, который, как правило, является высоким. Государство способно выпустить больше ценных бумаг, чем любая крупная корпорация. Чем больше рынок, тем легче продать товар по приемлемой цене. Таким образом, государство способно существенно потеснить коммерческие организации, и корпорации в первую очередь, которые так же, как и оно, являются игроками рынка ценных бумаг и конкурируют друг с другом.

Если же говорить о Банке России, то здесь стоит отметить следующее. В соответствии с действующим законодательством, Банк России не имеет права осуществлять сделки с физическими лицами и с юридическими лицами, не имеющими лицензии на осуществление банковских операций. В то же время он не может покупать акции и доли кредитных или иных организаций. При этом Банк России имеет право покупать и продавать ценные бумаги на открытом рынке, в том числе те ценные бумаги, которые являются обеспечением кредитов Банка России. Также он может покупать и продавать собственные облигации и депозитные сертификаты, выставлять векселя и чеки в любой валюте [2, ст. 8, 49]. Но проведение операций на рынке ценных бумаг не является основной задачей Банка России. К его основным задачам относят защиту и обеспечение устойчивости рубля, развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации, развитие финансового рынка России и обеспечение его стабильности [2, ст. 3]. Поэтому в основном Банк России выполняет регулятивные и контролирующие функции.

Подводя итог сказанному, следует отметить следующее. Российские эмитенты вправе выпускать все виды акций и других ценных бумаг, которые разрешены законодательством к обращению на всей территории РФ. Но выпуск определенных ценных бумаг напрямую зависит от организационно-правовой формы эмитента и от наличия права на их выпуск. Действующее законодательство четко прописывает весь порядок выпуска ценных бумаг. При этом стоит помнить, что каждый эмитент обладает своим набором преимуществ и недостатков, которые могут существенно повлиять на его конкурентную позицию на рынке ценных бумаг. В свою очередь, инвестору придется самостоятельно, исходя из собственного опыта, оценивать конкретного эмитента, принимая решение о целесообразности или нецелесообразности покупки его ценных бумаг, и только сам инвестор несет ответственность за правильность принятого им решения.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 22 апреля 1996 года «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ (редакция от 28.12.2013 г.).
2. Федеральный закон от 10 июля 2002 года «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» № 86-ФЗ (редакция от 28.12.2013 г., с изменениями и дополнениями, вступившими в силу 03.04.2014 г.).
3. Федеральный закон от 2 декабря 1990 года «О банках и банковской деятельности» № 395-1 (редакция от 02.12.2013 г.).
4. Лавров Е.И., Маковецкий М.Ю., Полякова Т.Н. Инвестиции, финансовый рынок и экономический рост: Монография. Омск.: Изд-во ОмГУ, 2007. – 500 с.
5. Маковецкий М.Ю. Инвестиционный процесс и рынок ценных бумаг. М.: АНКЛ. – 2003. – 312 С.
6. Селищев А.С. Рынок ценных бумаг / А.С. Селищев, Г.А. Моховикова. – М.: Издательство Юрайт, 2013.
7. Чалдаева Л.А. Рынок ценных бумаг / Л.А. Чалдаева, А.А. Киличков. – М.: Издательство Юрайт, 2010.

Перышкина Е. В.

Плум Р. П.

Омский филиал Финуниверситета

УЧЕТ И СПИСАНИЕ ТРАНСПОРТНО-ЗАГОТОВИТЕЛЬНЫХ РАСХОДОВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ТОРГОВЛИ

Под незавершенным производством в организациях, занимающихся производственной деятельностью, понимается частично готовая продукция, не прошедшая предусмотренный технологией полный цикл производства. Частично готовая продукция не может быть отправлена заказчику, поставлена на рынок товаров или отгружена на склад готовой продукции. Применительно к торговле под незавершенным производством понимается остаток нереализованных товаров.

Торговля как вид предпринимательской деятельности представляет собой куплю-продажу товаров и оказание услуг покупателям. Осуществляя торговую деятельность, фирма-продавец несет расходы не только в виде покупной стоимости товаров, но осуществляет и иные затраты, непосредственно связанные с оказанием

торговых услуг. В частности, к таковым относятся содержание торговых помещений, складов, торгового оборудования, оплата услуг коммунальщиков и организаций связи, рекламные и представительские расходы, расходы на содержание автотранспорта, ремонт, оплату труда торгового персонала, оплату налогов и сборов, выплату процентов по долговым обязательствам и т.д. В торговой деятельности такие виды расходов, связанные с производственной деятельностью, традиционно называют издержками обращения.

Если у торговой организации имеется в наличии остаток нереализованных товаров, то списать все издержки обращения, осуществленные за отчетный период, торговая фирма не вправе, ведь они относятся не только к проданным товарам.

Учет издержек обращения торговые организации ведут в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденным Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н.

Затраты (издержки обращения) они отражают на балансовом счете 44 «Расходы на продажу», в частности:

- расходы на перевозку товаров;
- расходы на оплату труда;
- расходы на аренду;
- расходы на содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря;
- расходы по хранению и подработке товаров;
- рекламные и представительские расходы;
- другие аналогичные по назначению расходы.

Списываются расходы на продажу в дебет счета 90 «Продажи», субсчет «Коммерческие расходы», причем списание издержек обращения производится торговой организацией ежемесячно в полном объеме. Исключения составляют только расходы на транспортировку товара, которые подлежат распределению между проданным товаром и остатком товара на конец каждого месяца.

Следует отметить, что транспортные расходы в торговле значительны. Иногда их величина может достигать половины стоимости приобретаемого товара. Расходы по доставке товара (если они не включены в его цену) торговые фирмы могут учитывать на основании п. 6 Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01, утвержденного Приказом Минфина России от 09.06.2001 г. № 44н, - в стоимости приобретения покупных товаров, либо п. 13 ПБУ 5/01 - в составе издержек обращения. Используемый торговой организацией способ должен быть закреплен в учетной политике.

Состав транспортных расходов для торговых организаций законодательно не определен, в связи с чем при их отражении возникают определенные сложности. Некоторые специалисты полагают, что поскольку товары представляют собой часть материально-производственных запасов (МПЗ), то торговые организации должны руководствоваться перечнем транспортно-заготовительных расходов (ТЗР), приведенным в Приложении № 2 к Методическим указаниям по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденным Приказом Минфина России от 28.12.2001 (далее - Методические указания по МПЗ). Однако, по нашему мнению, он предназначен для производственных организаций. Более точный состав транспортных расходов для торговых организаций указан в п. 2.2 Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат, включаемых в издержки обращения и производства, и финансовых результатов на предприятиях торговли и общественного питания, утвержденных Роскомторгом 20.04.1995 № 1-550/32-2 (далее - Методические рекомендации). Несмотря на то, что указанные Методические рекомендации с 1 января 2002 г. утратили силу, по мнению автора, для определения состава транспортных расходов торговые фирмы могут их использовать. Данная позиция отражена в Письме Минфина России от 29.04.2002 № 16-00-13/03.

Напомним, что п. 2.2 Методических рекомендаций определено, что по статье «Транспортные расходы» торговые фирмы отражают:

- оплату транспортных услуг сторонних организаций за перевозки товаров (плата за перевозки, подачу вагонов, взвешивание грузов и т.п.);
- оплату услуг организаций по погрузке товаров в транспортные средства и выгрузке из них, плату за экспедиционные операции и другие услуги;
- стоимость материалов, израсходованных на оборудование транспортных средств и утепление;
- плату за временное хранение грузов на станциях, пристанях, в портах, аэропортах и т.п. в пределах нормативных сроков, установленных для вывоза грузов в соответствии с заключенными договорами;
- плату за обслуживание подъездных путей и складов не общего пользования, включая плату железным дорогам согласно заключенным с ними договорам.

Необходимо обратить внимание, что расходы, связанные с доставкой (включая погрузо-разгрузочные работы) товаров транспортом и персоналом торговой организации, не включаются в состав транспортных расходов, а относятся к соответствующим расходам на оплату труда персонала, амортизацию автотранспорта, на стоимость материалов в части ГСМ и т.д.

Кроме того, следует иметь в виду, что штрафы, уплаченные за простой и нарушение условий перевозок, относятся к прочим расходам.

Законодательно закрепленная методика распределения суммы транспортных расходов на единицу полученного товара отсутствует, поэтому если транспортные расходы торговой фирмы относятся к различным

видам товаров, то возникает вопрос: как следует их распределять - пропорционально стоимости, весу, количеству или иному критерию. Ответа на данный вопрос нет. От критерия распределения зависит величина транспортных расходов, приходящаяся на единицу товара, что в конечном счете оказывает влияние на покупную стоимость товара.

Последнее обстоятельство вынуждает торговые организации учитывать транспортные расходы на доставку товара не в покупной стоимости товара, а в составе издержек обращения с последующим их распределением на реализованные и нереализованные товары. Если все остальные производственные расходы торговых организаций в силу своей незначительности могут списываться на финансовые результаты в полном объеме, то в отношении транспортных расходов этого делать нельзя, так как это приведет к искажению реального положения дел.

Как известно, с 1 января 2002 г. все российские организации, в том числе и торговые, помимо бухгалтерского обязаны вести и налоговый учет. Причем согласно Письму Минфина России от 07.06.2008 № 03-03-06/353 в силу ст. 313 Налогового Кодекса РФ система налогового учета организуется налогоплательщиком самостоятельно, исходя из принципа последовательности применения норм и правил налогового учета, т.е. применяется последовательно от одного налогового периода к другому. Учитывая изложенное, принципы и порядок отражения для целей налогообложения отдельных видов деятельности, осуществляемых налогоплательщиком, должны быть отражены в налоговой учетной политике.

Как следует из ст. 318 Налогового Кодекса РФ, плательщики налога на прибыль, применяющие метод начисления, обязаны распределять свои расходы, осуществленные ими в течение отчетного (налогового) периода, на прямые и косвенные. Перечень прямых расходов устанавливается налогоплательщиком самостоятельно и закрепляется в учетной политике. Косвенные расходы, осуществленные в отчетном (налоговом) периоде в полном объеме, относятся к расходам текущего отчетного (налогового) периода, а прямые - к расходам по мере реализации продукции, работ, услуг, в стоимости которых они учтены в соответствии со ст. 319 Налогового Кодекса РФ, определяющей общий порядок оценки незавершенного производства.

Особенности определения расходов для торговых организаций установлены ст. 320 Налогового Кодекса РФ. Издержки обращения формируются с учетом следующих особенностей. Во-первых, в соответствии с требованиями гл. 25 Налогового Кодекса РФ; во-вторых, законодательно закреплено право налогоплательщика формировать стоимость приобретения товаров исходя:

- из договорной стоимости товара;
- с учетом всех расходов, связанных с приобретением товаров.

Следует обратить внимание, что порядок формирования стоимости приобретения товаров определяется торговой организацией в учетной политике для целей налогообложения и применяется в течение не менее двух налоговых периодов.

Согласно ст. ст. 320 и 268 Налогового Кодекса РФ транспортные расходы налогоплательщика - покупателя товаров на доставку этих товаров, складские расходы и иные расходы текущего месяца, связанные с приобретением, если они не учтены в стоимости приобретения товаров, и реализацией этих товаров, могут учитываться торговой организацией либо в составе издержек обращения, либо формировать стоимость приобретения товаров.

Налоговым законодательством не установлено, что к транспортным расходам налогоплательщика относятся лишь услуги, оказанные сторонними перевозчиками, в связи с чем можно сделать вывод, что к транспортным расходам торговой фирмы относятся и расходы по доставке товаров до своего склада, осуществленные силами самой организации. Такое мнение изложено и в Письме Минфина России от 13.01.2005 № 03-03-01-04.

Как и все другие плательщики налога на прибыль, применяющие метод начисления, торговые организации обязаны распределять расходы на прямые и косвенные. Причем состав прямых расходов для торговых организаций законодательно закреплён. К таковым относятся:

- стоимость приобретения товаров;
- транспортные расходы (если они не включены в цену товара).

Транспортные расходы будут представлять прямые расходы торговых организаций при любом варианте формирования покупной стоимости товара. Если стоимость приобретения складывается из договорной цены поставщика и расходов, связанных с приобретением товаров, транспортные расходы будут включены в стоимость их приобретения и, соответственно, представлять собой прямые расходы. Если же транспортные расходы учитываются торговой организацией в составе издержек обращения - это самостоятельный вид прямых расходов.

Как было отмечено, прямые расходы при наличии остатка нереализованных товаров не могут быть признаны расходами налогоплательщика в полном объеме, поэтому их следует распределять. В отношении стоимости приобретения товаров вопросов, как правило, не возникает, при этом руководствуются п. 3 ст. 268 Налогового Кодекса РФ.

Сумма прямых расходов в части транспортных расходов, относящаяся к остаткам нереализованных товаров, определяется по среднему проценту за текущий месяц с учетом переходящего остатка на начало месяца в следующем порядке:

- 1) определяется сумма прямых расходов, приходящихся на остаток нереализованных товаров на начало месяца и осуществленных в текущем месяце;
- 2) определяется стоимость приобретения товаров, реализованных в текущем месяце, и стоимость приобретения остатка нереализованных товаров на конец месяца;
- 3) рассчитывается средний процент как отношение суммы прямых расходов к стоимости товаров;
- 4) определяется сумма прямых расходов, относящаяся к остатку нереализованных товаров, как произведение среднего процента и стоимости остатка товаров на конец месяца.

Пример. Предположим, учетной политикой для целей налогообложения организации «А» закреплено, что стоимость приобретения покупных товаров формируется исходя из их договорной стоимости. Все расходы, связанные с приобретением товаров, учитываются организацией «А» в составе издержек обращения.

За декабрь организация «А» реализовала товары, стоимость приобретения которых составляет 500 000 руб., остаток товаров на конец декабря - 35 000 руб. Сумма транспортных расходов по доставке товаров до склада организации «А» за декабрь - 80 000 руб., величина транспортных расходов, распределенных на остаток нереализованных товаров, числящаяся в учете по состоянию на 1 декабря, - 7000 руб.

Исходя из условий примера:

сумма транспортных расходов, приходящихся на остаток нереализованных товаров на начало месяца и осуществленных в декабре, составит:

$7000 \text{ руб.} + 80\,000 \text{ руб.} = 87\,000 \text{ руб.};$

стоимость приобретения товаров, реализованных в декабре, и стоимость приобретения остатка нереализованных товаров на конец месяца:

$35\,000 \text{ руб.} + 500\,000 \text{ руб.} = 535\,000 \text{ руб.};$

средний процент транспортных расходов:

$87\,000 \text{ руб.} : 535\,000 \text{ руб.} = 16,26\%;$

сумма транспортных расходов, относящаяся к остатку нереализованных товаров:

$35\,000 \text{ руб.} \times 16,26\% = 5\,691 \text{ руб.}$

Таким образом, доля транспортных расходов, приходящаяся на товар, реализованный в декабре, составит 81 309 руб. ($7000 \text{ руб.} + 80\,000 \text{ руб.} - 5691 \text{ руб.}$).

Следовательно, часть транспортных расходов в сумме 81 309 руб. будет списана на счет 90 «Продажи», субсчет «Коммерческие расходы» бухгалтерской проводкой Д-т 90 «Продажи» К-т 44 «Расходы на продажу» вместе с остальными расходами на продажу, являющимися косвенными и списываемыми в полной сумме за отчетный месяц.

А сумма транспортных расходов, относящаяся к остатку нереализованных товаров в сумме 5 691 руб. останется как saldo на конец периода на счете 44 «Расходы на продажу» и будет отражено в бухгалтерском балансе аналогично остатку незавершенного производства по строке «Запасы» в составе оборотных активов.

Корректное отражение в учете и отчетности транспортно-заготовительных расходов, их списание на затраты позволит организациям торговли избежать штрафов за нарушение законодательства РФ в области бухгалтерского учета, а также налогообложения.

Роганская Н. И., Роганская С. И.
Омский филиал Финуниверситета

КАЗНАЧЕЙСКИЙ КОНТРОЛЬ: ХАРАКТЕРИСТИКА ВЫЯВЛЕННЫХ НАРУШЕНИЙ

Аннотация

Федеральное казначейство является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим в соответствии с законодательством Российской Федерации правоприменительные функции по обеспечению исполнения федерального бюджета, кассовому обслуживанию исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, предварительному и текущему контролю за ведением операций со средствами федерального бюджета главными распорядителями, распорядителями и получателями средств федерального бюджета.

Annotation

Federal Treasury is a federal body of executive authority in accordance with the legislation of the Russian Federation law enforcement functions to enforce the federal budget, cash servicing of budget system of the Russian Federation, the preliminary and current control over the conduct of operations with federal budget funds the main managers, administrators and recipients the federal budget.

Ключевые слова: бюджет, контроль, нарушения, федеральный орган исполнительной власти

Key words: budget control, violations of federal executive authority

Федеральное казначейство является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим в соответствии с законодательством Российской Федерации правоприменительные функции по обеспечению исполнения федерального бюджета, кассовому обслуживанию исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, предварительному и текущему контролю за ведением операций со средствами федерального бюджета главными распорядителями, распорядителями и получателями средств федерального бюджета. Федеральное казначейство в пределах своей компетенции издает индивидуальные правовые акты на основании и во исполнение Конституции Российской Федерации, федеральных конституционных законов, федеральных законов, актов Президента Российской Федерации и Правительства, нормативных правовых актов Минфина России. Федеральное казначейство не вправе осуществлять в установленной сфере деятельности нормативно-правовое регулирование, кроме случаев, устанавливаемых федеральными законами, указами Президента Российской Федерации или постановлениями Правительства. Федеральное казначейство в порядке и пределах, определенных федеральными законами, актами Президента Российской Федерации и Правительства, управляет федеральным имуществом, необходимым для обеспечения исполнения его функций в установленной сфере деятельности, в том числе федеральным имуществом, переданным территориальным органам Федерального казначейства.

Главные задачи органов Казначейства:

- 1) организация, осуществление и контроль за исполнением бюджета Российской Федерации, управление доходами и расходами бюджета на счетах Казначейства, исходя из принципа единства кассы;
- 2) регулирование финансовых отношений между бюджетом Российской Федерации и государственными внебюджетными фондами, финансовое исполнение этих фондов, контроль за поступлением и использованием внебюджетных средств;
- 3) осуществление краткосрочного прогнозирования объемов государственных финансовых ресурсов, оперативное управление ими;
- 4) сбор, обработка и анализ информации о состоянии государственных финансов, представление законодательным и исполнительным органам отчетности о финансовых операциях Правительства Российской Федерации по бюджету Российской Федерации, о государственных внебюджетных фондах, о состоянии бюджетной системы Российской Федерации;
- 5) управление и обслуживание совместно с Банком России и другими уполномоченными банками государственного внутреннего и внешнего долга Российской Федерации;
- 6) разработка методологических и инструктивных материалов, порядка ведения учетных операций по вопросам, относящимся к компетенции Казначейства, подготовка проекта бюджетной классификации, ведение операций по учету государственной казны Российской Федерации.

В рамках установленных полномочий по осуществлению ведомственного контроля, а также на основе отчетности о результатах осуществления контрольно-аудиторскими подразделениями территориальных органов Федерального казначейства и Управлением внутреннего контроля (аудита) и оценки эффективности деятельности Федерального казначейства контрольных мероприятий за 9 месяцев 2013 года Управлением внутреннего контроля (аудита) и оценки эффективности деятельности проведен анализ результатов внутреннего контроля на территории Российской Федерации.

За 9 месяцев 2013 года контрольно-аудиторскими подразделениями Федерального казначейства проведено 2254 контрольных мероприятия, из них: 27 – Управлением внутреннего контроля (аудита) и оценки эффективности деятельности, 2227 – контрольно-аудиторскими подразделениями территориальных органов Федерального казначейства, в ходе которых выявлено 12399 нарушений, в том числе по результатам проверок, проведенных Управлением внутреннего контроля (аудита) и оценки эффективности деятельности – 1024 и контрольно-аудиторскими подразделениями территориальных органов Федерального казначейства – 11375.

Управлением внутреннего контроля и оценки эффективности деятельности Федерального казначейства организовано и проведено: 7 проверок деятельности управлений центрального аппарата Федерального казначейства, по результатам которых установлено 105 нарушений; 20 проверок деятельности территориальных органов Федерального казначейства, по результатам которых выявлено 919 нарушений.

Анализ результатов контрольных мероприятий, проведенных Управлением внутреннего контроля (аудита) и оценки эффективности деятельности в 20 территориальных органах Федерального казначейства показал, что за 9 месяцев 2013 года наибольшее количество нарушений выявлено по направлению деятельности «Организация работы по размещению заказов на поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг для государственных нужд» – 198 нарушений, или 21,55% от совокупного объема выявленных нарушений.

Основные нарушения установлены в следующих вопросах:

- соблюдение установленных требований к содержанию документации о торгах, извещений о проведении торгов и запросов котировок цен;
- законность установления документации о торгах требований к участникам размещения заказов, а также установления требований к содержанию и составу заявок на участие в торгах, запросах котировок цен;
- соблюдение установленных нормативными правовыми актами требований к содержанию протоколов, оформляемых в ходе размещения заказов, к порядку и срокам их подписания и размещения на официальном сайте, электронной торговой площадке;

- соблюдение установленных требований к содержанию и порядку заключения государственных контрактов.

По направлению «Организация кадровой работы» установлено 110 нарушений, или 11,97% от совокупного объема выявленных нарушений.

Основные нарушения установлены в следующих вопросах:

- организация и обеспечение работы комиссии по проведению конкурсов на замещение вакантных должностей гражданской службы, аттестации гражданских служащих, квалификационных экзаменов гражданских служащих, по урегулированию конфликтов интересов;
- организация и осуществление деятельности территориальных органов Федерального казначейства по учету кадров и делопроизводству по кадрам;
- организация подготовки, оформления проектов приказов и необходимых документов, связанных с поступлением на гражданскую службу, ее прохождением, назначением на должность гражданской службы, освобождением от замещаемой должности гражданской службы, увольнением гражданского служащего с гражданской службы.

По направлению «Правовое обеспечение деятельности» установлено 99 нарушений, или 10,77% от совокупного объема выявленных нарушений.

Основные нарушения установлены в следующих вопросах:

- соответствие требованиям нормативных правовых актов Российской Федерации государственных контрактов, завизированных Юридическим отделом;
- соблюдение требований нормативных правовых актов, регулирующих вопросы организации исполнения поступающих в органы Федерального казначейства исполнительных документов;
- соблюдение территориальными органами Федерального казначейства установленного порядка составления информации и отчетности по правовым вопросам и представления ее в Федеральное казначейство и Министерство финансов Российской Федерации.

По направлению «Ведение финансовых и хозяйственных операций и их отражения в бюджетном учете при исполнении бюджетной сметы» установлено 94 нарушения, или 10,23% от совокупного объема выявленных нарушений.

Основные нарушения установлены в следующих вопросах:

- организация ведения бюджетного учета нефинансовых активов;
- осуществление расчетов по оплате труда;
- соблюдение порядка ведения бюджетного учета.

Сравнительный анализ нарушений, установленных Управлением внутреннего контроля (аудита) и оценки эффективности деятельности при проведении контрольных мероприятий в территориальных органах Федерального казначейства за 9 месяцев 2013 года, по сравнению с аналогичным периодом 2012 года, выявил тенденцию к снижению числа выявленных нарушений по следующим направлениям деятельности:

- ✓ административно-хозяйственное обеспечение деятельности (на 41,27%);
- ✓ ведение финансовых и хозяйственных операций и их отражение в бюджетном учете при исполнении бюджетной сметы (на 39,35%);
- ✓ организация и осуществление учета поступлений в бюджетную систему Российской Федерации и их распределение между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации (на 38,78%);
- ✓ организация и осуществление внутреннего контроля (на 24,30%);
- ✓ организация кадровой работы (на 21,43%);
- ✓ организация и осуществление электронных расчетов в системе банковских расчетов между территориальными органами Федерального казначейства, учреждениями Банка России и кредитными организациями (на 19,44%);
- ✓ кассовое обслуживание исполнения бюджета субъекта Российской Федерации и местных бюджетов (на 15,63%);
- ✓ ведение сводного реестра участников бюджетного процесса и реестра контрактов (на 13,79%).

Контрольно-аудиторскими подразделениями территориальных органов Федерального казначейства организовано и проведено 2227 контрольных мероприятий, в ходе которых выявлено 11375 нарушений.

Анализ результатов контрольных мероприятий, проведенных территориальными органами Федерального казначейства в структурных подразделениях, показал, что за 9 месяцев 2013 года наибольшее количество нарушений выявлено по следующим функциональным направлениям деятельности: «Кассовое обслуживание исполнения бюджета субъекта Российской Федерации». Установлено 3963 нарушения, или 34,84% от совокупного объема выявленных нарушений.

Основные нарушения установлены в следующих вопросах:

- соблюдение порядка открытия, переоформления и закрытия лицевых счетов финансовым органом главным администратором источников финансирования дефицита соответствующего бюджета, главным распорядителям, получателям, иным получателям средств бюджета субъекта Российской Федерации, не участникам бюджетного процесса субъекта Российской Федерации, правильность формирования дел клиентов и ведения Книги регистрации лицевых счетов;
- правильность формирования регистров аналитического учета.

«Кассовое исполнение федерального бюджета и исполнение бюджета Союзного государства». Выявлено 3404 нарушения, или 29,92% от совокупного объема выявленных нарушений.

Основные нарушения установлены в следующих вопросах:

- соблюдение установленного порядка санкционирования оплаты денежных обязательств получателей средств федерального бюджета и администраторов источников финансирования дефицита федерального бюджета;
- правомерность и своевременность возврата клиентам документов без исполнения, соблюдения порядка оформления возврата указанных документов, регистрация в Журнале регистрации неисполненных документов;
- своевременность предоставления территориальными органами Федерального казначейства клиентам выписок из соответствующих лицевых счетов;
- соблюдение установленного порядка учета бюджетных обязательств получателей средств федерального бюджета.

А также по направлению «Административно-хозяйственное обеспечение деятельности». Выявлено 1646 нарушений или 14,47% от совокупного объема выявленных нарушений.

Основные нарушения установлены в следующих вопросах:

- организация работы по приему, учету и регистрации входящей и исходящей корреспонденции;
- соблюдение порядка организации делопроизводства в соответствии с требованиями, предъявляемыми к организации делопроизводства в федеральных органах исполнительной власти.

В результате сравнительного анализа нарушений, выявленных контрольно-аудиторскими подразделениями территориальных органов Федерального казначейства при проведении контрольных мероприятий за 9 месяцев 2013 года по сравнению с аналогичным периодом 2012 года, установлена тенденция к снижению числа выявленных нарушений по следующим направлениям деятельности:

- ✓ организация кадровой работы (на 45,54%);
- ✓ ведение финансовых и хозяйственных операций и их отражение в бюджетном учете при исполнении бюджетной сметы (на 22,79%);
- ✓ организация работы по размещению заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд (на 22,22%);
- ✓ правовое обеспечение деятельности (на 3,18%);
- ✓ организация и осуществление учета поступлений в бюджетную систему Российской Федерации и их распределение между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации (на 2,21%).

Сравнительный анализ результатов контрольных мероприятий за 9 месяцев 2013 года и за аналогичный период 2012 года показал положительную тенденцию снижения числа нарушений, выявленных как Управлением внутреннего контроля (аудита) и оценки эффективности деятельности, так и контрольно-аудиторскими подразделениями территориальных органов Федерального казначейства по следующим направлениям деятельности:

- организация и осуществление учета поступлений в бюджетную систему Российской Федерации и их распределения между бюджетами бюджетными системами Российской Федерации;
- ведение финансовых и хозяйственных операций и их отражение в бюджетном учете при исполнении бюджетной сметы;
- организация кадровой работы.

Результаты контрольных мероприятий, проведенных Управлением внутреннего контроля (аудита) и оценки эффективности деятельности за 9 месяцев 2013 года, по сравнению с аналогичным периодом 2012 года, показали, что наибольшее количество нарушений остается по направлениям деятельности территориальных органов Федерального казначейства:

- ведение финансовых и хозяйственных операций и их отражение в бюджетном учете при исполнении бюджетной сметы;
- правовое обеспечение деятельности;
- организация кадровой работы;
- организация работы по размещению заказов на поставки товаров, выполнения работ, оказание услуг для государственных нужд;
- административно-хозяйственное обеспечение деятельности.

При этом результаты контрольных мероприятий, проведенных контрольно-аудиторскими подразделениями территориальных органов Федерального казначейства в том же периоде, указывают на выявление наибольшего числа нарушений по функциональным направлениям деятельности территориальных органов Федерального казначейства:

- кассовое исполнение федерального бюджета и исполнение бюджета Союзного государства;
- кассовое обслуживание исполнения бюджета субъекта Российской Федерации.

Основными причинами возникновения вышеуказанных нарушений явились, в том числе:

- нерациональное распределение должностных обязанностей работников территориальных органов Федерального казначейства, которое не соответствует документам, регламентирующим организацию деятельности территориальных органов Федерального казначейства;

- недостаточный контроль со стороны руководства территориальных органов Федерального казначейства за деятельностью сотрудников подчиненных структурных подразделений;
- не обеспечение отдельными руководителями и сотрудниками территориальных органов Федерального казначейства соблюдение требований нормативных правовых актов Российской Федерации, Минфина России и Федерального казначейства;
- отсутствие достаточной для обеспечения деятельности ряда территориальных органов Федерального казначейства укомплектованности кадрами по должностям государственной гражданской службы.

Рекомендовать структурным подразделениям центрального аппарата Федерального казначейства в целях минимизации рисков в деятельности территориальных органов Федерального казначейства, недопущения неэффективного использования бюджетных средств продолжить работу по подготовке и направлению в территориальных органах Федерального казначейства соответствующих разъяснений и рекомендаций, а также осуществлять профессиональную переподготовку и повышение квалификации государственных гражданских служащих, органов Федерального казначейства, в том числе сотрудников контрольно-аудиторских подразделений.

В ходе выявленных нарушений, хотелось бы подчеркнуть, что Федеральное казначейство безусловно готово к исправлению выявленных нарушений и в свою очередь выразить уверенность, что с поставленными задачами Казначейство России справится.

Роганская Н. И., Роганская С. И.
Омский филиал Финуниверситета

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОБЪЕМА И ДИНАМИКИ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

В статье представлен авторский подход к анализу национальных счетов, рассмотрены основные макроэкономические показатели доходов и прожиточного минимума, проведен анализ их динамики в региональном разрезе.

Annotation

The article presents the author's approach to the analysis of national accounts, the basic macroeconomic indicators of income and subsistence, the analysis of their dynamics in the regional context.

Ключевые слова: регион, валовой продукт, национальные счета

Key words: region, gross product, national accounts

В России расчет региональных показателей, основан на методологических принципах системы национальных счетов. Обобщающим показателем развития регионов является валовой региональный продукт. Этот показатель строится на основе единой методологии, разработанной в централизованном порядке в Федеральной службе государственной статистики. Результаты расчетов контролируются, утверждаются и в обобщенном виде публикуются Федеральной службе государственной статистики. Предметом изучения валового регионального продукта являются экономические единицы – резиденты, производящие товары и услуги для конечного использования за определенный период. Показатель валового регионального продукта имеет очень важное значение для экономики региона. Он используется для характеристики результатов производства, уровня экономического развития, темпов экономического роста, анализа производительности труда в экономике и так далее. Очень часто этот показатель используется в сочетании с другими показателями, например, с показателем исполнения регионального бюджета по статьям в процентном отношении к валовому региональному продукту.

Валовой региональный продукт – обобщающий показатель экономической деятельности региона, характеризующий процесс производства товаров и услуг для конечного использования. Валовой региональный продукт рассчитывается производственным методом и определяется как сумма добавленных стоимостей, создаваемых по видам деятельности экономики региона. Валовой региональный продукт рассчитывается в текущих основных ценах и в сопоставимых ценах.

Основная цена – цена, получаемая производителем за единицу товара или услуги, без налогов на продукты, но включая субсидии на продукты. Валовая добавленная стоимость исчисляется на уровне видов экономической деятельности как разность между выпуском товаров и услуг и промежуточным потреблением.

Выпуск товаров и услуг представляет собой суммарную стоимость товаров и услуг, являющихся результатом производственной деятельности единиц-резидентов региональной экономики в отчетном периоде. Реализованные товары и услуги включаются в выпуск по фактической рыночной стоимости, нереализованная готовая продукция – по средним рыночным ценам. Изменение незавершенного производства включается в валовой выпуск по себестоимости.

Промежуточное потребление валового регионального продукта состоит из стоимости товаров и услуг, которые трансформируются или полностью потребляются в процессе производства в отчетном периоде. Потребление основного капитала не входит в состав промежуточного потребления.

Расходы на конечное потребление складываются из расходов на конечное потребление домашних хозяйств, расходов государственных учреждений на индивидуальные товары и услуги и на коллективные услуги, расходов на конечное потребление некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства. Такая группировка показывает, кто финансирует расходы на конечное потребление.

Валовое накопление основного капитала представляет собой вложение резидентными единицами средств в объекты основного капитала для создания нового дохода в будущем путем использования их в производстве. Валовое накопление основного капитала включает следующие компоненты: а) приобретение за вычетом выбытия, новых и существующих основных фондов; б) затраты на крупные улучшения произведенных материальных активов; в) затраты на улучшение непроизведенных материальных активов; г) расходы в связи с передачей права собственности на непроизведенные активы.

В 1970-х годах Омская область была одним из наиболее экономически развитых регионов Сибири. В 1995 году по валовому региональному продукту на душу населения Омская область занимала 6-е место среди регионов Сибирского федерального округа, в 2010 году — 5-е место. По доходам на душу населения область занимает 3-е место среди регионов Сибирского федерального округа (на 2009 год). Объем валового регионального продукта Омской области в 2008 году составил 353 млрд. рублей.

Омская область по валовому региональному продукту находится на 23 месте по России. Рассматривая таблицу можно сделать вывод о ежегодном увеличении валового регионального продукта. Если рассмотреть 2008 и 2012 гг., то валовой региональный продукт в текущих основных ценах увеличился в 2012 г. в 1,4 раза. (табл. 1, рис. 1)

Таблица 1

Объем и динамика валового регионального продукта Омской области

	2008	2009	2010	2011	2012
Валовой региональный продукт, в текущих основных ценах; млн. рублей	347 760,3	336 259,6	382 620, 4	451 418,7	498 522,7
Индекс физического объема валового регионального продукта, в % к предыдущему году	104,1	96,8	102,7	106,1	101,8
Индекс-дефлятор ВРП, в % к предыдущему году	112,8	99,9	110,8	111,2	108,5
Валовой региональный продукт на душу населения, тыс. рублей	174, 7	169, 3	193,2	228, 4	252, 4

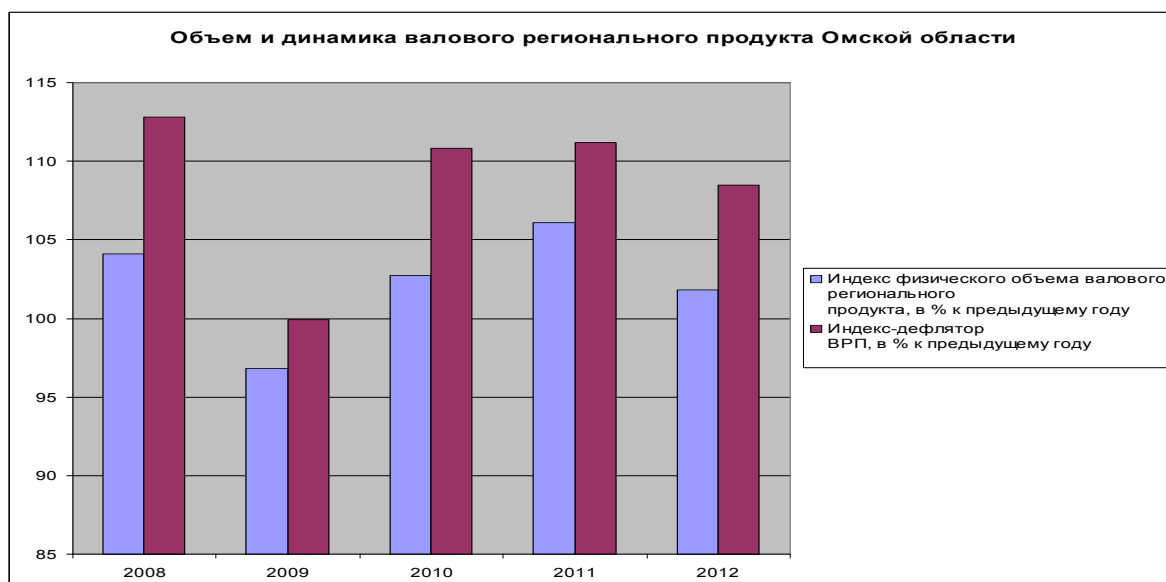


Рисунок 1. Объем и динамика валового регионального продукта Омской области

Промышленный комплекс Омской области является ведущим сектором экономики региона. В нем сосредоточены около 30 процентов региональных основных фондов, занято 20 процентов работающего населения области. Основу промышленности Омской области составляют обрабатывающие отрасли. Происходит становление добывающей промышленности.

В 2009 году объем производства в обрабатывающих отраслях Омской области составлял 343 млрд. рублей, в добыче полезных ископаемых — 964 млн. рублей, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды — 30 млрд. рублей. По объему производства в обрабатывающих отраслях область занимает 2-е место среди регионов Сибирского федерального округа и 13-е место среди субъектов РФ. За 2000—2009 годы индекс промышленного производства в области вырос в 2,3 раза. (табл. 2)

Таблица 2

Валовой региональный продукт Омской области
по видам экономической деятельности (в текущих основных ценах; млн. рублей)

	2008	2009	2010	2011	2012
Валовой региональный продукт (валовая добавленная стоимость)	347 760,3	336 259,6	382 620,4	451 418,7	498 522,7
в том числе:					
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	31 477,3	35 597,1	36 075,2	44 012,4	30 777,9
рыболовство, рыбоводство	23,4	27,6	42,8	97,3	99,5
добыча полезных ископаемых	976,6	384,7	3 660,3	3 121,1	2 692,5
обрабатывающие производства	135 308,4	120 768,4	133 108,3	168 201,1	192 070,2
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	9 329,1	12 176,1	13 920,3	13 318,9	14 375,4
строительство	22 169,1	16 950,1	29 414,7	29 535,9	36 953,5
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	46 454,1	42 228,1	50 382,2	58 567,4	66 350,2
гостиницы и рестораны	3 073,9	2 288,7	2 584,2	3 378,4	3 956,7
транспорт и связь	27 934,4	27 966,8	32 522,4	34 270,4	37 135,5
финансовая деятельность	285,7	1 569,1	1 175,7	1 687,9	1 737,1

операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	21 021,3	23 191,3	27 189,7	34 718,1	38 909,9
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	17 882,3	20 168,7	20 741,7	23 073,9	28 945,3
образование	12 523,1	13 752,5	13 529,3	15 486,1	18 293,4
здравоохранение и предоставление социальных услуг	14 367,7	15 580,4	14 380,7	17 214,4	20 569,3
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	4 933,4	3 609,	3 891,6	4 734,6	5 655,1
деятельность домашних хозяйств	-	-	0,484	0,520	0,545

Основными отраслями сельского хозяйства области являются растениеводство (пшеница, рожь, овёс, ячмень), молочно-мясное животноводство, свиноводство и птицеводство. Объём продукции сельского хозяйства в 2009 году составил 57,9 млрд. рублей (11-е место среди субъектов РФ). За 2007—2009 годы индекс производства продукции сельского хозяйства в области вырос на 15 %. В области выращивают зерновые культуры, картофель, овощи, подсолнечник и другие культуры. Сбор зерна в 2009 году составил 4,0 млн. тонн, что на 76 % превысило аналогичный показатель 1990 года. По объёму сбора зерна область находится на 6-м месте среди регионов России (по данным на 2009 г.). Сбор картофеля в 2009 году составил 857 тыс. тонн (9-е место среди регионов России). Сбор семян подсолнечника в 2009 году составил 28,6 тыс. тонн (18-е место среди регионов России). Сбор овощей в 2009 году — 283 тыс. тонн (15-е место среди регионов России). (табл. 3, рис. 3)

Таблица 3

Индексы физического объема валовой добавленной стоимости Омской области по видам экономической деятельности (в процентах к предыдущему году)

	2008	2009	2010	2011	2012
Валовой региональный продукт (валовая добавленная стоимость)	104,1	96,8	102,7	106,1	101,8
в том числе:					
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	95,8	121,8	90,5	117,2	68,3
рыболовство, рыбоводство	110,5	99,4	147,8	103,2	93,3
добыча полезных ископаемых	113,2	32,6	295,6	65,2	82,5
обрабатывающие производства	104,7	97,9	104,5	108,0	104,7
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	106,2	91,4	106,8	86,8	110,6
строительство	104,8	74,5	125,2	112,5	113,7
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	107,3	90,5	107,3	109,6	108,5

гостиницы и рестораны	107,4	66,0	104,8	107,6	113,2
транспорт и связь	98,8	95,3	107,8	103,0	101,5
финансовая деятельность	799,1	197,1	70,3	130,6	98,4
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	106,4	99,2	95,5	101,9	106,9
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	99,8	100,8	99,7	93,5	99,6
образование	100,7	92,0	90,0	95,9	98,3
здравоохранение и предоставление социальных услуг	115,3	100,0	91,7	102,7	104,8
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	105,8	88,4	99,5	110,4	109,7
деятельность домашних хозяйств	-	-	-	100,0	100,0

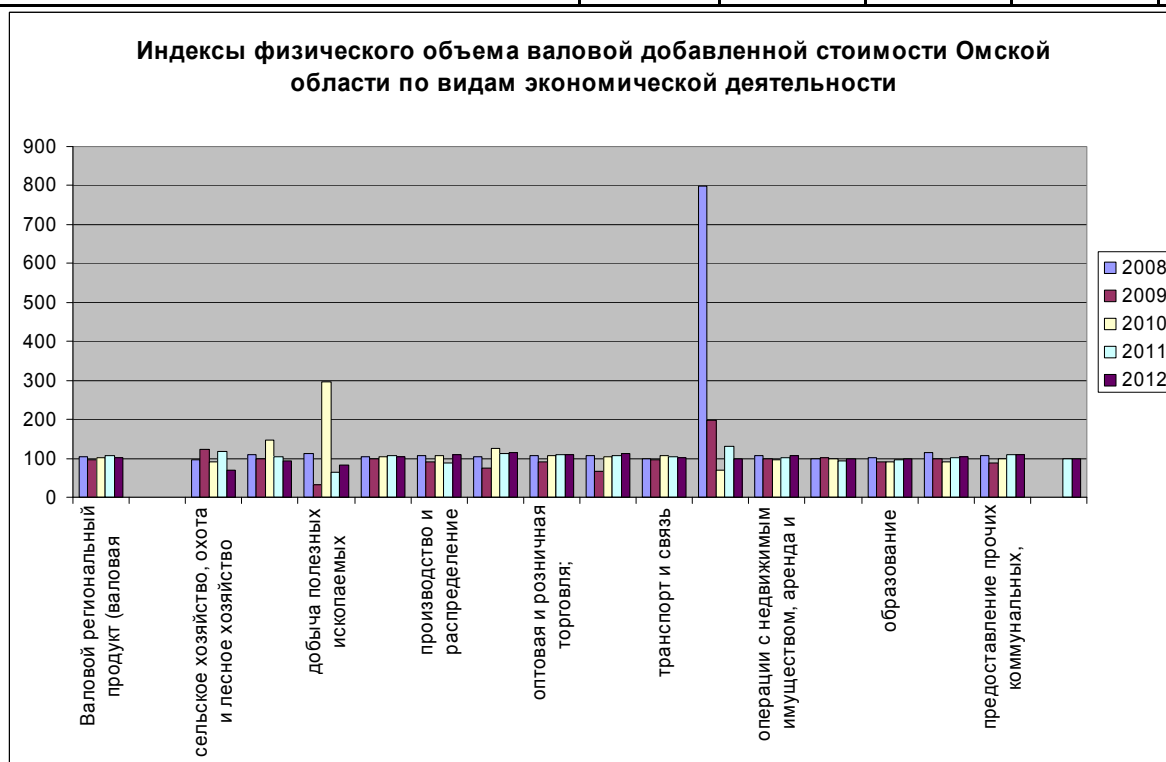


Рисунок 3. Индексы физического объема валовой добавленной стоимости Омской области по видам экономической деятельности

По объему произведенной продукции отрасли нефтехимического комплекса занимают одно из первых мест в структуре промышленного производства Омской области. На их долю приходится более четверти объема промышленной продукции области и шестой части работников, занятых в промышленности, сосредоточено более четверти основных фондов. В объеме регионального экспорта продукция этих отраслей занимает доминирующее положение. Промышленные машиностроительные организации обладают уникальным научным и производственным потенциалом. Состояние и развитие отрасли в значительной мере определяют организации оборонно-промышленного комплекса (на их долю приходится более 50 процентов отраслевого выпуска промышленной продукции, свыше 65 процентов численности промышленного персонала отрасли). Выпускается продукция авиа космического назначения (ракетоносители, самолеты), двигатели самолетные, нефтегазоперерабатывающее оборудование, автобусы «Volvo», лифты, железнодорожное оборудование, оборудование для сельского хозяйства, бытового назначения (телевизоры, стиральные машины, сепараторы, счетчики, газовые плиты). Выработка электроэнергии теплоэлектростанциями, расположенными

на территории Омской области, покрывает до 70 процентов от общего энергопотребления области, недостающий объем электроэнергии поставляется с Федерального оптового рынка энергии и мощности. Объемы производства промышленной продукции в электроэнергетике определяются энергопотреблением в основных отраслях экономики и социальной сферы Омской области, а также объемами покупной электроэнергии. Объем производства электрической энергии составляет более 6 млрд. кВт.ч. в год. (табл. 4)

Таблица 4

Использование валового регионального продукта Омской области (в текущих ценах; млн. рублей)

	2008	2009	2010	2011	2012
Валовой региональный продукт в основных ценах	347 760,3	336 259,6	382 620,4	451 418,7	498 522,7
Расходы на конечное потребление домашних хозяйств в рыночных ценах	216 403,3	224 573,5	250 484,8	300 645,6	335 819,6
Валовое накопление основного капитала в рыночных ценах	82 891,2	61 052,4	74 047,3	90 588,5	110 523,1

Сибирский Федеральный Округ занимает достаточно весомое место в экономике Российской Федерации – при одной седьмой населения страны (14,3%) и территории (30%), на Сибирь приходится одна девятая валового регионального продукта (11,4%), основные фонды в экономике (12,1%), инвестиции в основной капитал (8,0%), экспорт (10,7%), импорт (5,5%). Ведущая отрасль экономики округа – промышленность. Доля округа в общем объеме промышленного производства РФ в 2003 году составила 13,8% или 859939,9 млн. рублей. Ведущее место по этому показателю занимают Красноярский край, Кемеровская, Иркутская и Новосибирская области. Явным лидером по абсолютному значению валового регионального продукта является Красноярский край. В 2011 году валовой региональный продукт составил 1188778,1 млн. рублей. С большим отрывом от Красноярского края идут Кемеровская, Иркутская и Новосибирская области. Аутсайдерами Сибирского федерального округа являются Республика Алтай и Республика Тыва. (табл. 5, рис. 3)

Таблица 5

Валовой региональный продукт в Сибирском федеральном округе (в текущих ценах; миллионов рублей, 1995 год - миллиардов рублей)

	1995	2000	2010	2011
Сибирский федеральный округ	197157,3	687070,8	4131394,4	4795595,4
Республика Алтай	865,9	2737,5	22393,7	26472,8
Республика Бурятия	7683,5	21574,5	133525,6	154677,7
Республика Тыва	1087,0	35904,1	30772,8	33790,5
Республика Хакасия	4978,8	17418,1	96039,8	115653,0
Алтайский край	14381,0	46736,8	302900,7	336183,8
Забайкальский край	9672,7	30024,6	166742,5	208257,7
Красноярский край	41482,8	214662,7	1055525,0	1188778,1
Иркутская область	31426,2	103013,8	546141,0	627856,2
Кемеровская область	33939,9	88728,1	625914,9	740735,2

Новосибирская область	21323,4	72012,7	484141,3	576781,7
Омская область	18569,4	46028,4	382620,4	448686,4
Томская область	11746,7	40539,5	284676,7	337722,3

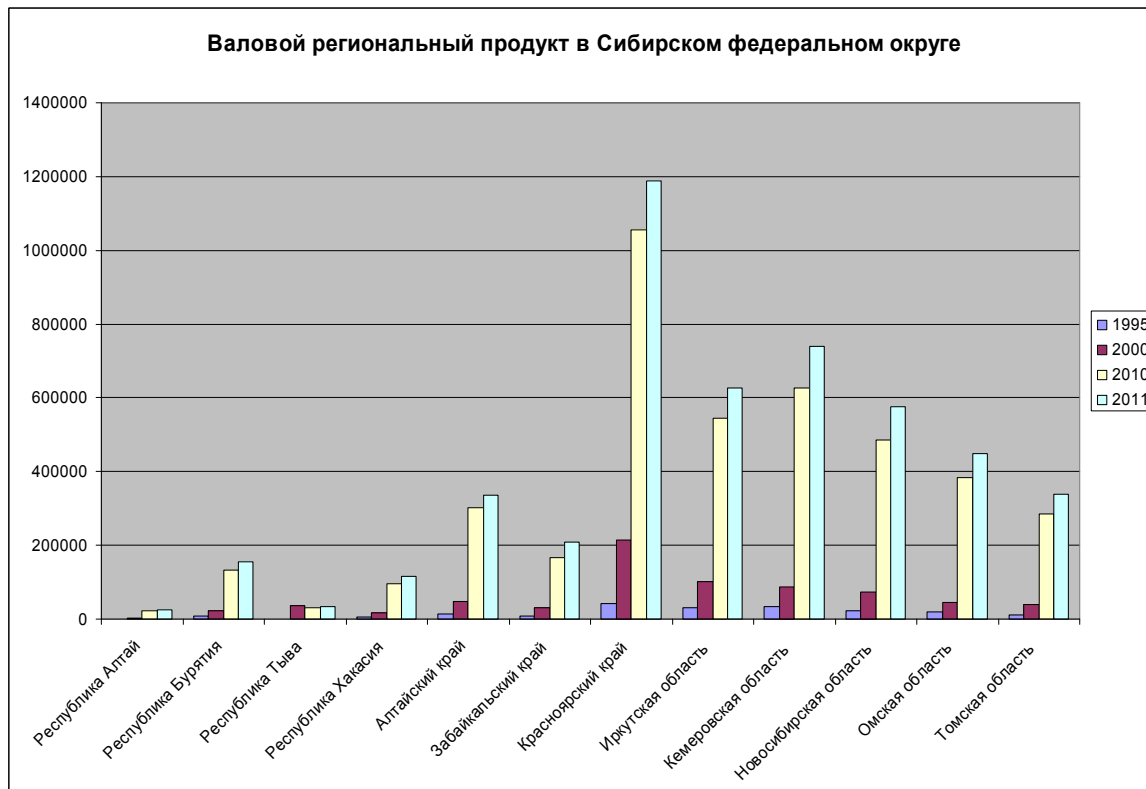


Рисунок 3. Валовой региональный продукт в Сибирском федеральном округе

Опять же, лидером по показателю валового регионального продукта на душу населения на 2011 год является Красноярский край. Второе и третье место делят Томская и Кемеровская области. Наличие Томской области здесь не случайно, так как на сравнительно сильную добывающую экономику региона приходится небольшое количество населения (2,1 млн. человек). Еще одна особенность - списки как лидеров, так и аутсайдеров рейтинга остаются стабильными. Шансы на то, что тенденцию все большего отставания бедных регионов от богатых удастся сломать в ближайшие годы, очень невелики. (табл. 6, рис. 4)

Таблица 6

Валовой региональный продукт на душу населения в Сибирском федеральном округе (в текущих ценах; рублей, 1995 год – тысяч рублей)

	1995	2000	2010	2011
Сибирский федеральный округ	9423,3	33682,1	214401,6	249039,0
Республика Алтай	4346,9	13505,1	108729,5	127593,1
Республика Бурятия	7421,5	21555,1	137564,9	159221,0
Республика Тыва	3572,0	11749,3	99999,9	109446,4
Республика Хакасия	8717,8	31333,2	180352,1	217307,1
Алтайский край	5343,9	17660,5	124955,8	139362,7
Забайкальский край	7725,8	25320,1	150548,9	188848,7
Красноярский край	13353,1	71281,0	372848,1	419507,0
Иркутская область	11479,0	39115,2	224364,2	258786,6
Кемеровская область	11104,5	30047,8	226198,1	268767,8
Новосибирская область	7803,6	26472,3	181732,7	215485,3
Омская область	8575,5	21643,1	193216,0	227103,6
Томская область	10971,1	38386,0	272576,5	320680,4

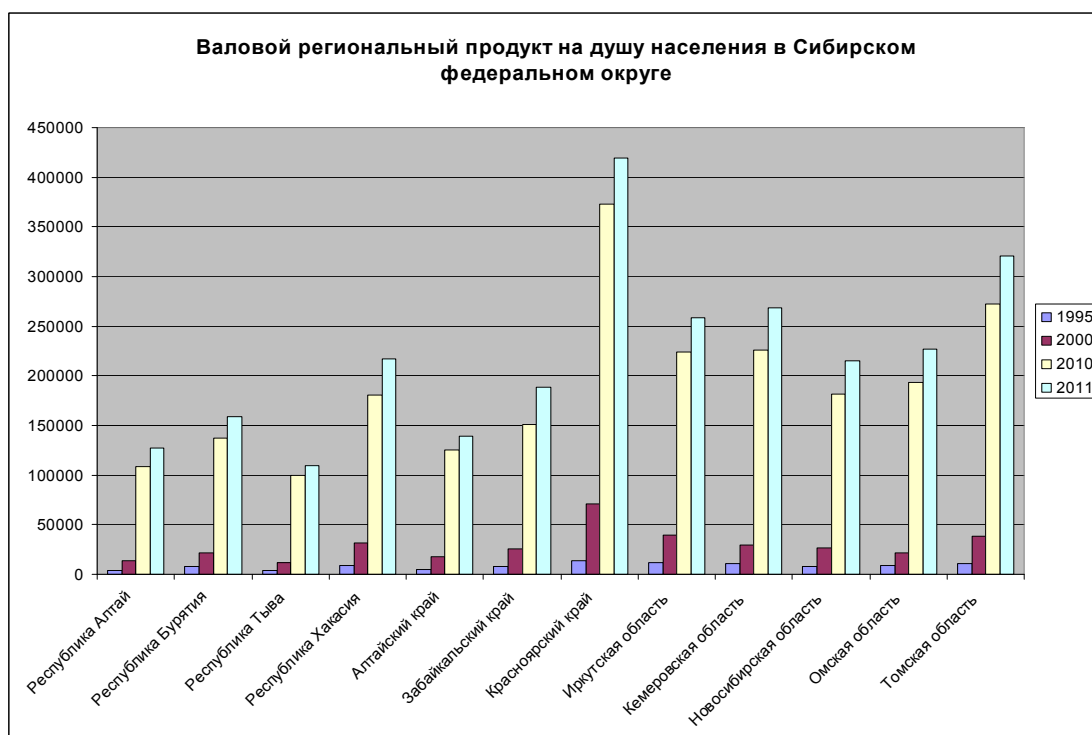


Рисунок 4. Валовой региональный продукт на душу населения в Сибирском федеральном округе

Статистические службы стран СНГ включают в свои программы работ составление региональных счетов и, в частности, исчисление валового регионального продукта и связанных с ним показателей. Эти данные используются для анализа экономической деятельности регионов и их вклада в общий экономический рост страны, для оценки региональных различий в уровне экономического развития, а также в контексте анализа финансовых взаимоотношений между центром и регионами; эти данные используются для оценки объема финансовой помощи, которая должна быть предоставлена отдельным регионам. Вместе с другими данными расчеты валового регионального продукта используются для анализа региональных различий в уровне дохода, занятости, бедности и миграции. В более широком контексте эти данные в сочетании с другими региональными показателями используются для формулирования региональной политики и для оценки ее реализации. Для развития экономики Омской области следует: в промышленный комплекс внедрить новые высокотехнологичные производственные комплексы, а также произвести модернизацию и расширение уже имеющейся производственной базы, выпуск новой конкурентоспособной продукции; для развития агропромышленного комплекса необходимо укрепление потенциала на основе стабильного развития сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности, усиления интеграционных процессов в агропромышленном комплексе; увеличить объемы внешнеторгового и межрегионального товарооборота, развитие сотрудничества в научно-технической и культурной сферах.

Седен Ч.О., Шестопалова А.С.
Омский филиал Финуниверситета

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

Аннотация

В статье представлен авторский подход к определению управления денежными потоками, определена его целевая направленность и раскрыто сущностное наполнение компонентов. Представлены статистические данные, а так же теоретические основы вопроса эффективного управления денежными потоками и даны необходимые рекомендации по управлению денежными потоками

Annotation

The article presents the author's approach to the definition of cash flow management is defined by its target orientation and reveals the essential components of the filling. Presents statistics and also the theoretical basis issue of effective cash flow management and given the necessary recommendations for the management of cash flows

Ключевые слова: денежные потоки, эффективность, управление
Key words: cash flows, performance, management

В настоящий момент, актуальным становится формирование у граждан культуры управления личными финансами, в том числе личного финансового планирования и повышения общего уровня финансовой грамотности руководителей организаций.

Материальное обеспечение становится одной из наиважнейших потребностей любого гражданина, отдельной фирмы или целого холдинга.

После проведения анализа денежных потоков можно охарактеризовать степень самофинансирования организации, его финансовую силу, финансовый потенциал, а так же доходность

Система управления денежными потоками на предприятии — это совокупность методов, инструментов и специфических приемов целенаправленного, непрерывного воздействия со стороны финансовой службы предприятия на движение денежных средств для достижения поставленной цели. Что побудило написанию статьи, информационной базой которого выступило проведенное исследование.

С другой стороны, управление денежными потоками входит в состав финансового менеджмента и осуществляется в рамках финансовой политики предприятия, понимаемой как общая финансовая идеология, которой придерживается предприятие для достижения общеэкономической цели его деятельности. Задачей финансовой политики является построение эффективной системы управления финансами, обеспечивающей достижение стратегических и тактических целей деятельности предприятия.

Стратегический и тактический аспекты финансовой политики тесно взаимосвязаны: правильный выбор стратегии создает благоприятные возможности для решения тактических задач. Дело в том, что финансовая тактика:

- 1) охватывает ряд конкретных практических мер, способов и приемов реализации выбранной финансовой стратегии;
- 2) подчинена стратегии и в то же время корректирует отдельные направления использования, и накопления финансовых ресурсов в рамках коротких отрезков времени;
- 3) обеспечивает реализацию стратегических целей предприятия с наименьшими затратами времени и ресурсов в текущем периоде.

Отсюда видно, что управление денежными потоками можно отнести к тактическому направлению финансовой политики предприятия.

Очевидно что, рациональное формирование денежных потоков способствует ритмичности операционного цикла предприятия и обеспечивает рост объемов производства и реализации продукции. При этом любое нарушение платежной дисциплины отрицательно сказывается на формировании производственных запасов сырья и материалов, уровне производительности труда, реализации готовой продукции, положении предприятия на рынке и т.п. Даже у предприятий, успешно работающих на рынке и генерирующих достаточную сумму прибыли, неплатежеспособность может возникать как следствие несбалансированности различных видов денежных потоков во времени.

С другой стороны, управление денежными потоками является важным фактором ускорения оборота капитала предприятия. Это происходит за счет сокращения продолжительности операционного цикла, более экономного использования собственных и уменьшения потребности в заемных источниках денежных средств. Следовательно, эффективность работы предприятия полностью зависит от организации системы управления денежными потоками. Данная система создается для обеспечения выполнения краткосрочных и стратегических планов предприятия, сохранения платежеспособности и финансовой устойчивости, более рационального использования его активов и источников финансирования, а также минимизации затрат на финансирование хозяйственной деятельности.

Таким образом, управление денежными потоками — важнейший элемент финансовой политики предприятия, оно пронизывает всю систему управления предприятия. Важность и значение управления денежными потоками на предприятии трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгую перспективу.

Как известно, большая цель успешна при достижении малых, а значит, управлению личными финансовыми потоками следует уделять больше внимания.

Только тот, кто знает, как оптимизировать затраты, спланировать доходы и распределить ресурсы, сможет полностью удовлетворить свои нужды.

Можно выделить несколько ключевых принципов, которые помогут рассчитать траты и создать эффективную систему управления личным бюджетом:

1. Нужно тратить меньше, чем вы зарабатываете. Этот совет покажется прозаичным, однако многие не уделяют должного внимания подсчету доходов и расходов. Для того чтобы управление и учет личных финансов принесли плоды, позаботьтесь, чтобы откладывать не меньше 10% ежемесячного заработка. Если у вас появились дополнительные доходы, не тратьте средства, а отложите их.

2. Заранее планируйте траты на приобретение дорогостоящих вещей (машина, квартира). Скопить средства будет проще, если вы составите график: какую сумму нужно обязательно откладывать ежемесячно. Накопленные деньги лучше хранить в банке: во-первых, вы будете получать ежемесячные проценты с депозита, во-вторых – не сможете потратить деньги на ежедневные нужды.

3. Разумно вкладывайте деньги. Помните, что средства, которые пылятся в шкафу, не принесут должной отдачи. Вы можете инвестировать деньги в бизнес или положить их на депозит – в любом случае, проценты станут достойным вливанием в личный бюджет.

Личный бюджет нужно тщательно контролировать и анализировать – только тогда получится избежать ненужных трат и высвободить достаточную сумму для реализации поставленных целей.

Ежедневно записывать все расходы. Некоторые предпочитают по старинке заносить траты в блокнот или тетрадь. Однако намного удобнее вести бюджет с помощью специальных программ. Очевидный плюс – автоматизация всех рутинных процессов: можно распределить расходы по категориям, составить график накопления денег для летнего отдыха, получать планы и отчеты. К примеру, программа для учета личных финансов Family от разработчика Sanuel Co. Эта программа не только занимается учетом и планированием доходов или расходов, но и на основании средних значений прежних поступлений и трат Family делает вывод о будущем состоянии бюджета, к примеру, какую сумму пользователь получит в свое распоряжение через месяц.

Как упоминалось в начале статьи, мы провели исследование, объем выборки, которого составил 100 человек, получили и обработали следующие данные:

20% - следует улучшать свое финансовое планирование. Ведь непредвиденные траты могут выгнать из колеи

50% - имеют необходимые навыки и составляют бюджет. Однако им требуется некая строгость к себе и больший контроль.

30% - мастера своего бюджета!

Отсюда можно сделать вывод, что наблюдается положительная статистика, говорящая о том, что у 80% опрошенных людей имеются эффективные навыки управления собственными финансами. Для тех же, у кого пока это слабо получается, мы разработали следующие рекомендации:

1) используйте метод «50-30-20». Он подразумевает, что 50% - тратится на необходимое (коммунальные платежи, питание), 30% - развлечения, удовольствия, 20% - на сбережения или возврат долгов.

2) Ведите свой бюджет

3) Не тратьте больше, чем может позволить ваш бюджет

4) Составьте долгосрочные финансовые планы

5) Отнеситесь критично к вашим покупкам, особенно, если вы зависите от шоппинга.

Список литературы

1. Управление личными финансами- Под ред. А. В. Кочеткова. — М.: ПЕР СЭ, 2008. — 624 с. ISBN 978-5-9292-0175-2000 «ПЕР СЭ»; 2008г.

ПРИОРИТЕТНЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ДОСТУПНОЕ И КОМФОРТНОЕ ЖИЛЬЕ – ГРАЖДАНАМ РОССИИ»: ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ИТОГИ РЕАЛИЗАЦИИ НА ТЕРРИТОРИИ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА ПРОШЕДШИЙ 2013 ГОД

Аннотация. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина – конституционная обязанность государства, а достойное жилье – одна из сфер, которую государство определило как первоочередную для того, чтобы каждодневная жизнь россиян улучшилась. Для выполнения возложенных на государство задач необходим набор определенных инструментов. Одним из них является система приоритетных национальных проектов, в частности проект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

Ключевые слова: реализация приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

PRIORITY NATIONAL PROJECT "AFFORDABLE AND COMFORTABLE HOUSING-TO CITIZENS OF RUSSIA": FINANCIAL SECURITY AND REALIZATION RESULTS IN THE TERRITORY OF THE OMSK REGION FOR LAST 2013

Abstract. Recognition, observance and protection of the rights and freedoms of the person and the citizen – the constitutional duty of the state, and worthy housing – one of spheres which the state defined as prime in order that everyday life of Russians improved. The set of certain tools is necessary for performance of the tasks assigned to the state. One of them is the system of priority national projects, in particular the "Affordable and Comfortable Housing – to Citizens of Russia" project.

Keywords: implementation of the priority national project "Affordable and Comfortable Housing – to Citizens of Russia".

Понятие «приоритетный национальный проект» (ПНП) можно определить как программу по росту «человеческого капитала» в России, объявленную президентом России В. В. Путиным и реализуемую с 2006 года. В качестве приоритетных направлений «инвестиций в человека» глава государства выделил:

- здравоохранение,
- образование,
- жильё,
- сельское хозяйство.

Исходя из указанных приоритетных направлений социальной политики, приоритетными национальными проектами стали «Современное образование», «Качественное здравоохранение», «Доступное жилье» и «Развитие АПК».

Необходимость в реализации приоритетных национальных проектов назрела давно, однако реальные возможности для этого появились у страны лишь к 2005г., когда были основательно разобраны завалы проблем, накопленных за 1980–90-е гг. К этому времени удалось решить наиболее острые проблемы обеспечения безопасности и национального суверенитета страны. У государства появились значительные финансовые ресурсы, которые вполне могли быть направлены на решение назревших социальных задач. Ключевым вопросом государственной политики стало повышение качества жизни граждан России. Первостепенной была обозначена проблема обеспечения населения доступным жильем. Ведь на момент начала 2000-х гг. жилищная проблема стояла перед 61% российских семей. Общая потребность населения России в жилье составляла 1569,8 млн. квадратных метров и чтобы удовлетворить ее, жилищный фонд надо увеличить на 46,1%. При этом лишь 12,4% семей в состоянии приобрести жилье самостоятельно или с помощью заемных средств. Данную проблему был призван решить приоритетный национальный проект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

Национальный проект первоначально был рассчитан до 2010 года, и в ходе его реализации необходимо было решить четыре основные задачи:

1. При помощи развития системы рефинансирования кредитов и рынка ипотечных ценных бумаг увеличить объем ипотечного жилищного кредитования, что параллельно сопровождалось бы снижением процента по ипотеке в два раза.

2. Повысить доступность жилья для ряда категорий населения: молодых семей, военных, специалистов на селе и т. п. Для достижения данной цели главным инструментом повышения доступности признавалась целевая государственная поддержка за счет бюджетных средств.

3. Увеличить объем жилищного строительства и модернизировать коммунальную инфраструктуру. Для этого предполагалось предоставлять гарантии по кредитам на обеспечение коммунальной инфраструктурой земельных участков под жилищное строительство и субсидировать процентную ставку по таким кредитам.

4. Государство должно выполнять все обязательства по обеспечению жильем льготников.

Направлениями реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» на последние 2009—2013 годы продекларированы:

- стимулирование развития жилищного строительства;
- поддержка платежеспособного спроса на жилье, в том числе с помощью ипотечного жилищного кредитования;

- повышение качества жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры;
- выполнение государственных обязательств по обеспечению жильём отдельных категорий граждан.

Согласно данным приоритетным направлениям, меры по реализации проекта за 2010-2013 годы оказывались в рамках следующих долгосрочных целевых программ Омской области:

- «Развитие жилищного строительства на территории Омской области» на 2011-2015 годы (данная программа явилась заменой долгосрочной целевой программы «Жилище» 2010-2015) и «Жилище» на 2010-2015 годы (данная программа реализовывалась только в 2010 году).

- «Чистая вода» на 2010-2015 годы.

- «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Омской области на 2010 – 2020» (меры по данной программе финансировались только в 2011 году).

Хочу отметить, что перечисленные долгосрочные целевые программы Омской области утратили силу 1 января 2014 года в связи с изданием Постановления Правительства Омской области от 13.11.2013 №292-п «Об изменении и признании утратившими силу отдельных постановлений Правительства Омской области». С 1 января 2014 года реализуются государственные программы Омской области с аналогичными целями и задачами.

В качестве отдельных мер по реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» на территории Омской области в 2010-2013гг. выделяются следующие:

- Проведение капитального ремонта жилых домов, находящихся в собственности Омской области (это мера предусмотрена в рамках долгосрочной целевой программы Омской области «Развитие жилищного строительства на территории Омской области» на 2011-2015 годы, но в отчетности по финансированию ПНП выделяется отдельным пунктом).

- Субсидии местным бюджетам на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт и ремонт автомобильных дорог местного значения (в рамках реализации целевой программы Омской области «Модернизация и развитие автомобильных дорог Омской области до 2025 года»).

В целом приоритетный национальный проект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» из областного бюджета за последние годы финансировался в объемах:

- - в 2010г. - 4 313 172,8 тыс.руб.;
- - в 2011г. - 3 710 628,26 тыс.руб.;
- - в 2012г. - 4 151 766,28 тыс.руб.;
- - в 2013г. - 4 008 084,42 тыс.руб.

Отдельно рассмотрим структуру фактического расходования средств на реализацию национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» в 2013 году.



Рис. 1. Структура фактического расходования средств на реализацию национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» в 2013 году

Как следует из рис.1 в ходе реализации проекта в 2013 году (как и в предыдущие 3 года) наибольший объем финансирования средств был направлен на реализацию мер, оказываемых в рамках долгосрочной целевой программы Омской области «Развитие жилищного строительства на территории Омской области» (2011-2015) - 83,46%. На субсидирование местным бюджетам на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт и ремонт автомобильных дорог местного значения из областного бюджета было выделено 10,07% от общего объема средств на реализацию ПНП. На реализацию мер, оказываемых в рамках долгосрочной целевой программы Омской области «Чистая вода» было направлено 6,47% от общего объема средств на реализацию ПНП. Хочу отметить, что данный показатель значительно отличается от показателей предыдущих лет в сторону увеличения финансирования средств в мероприятия программы «Чистая вода». Это связано с увеличением уставного капитала открытого акционерного общества «Омскоблводопровод» в целях реконструкции

магистральных водопроводных сетей и строительства резервуаров, станций водоочистки, внедрения энергосберегающих технологий в жилищно-коммунальном комплексе посредством автоматизации и оптимизации технологических режимов работы водоочистных и водозаборных сооружений на групповых водопроводах, а также строительством очистных сооружений в городе Омске.

В целом динамику финансового обеспечения реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» на территории Омской области начиная с 2006 года, т.е. с момента его принятия, и до 2013 года можно проследить с помощью графика, представленного на рис.2.

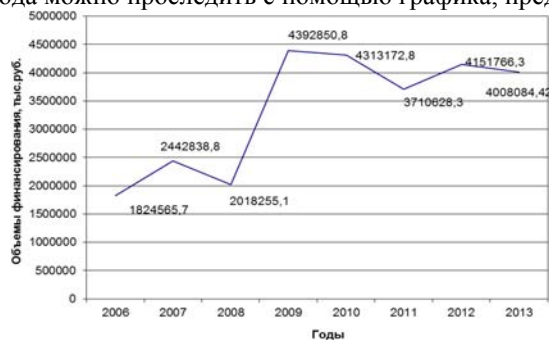


Рис.2. Динамика финансового обеспечения национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» на территории Омской области

Из графика видно, что наименьший объем финансирования проекта приходится на 2006г., это обусловлено тем, что 2006г. – самое начало его внедрения и можно сказать «пробное» финансирование, а также на 2008г., это обусловлено мировым финансовым кризисом, царившим на тот период времени и, следовательно, недостаточностью средств для реализации проекта в полной мере. В 2009г. наблюдается резкий скачок в объемах финансирования, увеличение в 2 раза, это было связано с поддержкой со стороны государственной корпорации «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» в объеме 2 592 846,1 тыс. руб. В целом, в дальнейшем не наблюдалось резких скачков в объемах финансирования ПНП, за исключением 2011г., объемы средств, направленных на реализацию проекта превышали 4 млрд. руб.

В границах указанных объёмов финансового обеспечения реализации ПНП подведу некоторые итоги. Так, в рамках показателей строительного комплекса, коими являются объёмы строительства объектов инженерной инфраструктуры (коммуникации, дороги), жилья и его ввод в эксплуатацию, переселение из ветхого жилья, капитальный ремонт жилья, по предварительным данным за 2013 год введено в эксплуатацию около 219,1 тыс. кв. м жилья. С целью проведения мероприятий по переселению граждан из аварийного жилья постановлением Правительства Омской области от 24.06.2013 года № 140-п утверждена региональная адресная программа по переселению граждан из аварийного жилищного фонда на 2013 – 2015 годы. В рамках программы было переселено 12154 человека из 1059 аварийных домов. Что касается обеспечения жильем отдельных категорий граждан, то с начала года для обеспечения жильем детей-сирот заключено 174 государственных контракта на строительство жилья на сумму 168,8 млн. рублей. Всего в 2013 году обеспечено жильем 387 детей-сирот; выдано гражданам 26 сертификатов на сумму 49,7 млн. рублей. Кроме того, с начала года государственную поддержку получили 404 ветерана ВОВ. С целью улучшения жилищных условий семей, имеющих трех и более детей, муниципальными образованиями передано 465 земельных участков. Таковы итоги реализации ПНП за прошедший 2013 год с учетом не только бюджетных средств, но и с привлечением внебюджетных источников (средства инвесторов, граждан, организаций жилищно-коммунального комплекса Омской области и др.). Таким образом, за период прошедшего 2013 года был достигнут достаточно высокий уровень реализации ПНП по обозначенным выше блокам. Итоговые показатели по предварительным данным практически полностью соответствуют запланированным. В целом реализацию проекта за указанный период можно считать удовлетворительной.

Список литературы:

1. О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг: Указ Президента РФ от 07.05.2012 N 600 // СПС «КонсультантПлюс»;
2. Мырынюк А.Н. Национальные проекты в России: проблемы и перспективы. – М.: Маросейка, 2007. – 314с.;
3. Итоги работы Министерства строительства, транспорта и ЖКХ Омской области [Электронный ресурс] – электронные данные.- М.: Сайт Правительства Омской области Омская Губерния, 2014.- режим доступа: <http://www.omskportal.ru/>, свободный.- Загл. с экрана.

Скакун Т.М.

Омский филиал Финуниверситета

АНАЛИЗ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА И МЕРЫ ПО ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЮ В СРЕДНЕ- И ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ НА ПРИМЕРЕ Г. ОМСКА

Аннотация. Сбалансированность местного бюджета является важным условием осуществления полномочий органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения, устойчивое развитие муниципальных образований всецело зависит от сбалансированности местных бюджетов.

Ключевые слова: местный бюджет, сбалансированность.

ANALYSIS OF THE BALANCE OF THE BUDGET OF CITY DISTRICT AND MEASURES TO PROVIDE IT IN THE MEDIUM AND LONG TERM ON THE EXAMPLE OF THE CITY OF OMSK

Abstract. Balance local budgets is essential for the exercise of powers of local authorities to solve problems of local significance, sustainable development of municipalities depends entirely on the balance of local budgets.

Keywords: local budget, balance.

Муниципальные финансы являются важным составляющим звеном любой финансовой системы государства. Они необходимы для реализации органами местного самоуправления своих функций, поэтому рациональное управление финансами - одна из первоочередных задач муниципального образования.

Сбалансированные местные бюджеты составляют основу для эффективной деятельности органов местного самоуправления, а достаточный объем финансовых ресурсов позволяет муниципальным образованиям результативно осуществлять программы социально-экономического развития своих территорий. Таким образом, рассмотрение вопросов обеспечения муниципалитетов необходимыми финансовыми ресурсами и достижение сбалансированности местных бюджетов представляется крайне актуальным.

В таблице 1 приведено соотношение доходной и расходной частей муниципального образования город Омск в 2011-2013 гг..

Таблица 1

Характеристика бюджета города Омска в 2011-2013 гг.

тыс.руб.

Наименование показателя	2011 год	2012 год	2013 год
Доходы, всего	14 877 399,00	13 981 458,30	13 857 443,63
Расходы, всего	14 819 039,60	14 142 224,90	14 381 647,80
Дефицит(-)/ Профицит(+)	58 359,40	- 160 776,60	- 524 204,17

В 2011 году в бюджет города Омска поступило 14 877 399,00 тыс. руб., причем налоговые и неналоговые доходы составили 10 484 055,00 тыс. руб., а это 70,47% от общей суммы доходов бюджета. Безвозмездные поступления составили 4 393 344,00 тыс. руб., их доля в общей сумме доходов равна 29,53%. В 2012 году в бюджет города поступило 13 981 458,30 тыс. руб.: поступление доходов снизилось на 895 940,70 тыс. руб. (6,41%) по сравнению с 2011 годом, в том числе по собственным доходам сокращение составило 1 145 813,40 тыс. руб. (12,27%), а безвозмездные поступления выросли на 249 872,70 тыс. руб. (5,69%). Структура доходов немного изменилась: налоговые и неналоговые доходы бюджета составили 66,79% от общей суммы доходов, доля безвозмездных поступлений составила 33,21%. Основными причинами снижения налоговых и неналоговых доходов бюджета являлись снижение кадастровой стоимости земель города Омска и внесение изменений в бюджетное законодательство: снижение на 2 % норматива отчислений по налогу на доходы физических лиц с 30 до 28 %, исключение из состава доходов местных бюджетов государственной пошлины за регистрацию транспортных средств и штрафов за нарушение законодательства о безопасности дорожного движения (которые в 2011 году поступили в размере 247 млн. рублей и 65 млн. рублей соответственно). По итогам 2013 года сумма доходов бюджета города Омска составила 13 857 443,63 тыс. руб., из них 61,18% налоговые и неналоговые доходы и 38,82% безвозмездные поступления. По сравнению с 2012 годом доходы сократились в 1,01 раза (на 124 014,67 тыс. руб.), с 2011 – в 1,07 раза (на 1 019 955,37 тыс. руб.). Таким образом, доходы бюджета МО город Омск за исследуемый период имеют общую тенденцию к сокращению. Значительно сокращаются собственные доходы бюджета в связи со снижением кадастровой стоимости земель: если в 2011 году налоги на имущество и НДС/НДФЛ являлись бюджетообразующими для городской казны, то с 2012 года все ожидания по наполняемости бюджета приходится на НДС/НДФЛ. Безвозмездные поступления с каждым годом увеличиваются, что нельзя однозначно охарактеризовать положительно, ведь вместе с ними увеличивается и зависимость местного бюджета от других бюджетов бюджетной системы РФ. Расходы бюджета города Омска на протяжении трех лет не имеют общей тенденции к росту либо сокращению: если в 2011 году они составляли 14 819 039,60 тыс.руб., в 2012 – 14 142 224,90 тыс.руб., то в 2013 году эта

сумма равна 14 381 647,80 тыс.руб.. В 2012 году по сравнению с 2011 расходы уменьшились на 676 814,70 тыс.руб. (на 5%), в 2013 году по сравнению с предыдущим расходы увеличились на 239 422,90 тыс.руб. (на 2%). В структуре расходов преобладают расходы на образование: их доля составляет 34,54%, 46,27%, 53,69% в 2011, 2012 и 2013 годах соответственно. За исследуемый период были внесены изменения в части вопросов местного значения городского округа в сфере здравоохранения, которые вступили в силу с 1 января 2012 года, а именно: организация оказания медицинской помощи передана на региональный уровень. В непростых условиях исполнения бюджета удается не экономить на социальных расходах, обеспечивать полное и своевременное выполнение принятых расходных обязательств, в первую очередь по заработной плате и обеспечению стабильного функционирования учреждений социальной сферы.

Как видно из таблицы 1, дефицит бюджета города Омска с каждым годом растет: если в 2011 году мы наблюдали профицит бюджета, то в 2012 году бюджет был исполнен с дефицитом, размер которого в абсолютном значении почти в 3 раза превышает размер профицита 2011 года. В 2013 году дефицит увеличился на 363 427,57 тыс. руб. (в 3,26 раза) по сравнению с 2012 годом.

На основании изложенного выше можно констатировать факт несбалансированности бюджета города Омска. В ходе анализа доходов и расходов городского бюджета была выявлена необеспеченность расходов бюджета его доходами в 2012 и 2013 годах. Размер дефицита увеличился в 2013 году в 3,26 раза по сравнению с предыдущим годом. В 2012 году дефицит составил 1,72% годового объема доходов бюджета без учета безвозмездных поступлений, в 2013 году – 6,18%. Согласно БК РФ данный показатель не должен превышать 10%. Вместе с дефицитом бюджета растет и муниципальный долг бюджета города Омска, а также расходы на его обслуживание. Однако на сегодняшний день его размер не является проблемной величиной.

Оценивая в целом сбалансированность местных бюджетов, следует иметь в виду, что она является формальной, т.к. законодательно закреплённых доходных источников недостаточно для финансирования расходных полномочий органов местного самоуправления. Причем дефицит собственных доходов муниципалитетов при финансировании общего объёма их расходных полномочий ежегодно возрастает.

На фоне замедления роста основных показателей общероссийской экономики бюджету города Омска в 2013 году не удалось достигнуть прогнозных показателей по доходам (недопоступило 412 млн. рублей или 5 % от плана). Снижение поступлений произошло по всем основным налогам.

Основными причинами отрицательной динамики налоговых и неналоговых доходов бюджета являлись:

- рост социальных и имущественных вычетов по налогу на доходы физических лиц, который по данным налоговых органов по сравнению с 2012 годом составил 32 %, возвращено из городского бюджета налога на доходы физических лиц 404 млн. рублей;
- введение добровольного порядка применения системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, а также возможности снижения суммы ЕНВД до 100 % на уплаченные индивидуальными предпринимателями обязательные страховые взносы;
- уменьшение кадастровой стоимости земель города Омска, а также возврат переплаты по земельному налогу за 2012 год (в 2013 году возвращено 130 млн. рублей);
- истечение срока действия льготного порядка выкупа земельных участков под зданиями и сооружениями;
- рост задолженности по уплате налоговых и неналоговых платежей.

Наряду с ростом социальных и имущественных вычетов на сокращение поступлений налога на доходы физических лиц (на 4,33 % или 212,5 млн. рублей от планируемого уровня), а также единого налога на вмененный доход ключевое влияние оказало резкое увеличение страховых взносов с 1 января 2013 года, что повлекло прекращение деятельности более 12,7 тыс. индивидуальных предпринимателей. С 1 января 2013 года внесены изменения в Налоговый кодекс РФ, а именно: введен добровольный порядок применения ЕНВД, а также предусмотрена возможность уменьшения индивидуальными предпринимателями без ограничений суммы единого налога на страховые взносы. Годовой обязательный платеж в фонды установлен в сумме 35 664,66 рублей, который в свою очередь превышает сумму ЕНВД, исчисленную предпринимателями, не использующими в своей деятельности труд наемных работников, что привело к сокращению ЕНВД на 12,1 % или 118,1 млн. рублей. В целях недопущения потерь местных бюджетов предлагаем обсудить указанную проблему с регионами и обратиться в Государственную Думу РФ с законодательной инициативой по вопросу возврата ограничения на уменьшение ЕНВД на сумму страховых взносов в размере 50 %. Также считаем необходимым внесение изменений в федеральное законодательство в части определения фиксированных размеров страховых взносов для индивидуальных предпринимателей, исходя из однократного размера прожиточного минимума на душу населения.

Уменьшение земельного налога на 2,2 млрд. рублей к уровню 2011 года обусловлено изменением федерального законодательства в части установления возможности оспаривания результатов государственной кадастровой оценки, которое в настоящее время приняло массовый характер. Однако, в действующих на региональных уровнях комиссиях по досудебному рассмотрению споров отсутствуют представители органов местного самоуправления, разбирательство по существу причин расхождений не осуществляется.

Так, за период 2012 – 2013 годов рассмотрены обращения 128 юридических лиц (почти 23% от учтенных в кадастре земельных участков общей площадью 2 984 га), кадастровая стоимость снижена в среднем в 3,8 раза (от 26 % до 96 %).

В сложившейся ситуации вариантом разрешения проблемы представляется возможность:

- включения в порядок проведения государственной кадастровой оценки деятельность межведомственной комиссии по государственной кадастровой оценке, создаваемой субъектом Российской Федерации (с участием органов местного самоуправления);
- включение представителей органов местного самоуправления в состав комиссии по досудебному рассмотрению споров о результатах определения государственной кадастровой оценки;
- развитие системы оценочной деятельности в Российской Федерации, совершенствование ее регулирования посредством саморегулируемых организаций оценщиков (СРО), увеличение ответственности как СРО, так и отдельно взятых оценщиков – их членов, страхование ответственности СРО (возмещение убытков в результате их действий);
- введение ограничений при принятии решений комиссиями по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости в случае, если несоответствие рыночной стоимости к кадастровой стоимости превышает 30%.

Осложняет сложившуюся ситуацию и тот факт, что отдельные инициативы Правительства РФ не имеют практической реализации на местах. Земельным кодексом РФ определен принцип платности землепользования, однако на территории города Омска данный принцип не обеспечивается территориальными подразделениями органов федеральной исполнительной власти. Практически четвертая часть земель (23,6 %), расположенных на территории города Омска, находится в собственности Российской Федерации. Подавляющая часть из них находится в казне Российской Федерации (73,0 %) и не подлежит налогообложению земельным налогом (ФГБОУ ВПО «Омский Государственный Аграрный Университет им. Столыпина», ФБОУ «Экономический колледж», ФГУ «Государственный завод-конюшня с ипподромом», Военные городки № 14, 16, 17, 24, 132, п. Степной и прочие). В результате при потенциале порядка 260 млн. рублей ожидаемая сумма дополнительных поступлений за счет отмены льгот на федеральном уровне составляет 8,2 млн. рублей. Считаем необходимым ускорить процедуру передачи земель, находящихся в собственности Российской Федерации (прежде всего земель обороны), субъекта Российской Федерации из казны государственным учреждениям, казенным предприятиям, органам государственной власти на праве постоянного (бессрочного) пользования.

Наряду с проблемами по формированию доходной части бюджета города остро стоят проблемы финансового обеспечения расходных обязательств на реализацию указов Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» и от 01.06.2012 № 761 «О Национальной стратегии действий в интересах детей на 2012 – 2017 годы» в части повышения оплаты труда работников бюджетной сферы. Считаем необходимым предусмотреть в составе расходов федерального бюджета на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов, утвержденного Федеральным законом от 02.12.2013 № 349-ФЗ, компенсацию увеличения расходов местных бюджетов на повышение заработной платы работникам бюджетной сферы.

Для обеспечения сбалансированности местных бюджетов в средне- и долгосрочной перспективе на федеральном уровне должны быть приняты меры по приоритетному зачислению в местные бюджеты поступлений по налогам на прибыль и имущество организаций и специальным налоговым режимам, то есть по тем источникам, на развитие налогооблагаемой базы которых могут влиять органы местного самоуправления соответствующих территорий.

Соответственно, предлагаем внести в бюджетное и налоговое законодательство Российской Федерации изменения, направленные на стимулирование муниципальных образований в наращивании налогового потенциала, их заинтересованности в привлечении инвестиций, в частности:

- установить ставку налога на прибыль организаций, подлежащую зачислению в местные бюджеты, в размере не менее 2 %;
- установить норматив зачисления в местный бюджет от налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, в размере 100 %;
- установить норматив зачисления в местный бюджет от налога на имущество организаций в размере не менее 50 %;
- установить обязанность передачи субъектами Российской Федерации в местный бюджет налога на доходы физических лиц не менее 50 %.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014) // ИПЦ «Консультант Плюс»
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.01.2014) // ИПЦ «Консультант Плюс»
3. Департамент финансов и контроля [Электронный ресурс] / – Электрон. дан. – М.: Справочный интернет-портал «Омск.рф», 2014. – Режим доступа: <http://www.admomsk.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ КРЕДИТ КАК ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. В современных условиях бюджетные учреждения сталкиваются с нехваткой денежных средств, увеличением потока студентов, обучающихся на платной основе. Для финансирования профессионального образования используются различные типы образовательных кредитов.

Ключевые слова: образовательный кредит, процентная ставка, банки.

EDUCATIONAL CREDIT AS A FORM OF FINANCING EDUCATION SYSTEM

Abstract. In modern conditions of budgetary institutions are facing a shortage of funds, the increasing flow of students enrolled on a fee basis. Funding for vocational education, various types of educational loans.

Keywords: education loan, interest rate, banks.

В современной рыночной экономике конкуренция на рынке труда очень высока, поэтому для того, чтобы найти свое «место под солнцем» потенциальному работнику необходимо хорошее качественное образование, зачастую и не одно. Не всегда и не каждый человек может получить его бесплатно: кому-то не хватило баллов при вступительных испытаниях на бюджетное место, кто-то выбрал коммерческий ВУЗ для получения знаний, а получение второго высшего образования и вовсе всегда платное. Стоимость обучения растет с каждым годом, зачастую абитуриент не может собрать необходимую сумму. Поэтому актуальным решением вопроса о платном образовании являются образовательные кредиты – проект Минобрнауки.

Образовательные кредиты появились в нашей стране в начале двухтысячных и распространены не так широко, как потребительские кредиты или ипотека. Однако лишь 1 февраля 2008 года началась реализация эксперимента по государственной поддержке предоставления образовательных кредитов студентам образовательных учреждений высшего профессионального образования, имеющих государственную аккредитацию. Суть образовательного кредита сводится к государственной поддержке, которая заключается в предоставлении банкам, участвующим в программе, тех средств, которых они лишились в результате выдачи кредитов абитуриентам по льготным условиям (под низкий процент).

Государство выплачивает банкам-партнерам не только издержки по процентам, но и компенсирует средства по невозвращенным образовательным кредитам. В программе участвуют крупнейшие отечественные банки и кредитные компании. Всего их 21: АБ "ИНТЕРПРОГРЕССБАНК", АКБ «СОЮЗ», АКБ банк, Балтийский банк, Банк Гагаринский, Банк «Кедр», Восточный Экспресс Банк, Газпромбанк, Коммерческий Банк Финансовый Стандарт, Программа КРЕДО компании «Крэйн», Компания AVESA, КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК, НС Банк, ОАО «АКБ АК Барс», РосЕвроБанк, Росинтербанк, Российский сельскохозяйственный банк, Сбербанк России, Тверьуниверсалбанк, ЭКОНОМИКСБАНК. За последние 6 лет сумма выданных кредитов на образование составила 230 млн. руб.

С 2014 года получить образовательный кредит можно не только на первое высшее образование, но и на второе. Кроме того, теперь кредит доступен для нужд, которые сопутствуют образовательному процессу, к примеру, на расходы, связанные с оплатой проживания или питания. Для оплаты образовательных услуг, каждый семестр банк перечисляет денежные средства на счет заемщика (студента), после чего они поступают на счет образовательного учреждения.

Часть банков готова выдавать кредиты на образование гражданам Российской Федерации уже с 14 лет, если на это согласны его официальные представители (родители или опекуны). Однако в большинстве случаев заемщиками выступают совершеннолетние студенты. Иногородние, скорее всего, не смогут воспользоваться таким видом кредитования, так как кредитные организации требуют регистрацию в регионе получения кредита. Чаще всего по таким ссудам требуется обеспечение в виде залога или поручителей, а также страхование жизни и трудоспособности заемщика. Возможен и другой вариант – созаемщики.

Образовательные кредиты подразделяются на 2 вида:

- кредиты с государственной поддержкой;
- кредиты без государственной поддержки.

В первом случае совокупная процентная ставка по кредиту равна ставке рефинансирования ЦБ плюс 3 пункта. При этом $\frac{3}{4}$ ставки рефинансирования возмещается банку за счет средств госсубсидии. Максимальный срок кредитов по этой программе составляет 15 лет (срок обучения плюс 10 лет). Но для того чтобы получить помощь от государства необходимо поступить в учебное заведение, которое прошло отбор для участия в этой программе, а также иметь хорошую успеваемость. В 2013-2014 учебном году для этой цели Приказом Министерства образования и науки РФ №311 от 26.04.13 были отобраны 134 ВУЗа России. В Омске всего лишь 5 ВУЗов, в которых можно учиться по льготному образовательному кредиту: ОмГАУ им. П.А. Столыпина (24 специальности), ОГИС (9 специальностей), ОмГТУ (43 специальности), СибАДИ (19 специальностей).

Максимальный срок кредитования составляет примерно 5-11 лет. Кредит оформляется исключительно после поступления в учебное заведение, так как банки требуют наличие договора на обучение.

Погасить полную стоимость кредита заемщик обязан в течение 10 лет после окончания обучения. Срок обучения не должен превышать 5 лет. Если заемщик берет академический отпуск, то ему должна предоставляться отсрочка по выплате кредита на срок отпуска.

По завершении учебы, заемщику предоставляется два года льготного периода, когда начисление процентов происходит по сниженной процентной ставке. Начиная с третьего года, начисление процентов возобновляется в полном объеме с учетом тех процентов, которые были предоставлены в льготный период, а выплаты производятся равными частями.

Рассмотрим такой пример. Обучение в ВУЗе стоит 30 тысяч рублей в семестр. Значит, полная стоимость обучения равна: $(30*2)*4=240$. Сбербанк предоставляет денежные средства в размере 90% от общей стоимости обучения за весь период, при этом 10% заемщик вносит самостоятельно в качестве первоначального взноса. Процентная ставка 12% годовых, срок кредитования 10 лет. Найдем максимально доступную сумму: $240*90%=216$ тысяч рублей. Рассчитаем сумму ежемесячного платежа по аннуитетной схеме, в этом случае ежемесячный платеж будет одинаков.

$$x = S * \left(P + \frac{P}{(1+P)^n - 1} \right), \text{ где}$$

X – сумма ежемесячного платежа;

S – первоначальная сумма кредита (216000)

P- (1/12) процентной ставки (0,12/12=0,01)

N – количество месяцев (10*12=120)

$$3098,97 = 216000 * \left(0,01 + \frac{0,01}{(1+0,01)^{120} - 1} \right)$$

Таким образом, ежемесячный платеж составит 3098,97 руб. Сумма к возврату $3098,97*120=371876,4$ руб. Из подсчетов видно, что сумма платы за кредит составляет $371876,4-216000=155876,4$.

Средняя заработная плата молодого специалиста в Сбербанке 13 тысяч рублей, 3 из которых он должен отдать в счет погашения своего образовательного кредита. Прожиточный минимум в Омском регионе для трудоспособного населения в 2014 году составляет 6694 рублей, что является самым низким в Сибирском регионе, т.е. жить молодому специалисту придется довольно скромно, надеясь, возможно, на помощь родителей. Исходя из данных цифр, можно сделать вывод о невыгодности образовательного кредита.

Безусловно, как и любой банковский займ, образовательный кредит имеет свои преимущества и недостатки. К плюсам следует отнести:

- низкие процентные ставки и отсутствие комиссии;
- размер кредита позволяет оплатить обучение, как и в российских ВУЗах, так и за рубежом;
- государственные субсидии позволяют снизить процентную ставку;
- доступность кредита для несовершеннолетних (в этом случае рассматривается доход родителей).

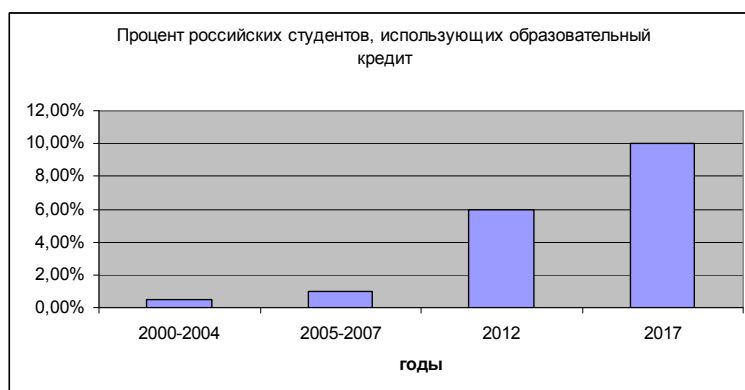
Среди минусов кредитов на образование выделяют:

- большой пакет документов, необходимый для получения кредита;
- ограниченность круга ВУЗов, с которыми сотрудничают банки;
- сумма кредита не покрывает стоимость всего обучения;
- в случае отчисления из ВУЗа кредит все равно должен быть выплачен.

К сожалению, из-за низких процентных ставок образовательный кредит не привлекателен для кредитных организаций. Поэтому, число банков, выдающих данный кредит не велико. Широкого распространения этот вид кредитования так же не получил. Банки считают причиной непопулярности слабые действия со стороны государства по поддержанию данной программы – возможность получения льготных кредитов на образование практически не освещается Министерством. Кредитные организации сами рекламируют образовательный банковский продукт. Со стороны заемщиков также можно выделить причины непопулярности кредитов на образование. Главная из них – ограниченное число ВУЗов, выбранных программой льготного образовательного кредитования. Кроме того в 18 лет человек не всегда уверен в выбираемой профессии, а вкладывать средства, тем более заемные, в то, в чем ты не уверен это не выгодно. В случае отчисления или ухода по собственному желанию заемщик все же несет обязательства по кредиту.

В динамике процент российских студентов, обучающихся на средства образовательного кредита, представлен на диаграмме 1.

Диаграмма 1 - Процент российских студентов, использующий образовательный кредит 2000-2017 годы



Судя по данным диаграммы 1, видно, что с 2000 по 2004 годы всего полпроцента студентов в нашей стране пользовались данными кредитами, в 2005-2007 годах наблюдалась положительная динамика на уровне 1%, в 2012 процент российских студентов, использовавших образовательный кредит составил 6%, в 2017 по прогнозам аналитиков ожидается 12 %.

Общий объём образовательных кредитов, выданных банками – участниками эксперимента, за период 2007–2012 годов составил 230,77 млн рублей (около 1 тыс. образовательных кредитов).

Объём субсидий из федерального бюджета на возмещение части затрат на уплату процентов по образовательным кредитам, предоставляемым студентам в рамках эксперимента, за указанный период составил 11,65 млн рублей, за 10 месяцев 2013 года – 20,8 млн рублей.

Ежегодно Минобрнауки России проводит отбор ВУЗов – участников эксперимента. В 2013 году их количество составило 134.

Наибольшее число студентов в рамках эксперимента обучается в Национальном исследовательском университете «Высшая школа экономики» (317 человек), Московском государственном университете им. М.В.Ломоносова (212 человек), Санкт-Петербургском государственном университете (104 человека).

Список литературы:

1. <http://www.edu.ru/abitur/act.42/index.php>
2. <http://минобрнауки.рф/проекты/кредиты>
3. <http://www.sravni.ru/kredity-na-obrazovanie/>

Сулейменова З.А.

Омский филиал Финуниверситета

МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ВЫРАВНИВАНИЯ

Аннотация. Целью данной статьи является разработка предложений по повышению роли межбюджетных трансфертов в качестве инструмента стимулирования социально-экономического развития регионов России.

Ключевые слова: межбюджетные отношений, налоги, межбюджетные трансферты.

M INTERBUDGETARY TRANSFERS AS AN INSTRUMENT OF FINANCIAL EQUALIZATION

Abstract. The purpose of given article is to develop proposals to enhance the role of interbudgetary transfers as a tool of stimulation of social and economic development of regions of the Russian Federation.

Keywords: interbudgetary relations, taxes, interbudgetary transfers.

Одни регионы имеют богатые природные ресурсы, другие обладают важным стратегическим положением, определяющим их значение в государстве. Природные ресурсы принадлежат всем гражданам. Это предопределяет наличие межбюджетных отношений. Согласно ст. 6 Бюджетного кодекса РФ: межбюджетные отношения – взаимоотношения между публично-правовыми образованиями по вопросам регулирования бюджетных правоотношений, организации и осуществления бюджетного процесса [1].

Система межбюджетных отношений объединяет бюджеты разных уровней, обеспечивая функционирование бюджетной системы. Один из наиболее значимых недостатков бюджетной системы любого государства заключается в том, что при любой стратегии распределения налоговых и неналоговых доходов и расходных обязательств, возникает вертикальный и/или горизонтальный дисбаланс между субъектами межбюджетных отношений. Роль инструментов регулирования этих дисбалансов выполняют межбюджетные трансферты, налоги и сборы.

Любая федерация на сегодняшний момент имеет в своем составе как экономически сильные, так и слабые субъекты, которые в результате распределения доходных полномочий с налогооблагаемой базы не получают необходимого объема средств. Здесь инструментом бюджетного регулирования и сбалансирования выступают межбюджетные трансферты. Межбюджетные трансферты – это средства, предоставляемые одним бюджетом бюджетной системы Российской Федерации другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации; т.е. финансовая помощь [1]. Основные положения о межбюджетных трансфертах определены в главе 16 Бюджетного кодекса.

Межбюджетные трансферты осуществляются через Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов РФ, Фонд регионального развития, Фонд реформирования региональных и муниципальных финансов и Фонд компенсаций. Размер финансовой помощи субъекту Федерации определяется на основе нормативов финансовых затрат на предоставление государственных услуг.

Межбюджетные трансферты из федерального бюджета бюджетам бюджетной системы Российской Федерации предоставляются в следующих формах [1]:

- 1) дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации;
- 2) субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации;
- 3) субвенций бюджетам субъектов Российской Федерации;
- 4) иных межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов Российской Федерации.

Финансовые меры государственного воздействия лишь частично снижают существующую дифференциацию, но не обеспечивают устойчивого экономического и социального развития, так как не стимулируют субъектов-реципиентов повышать уровень доходов граждан в ожидании выравнивающих трансфертов, а субъектов-доноров – предпринимать активные действия по дальнейшему развитию экономики, так как все последующие доходы уходят к другим регионам. Таким образом, мы столкнулись с тем, что масштабная финансовая помощь субъектам Сибирского федерального округа сформировала иждивенческий настрой у многих регионов.

Чтобы лучше разобраться в сложившейся системе межбюджетных отношений в России, предлагаем анализ экономических и статистических данных: уровень дотационности регионов, динамику объема налоговых доходов, динамику межбюджетных трансфертов, предоставляемых федеральным бюджетом.

Омская область относится к депрессивным регионам, основной характеристикой которых выступает трансфертная экономика, которая характеризуется высокой долей безвозмездных доходов. Из таблицы 1 видно, что доля безвозмездных доходов в Омской области в 2013 году составила 22,09 % от всех доходов бюджета Омской области.

Таблица 1

Уровень дотационности консолидированных бюджетов СФО в 2013 году [4]

Субъект СФО	Доходы, млн. руб.	Безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, млн. руб.	Реальный уровень дотационности в 2013 году, %	Примерный уровень безвозмездных поступлений в доходах бюджета, %
Кемеровская область	102 934,16	11 922,22	11,58	10-20%
Красноярский край	155 153,51	19 831,13	12,78	
Новосибирская область	115 201,11	14 812,14	12,86	
Иркутская область	106 864,86	13 823,73	12,94	
Томская область	47 592,97	8 041,21	16,90	
Омская область	70 116,99	15 488,85	22,09	20-30%
Республика Хакасия	19 256,01	4 506,55	23,40	30-40%
Забайкальский край	45 884,97	18 132,08	39,52	
Алтайский край	79 034,55	32 394,98	40,99	
Республика Бурятия	45 159,47	21 925,76	48,55	
Республика Алтай	12 794,22	9 034,82	70,62	выше 70%
Республика Тыва	18 529,99	14 438,11	77,92	

По данным таблицы 2 видно, что планируется сокращение общего количества межбюджетных трансфертов из федерального бюджета, предоставляемого региональным бюджетам. Планируется рост доходов консолидированных бюджетов за счет налоговых и неналоговых бюджетом, что способствует сокращению количества выдаваемых межбюджетных трансфертов, однако, они продолжают занимать значимое положение в обеспечении сбалансированности бюджетной системы.

Динамика доходов региональных бюджетов в 2012–2015 гг.[3]

(млрд. рублей)

	2012 год оценка	2013 год прогноз	2014 год прогноз	2015 год прогноз	2015 год в % к 2012 году
Доходы – всего	8 074,3	9 061,7	9 839,1	10 958,3	135,7
в % ВВП	13,2	13,6	13,3	13,2	
в % к предыдущему году	105,6	112,2	108,6	111,4	
в том числе:					
налоговые и неналоговые доходы	6 716,5	7 764,8	8 654,4	9 789,6	145,8
в % ВВП	11	11,7	11,7	11,8	
в % к предыдущему году	101,8	115,6	111,5	113,1	
межбюджетные трансферты из федерального бюджета	1 357,8	1 296,9	1 184,7	1 168,7	86,1
в % к предыдущему году	92,4	95,5	91,3	98,6	
в % к доходам	16,8	14,3	12	10,7	

За весь период существования межбюджетных отношений важной задачей является снижение иждивенческих настроений в регионах и усиление мотивации регионов к развитию собственной налоговой базы. Снижение иждивенческих настроений неразрывно связано с решением задачи стимулирования регионов к наращиванию собственных доходов.

В рамках реформирования межбюджетных отношений предлагается снизить долю нецелевых трансфертов из федерального бюджета, направленных в региональные бюджеты. Это связано с тем, что Федеральный фонд финансовой поддержки регионов (далее ФФПР) изначально нацелен на обеспечение всех регионов сравнительно одинаковой возможностью по предоставлению государственных и муниципальных услуг. Получается, что задачи стимулирования регионов к самостоятельному наращиванию налогового потенциала, а также повышение финансовой дисциплины региональных властей препятствуют достижению главной цели фонда. В случае с дотациями из ФФПР данное раздвоение целей только осложнит процедуру распределения средств из фонда.

Поэтому целесообразно в качестве стимулирующего инструмента использовать целевые трансферты, а именно, субсидии из Федерального фонда софинансирования. Данный вид трансферта исключает нецелевое использование средств федерального бюджета и будет эффективен при условии, что цель будет узконаправленный характер и при ее достижении можно будет сделать оценку.

Однако и этот вид межбюджетных трансфертов имеет недостатки. Среди его недостатков есть общий, характерным всех видам трансфертов, это методика распределения трансфертов между бюджетами. Методики распределения несовершенны: они устаревают, так как социально-экономическая сфера постоянно изменяется, некоторые регионы развиваются быстрее остальных и т.д.; появляются новые факторы, которые не учитываются, но имеют существенное значение на уровень обеспеченности региона.

Другой недостаток субсидий вытекает из его достоинства. Как известно, субсидии предоставляются на определенные цели на условиях ограниченного софинансирования. Для того, чтобы получить субсидии, необходимо предоставить отчетности о собственном финансовом проекте и о целевом использовании субсидий в процессе его реализации, что повышает финансовую подотчетность региональных властей федеральному центру и делает региональные бюджеты прозрачными. Т.е. положительно влияет на эффективность использования федеральных средств.

Однако не всегда представляется возможным получить субсидии для участия в мероприятиях федеральных целевых программ, или в качестве бюджетных инвестиций в объекты капитального вложения, и иных целях, потому что средств у региональных бюджетов может и не быть. Допустим, для постройки детского садика необходимо 3 млн. руб., федеральные власти готовы субсидировать в размере 50% , т.е. другая половина должны быть обеспечена средствами регионального бюджета. Однако из-за больших налоговых недопоступлений средств в бюджете субъекта не хватает и тогда субъект РФ не может принять участие в программе софинансирования.

В качестве решения данной проблемы можно предложить симбиоз государственно-частного партнерства и межбюджетного трансферта. Если для того же строительства детского сада региональные власти нашли бы частного инвестора, который готов был бы финансировать проект в размере 40% , тогда для получения федеральных субсидий требовалось бы обеспечить проект лишь 10% средств из регионального бюджета. Хотя привлечение частного инвестора несет за собой некий риск, но выгода от такого сотрудничества велика для развития региона. Для использования такого симбиоза необходимо закрепить положения о возможном привлечении частных средств в нормативно-правовой базе, а также разработать методику оценки риска привлечения этих средств.

О важности межбюджетных отношений свидетельствует Министра регионального развития Российской Федерации И.Н. Слюняева на научно-практической конференции «Бюджетный федерализм: итоги и перспективы». По его словам: «Успешное развитие субъектов Российской Федерации во многом зависит от качества федеративных отношений, а также от эффективного взаимодействия всех ветвей и уровней власти,

органов местного самоуправления, органов государственной власти Российской Федерации и субъектов Федерации»[2]. Особое внимание будет уделяться совершенствованию порядка предоставления межбюджетных трансфертов, которые будут решаться в рамках государственных программ.

Реформирование и совершенствование межбюджетных отношений - это непрерывный процесс. Социально-экономическая сфера претерпевает изменения во времени, поэтому с ними вместе меняются финансовая политика и выстраивание межбюджетных отношений. Поэтому всегда необходимо находится в поиске оптимального и в вопросе разграничения доходов между бюджетами. С одной стороны, можно не разграничивать налоговые доходы между региональными и местными бюджетами и выплачивать только дотации из федерального бюджета на развитие регионов и муниципалитетов. С другой стороны, можно максимально повысить долю налоговых источников в региональных и муниципальных бюджетах. В первом случае, у территориальных властей исчезнут стимулы для эффективного управления налоговыми доходами. А во втором случае будет усиливаться различия в развитии субъектов и муниципальных образований, а у федерального бюджета будут отсутствовать необходимые средства для того, чтобы обеспечить горизонтальное выравнивание развития территорий. Поэтому очень важно найти оптимальное сочетание первого и второго подходов в разграничении налоговых источников.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс РФ//ИПЦ «Консультант плюс».
2. Выступление Министра регионального развития Российской Федерации И.Н. Слюняева на научно-практической конференции «Бюджетный федерализм: итоги и перспективы» /Пресс-служба[Электронный ресурс]/Сайт Минрегион России. Режим доступа: http://www.minregion.ru/news_items/4178?locale=ru, свободный. – Загл. с экрана
3. Программа «Основные направления бюджетной политики в 2013-2015 гг.» //ИПЦ «Консультант плюс».
4. Сводная таблица исполнения бюджетов субъектов РФ на 01.12.2013[Электронный ресурс]/Сайт Минфин РФ. Режим доступа: http://info.minfin.ru/subj_analytics.php, свободный. – Загл. с экрана.

Танербергенова Г.И.

Омский филиал Финуниверситета

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ

Аннотация. Налогообложение банков имеет свои отличительные черты, которые связаны со спецификой банковской деятельности. Одной из таких отличительных черт является налогообложение прибыли банков.

Ключевые слова: налог на прибыль, банк, НК РФ.

Банки являются важным субъектом налоговых отношений. Они играют важную роль и выполняют много функций в финансовом секторе.

В налоговой системе банки имеют свою специфику, так как они пополняют бюджет за счет уплаты налогов, т.е. выступают налогоплательщиками налогов, а также, через них ведутся расчеты других налогоплательщиков, т.е. выступают некими посредниками в налоговых отношениях других плательщиков и налоговых органов.

Тема взаимоотношений банка и налоговых органов всегда актуальна и затрагивает интересы не только банков, но и их клиентов-налогоплательщиков. Поддержание баланса между мерами по соблюдению банковской тайны и контролем государства за банковскими операциями налогоплательщиков зависит от выполнения требований действующего законодательства в установленном порядке.

Налогообложение банков имеет свои отличительные черты, которые связаны со спецификой банковской деятельности. Одной из таких отличительных черт является налогообложение прибыли банков.

Анализируя действующее налоговое законодательство по вопросу налогообложения прибыли коммерческого банка, можно сделать вывод о том, что порядок учета доходов, расходов и определения налогооблагаемой базы достаточно хорошо определен, однако есть места в НК РФ, требующие пояснений.

Так, например, в ст. 290, в которой говорится об особенностях определения доходов банка, не подразделены доходы банка, как это сделано в ст.249 и 250. Вопрос о том, стоит ли учесть разделение доходов на доходы от реализации и внереализационные доходы в ст. 290 остается дискуссионным.

С одной стороны, можно было бы также разделить доходы как в ст. 245 и 250. С другой стороны, ст. 290 построена на базе существующих банковских операций, что вызывает сложность разделение доходов от банковских операций на доходы от реализации и внереализационные доходы. Хотя существуют сложности с определением дохода к одной или второй группе доходов, на практике в большинстве случаев коммерческие банки, придерживаясь принципа деления доходов на эти два вида, правильно распределяют доходы от

банковской деятельности. Из этого следует, что, в принципе ст. 290 не требует изменений, т.е. в налоговом законодательстве не требуется учета деления всех видов доходов от банковских операций.

Необходимо отметить, что коммерческие банки вправе самостоятельно в учетной политике для целей налогообложения классифицировать доходы от банковской деятельности, указанные в ст.290, как доходы от реализации и внереализационные доходы в зависимости от того, относятся ли соответствующие операции к уставной деятельности.

Много неопределенностей вызывают статьи НК РФ, посвященные расходам для целей налогообложения по налогу на прибыль. Надо отметить, что налог на прибыль является самым сложным налогом. Так как он определяется в последнюю очередь после остальных налогов (НДС, государственной пошлины и т.д.) и рассчитывается на базе учета расходов на другие налоги.

Помимо проблем с учетом расходов на рекламу существует масса проблем с учетом других расходов банка, связанных с осуществлением им своей деятельности.

Что касается определения расходов для целей налогообложения, также как и для определения доходов, спорные ситуации необходимо решать, основываясь на действующем законодательстве и приговорах судов, вынесенных по соответствующему интересующему вопросу. Судебная практика решения спорных вопросов сформировала огромную базу возможных ситуаций и пути выхода из них.

Таким образом, существующее налоговое законодательство дает определенную базу для расчета налога на прибыль коммерческого банка в общих вопросах. Для частных вопросов есть решения судов, т.е. если возникает спорная ситуация, которая может привести к неблагоприятным последствиям, то коммерческому банку следует, в первую очередь, узнать был ли прецедент в судебной практике по интересующему вопросу. В противном случае, коммерческому банку следует самому обратиться в суд для выхода из сложившейся спорной ситуации.

Как видно, налогообложение коммерческих банков – проблема чрезвычайно сложная. Банки являются не только крупными налогоплательщиками, но и экономическими субъектами, платежеспособность которых имеет большое значение.

В этой связи возникает необходимость формирования такой системы налогообложения банков, которая стимулировала бы их деятельность в направлении увеличения вложений средств в реальный сектор экономики, позволила бы увеличить их доходы, а, следовательно, балансовую прибыль, способствовала бы увеличению суммы уплачиваемых налогов, поступающих в бюджеты разных уровней.

Руководствуясь налоговым законодательством, в частности главой 25 НК РФ, можно прийти к выводу, что проблемы расчета налога на прибыль возникают не только у коммерческих банков и других видов кредитных организаций, но и у организаций, не занимающихся банковской деятельностью. Из этого следует, что в перспективе кажется вполне возможным и обоснованным внесение некоторых поправок в эту главу. Главное, чтобы, внося поправки, проблем стало меньше, а не наоборот. Ведь возможно такое, что внесенные поправки лишь загромоздят и без того сложное определение налога на прибыль. Также, возможно, что поправки будут несвоевременны. Это обусловлено тем, что поправки в налоговое законодательство вносятся тогда, когда этого требует время, требуют существенные изменения в экономике страны.

Для коммерческого банка налог на прибыль – важнейший налог. Поэтому его расчет оказывает сильное влияние на деятельность коммерческого банка. Отсюда рождается проблема построения такой налоговой системы, которая бы отвечала всем требованиям банковской деятельности. Исследование действующей системы расчета налога на прибыль и ее возможной перспективы развития не дают точного ответа, к каким результатам могут привести изменения, которые можно внести в налоговое законодательство. Анализ таких результатов представляет особую сложность из-за наличия огромных факторов существенных и не очень, которые, в конечном счете, приводят к определенному итогу.

Из всего вышесказанного можно прийти к выводу, что глава 25 НК РФ требует доработки в части определения особенностей доходов и расходов, связанных с осуществлением банковской деятельности.

Федоровых О.П., Компаниец Я. В.
Омский филиал Финуниверситета

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДОЛГОВОЙ ПОЛИТИКИ НОВОСИБИРСКОЙ И ТОМСКОЙ ОБЛАСТЕЙ СФО

Формирование долговой политики и управление накопленным долгом – сложная и важная задача органа власти субъекта РФ, что и определяет актуальность обращения к данной теме. На сегодняшний день в СМИ появились заявления о том, что ряд регионов РФ в ближайшие годы могут стать банкротами. Заметим, что понятие банкротства неприменимо к бюджетам органов власти - законодательство предусматривает иммунитет бюджетов от банкротства, - но если объем госдолга или объем просроченной задолженности по долговым обязательствам превысит предельно допустимые значения, предусмотренные БК РФ, в отношении субъекта федерации вводятся меры административной ответственности и принудительного взыскания задолженности. Цель исследования - определение лучших практики управления субфедеральным долгом на примере двух регионов СФО.

Изучение нормативно-правовых актов администраций Новосибирской и Томской областей – «Основных направлений долговой политики» и доступной статистической информации позволяет сделать следующие заключения.

1. Цели долговой политики сравниваемых регионов в целом идентичны. «Программы заимствований», как правило, нацелены на поддержание ликвидности бюджета на уровне, необходимом для своевременного и полного выполнения финансовых обязательств перед получателями средств бюджета, т.е. для предотвращения «кассовых разрывов». В целях минимизации стоимости обслуживания ранее принятых долговых обязательств займы осуществляют также независимо от наличия временно свободных средств - их производят, исходя из складывающейся конъюнктуры финансовых рынков.

2. Абсолютный размер госдолга и Новосибирской и Томской областей увеличивается, также как относительный показатель долговой нагрузки: «отношение госдолга к доходам бюджета без учета безвозмездных поступлений», который в Новосибирской области ниже, чем в Томской области (Табл.1). Требования БК РФ по объему госдолга выполняются.

Таблица 1

Размер госдолга в % к доходам бюджета без учета безвозмездных поступлений [рассчитано по [1]]

Показатели	1.01.2010	1.01.2011	1.01.2012	1.01.2013
Томская область	35,8	30,80	25,40	32,20
Новосибирская область	10,50	15,60

3. Расходы бюджета на обслуживание госдолга возрастают и в Новосибирской, и в Томской областях. В Новосибирской: со 145 миллионов рублей в 2010 году до запланированных 7,29 миллиардов рублей в период 2014-2019г.г. в соответствии с программой по управлению финансами, однако размер их, так же как размер дефицита бюджета (11,9% доходов бюджета по плану 2013г.) не превышает критериальных значений БК РФ.

В Томской области размер дефицита бюджета в % к доходам бюджета ниже - 7,8% (2013г.), в 2011 году бюджетные ассигнования на обслуживание госдолга были предусмотрены в размере 647,7 млн. рублей, в 2012 году – 786,2 млн. рублей, в 2013 году – 870,4 млн. рублей.

4. Структура госдолга типичная, как для всех российских регионов: снижается доля бюджетных кредитов, сохраняется высокий удельный вес кредитов КБ, объемы предоставленных гарантий постепенно увеличиваются. Интерес для исследования представляет «умение регионов брать деньги на рынке».

Ретроспективный анализ показывает, что Новосибирская область имеет положительный опыт заимствований на рынке. В 2003г. заем на 1,5 года в объеме 1,5 млрд. руб., погашен в 2005г., в 2004г. на 2 года - 1,5 млрд. руб., погашен в 2006г., в 2005г. на 4 года - 1,5 млрд. руб., погашен полностью, в 2006г. заём на 3,5 года - 1,04 млрд. руб., погашен в 2010г. Облигации 2006г. включены в котировальный список ММВБ, в 2008г. - в Ломбардный список Банка России – свидетельство высокой ликвидности и большого объема торгов. Область являлась победителем конкурса «Лучший эмитент года» в 2005, 2006, 2007.

В 2011 -2012гг. Новосибирская область не осуществляла заимствований с рынка, но такая осторожность оправдана. Губернатор региона В.Юрченко аргументировал это так: «Я хочу, чтобы облигационные займы брались только под конкретные задачи, а не под текущие нужды: может быть, под строительство метро, развитие дорожной сети, строительство лечебных учреждений, театра, спортивного дворца» [2]. И это правильно, потому что согласно теории государственного долга инвестиционная направленность – это основное предназначение госдолга. Накопление заемных средств, исходяно привлеченных только для устранения кассового разрыва, опасно. В июле 2013г. Минфин области вновь объявил аукцион на право заключения государственного контракта на оказание финансовых услуг при размещении и обращении облигаций. Новосибирской области.

Долговой политики Томской области уникальна тем, что на протяжении 5 лет эмитируются облигации областного внутреннего займа (ООВЗ) для заемщиков – физических лиц. В 2011 году выпускались облигации с купонным доходом 8,5% годовых, в 2012 году по данным официального сайта облигационных займов Томской области также осуществлялись размещения ОВВЗ с купонным доходом 8,6% годовых на сумму 3 млрд.руб., что можно оценить как крупный заем на выгодных условиях. В 2013 году произошло доразмещение облигаций, которые выпущены в 2012 год, еще на сумму 2 млрд.руб. с доходностью от 8,0-8,6% годовых. Купонные выплаты осуществляются ежеквартально. Данный опыт следует оценить как положительный: решается задача не только получить ресурсы для финансирования дефицита бюджета, но и расширить финансовый кругозор граждан, мотивировать их к тому, чтобы они осознанно подходили к выбору способа сбережения своих средств. Приобретая облигации Томской области, инвестор вкладывает свободные денежные средства в надежный рыночный инструмент с постоянной доходностью.

Итак, изучение практики долгового финансирования региональных бюджетов дает основания сделать заключение о нарастании долговой нагрузки бюджетов, о важности своевременного выстраивания механизма заимствований с рынка в форме ценных бумаг. Но обращает на себя внимание еще одна проблема - проблема контроля за использованием привлеченных средств, точнее, за соблюдением «золотого правила»

государственных финансов: «занимай, чтобы инвестировать». В составе источников финансирования дефицита бюджета указывается лишь главный администратор по коду источника финансирования дефицита бюджета вне связи с планированием конкретных инвестиционных программ. В БК РФ не предусмотрено отдельное выделение источника финансирования из займов на инвестиционные программы, соответственно в паспорте долгосрочных инвестиционных программ определяется общий объем финансирования, но не указывается отдельно объем заемных средств и порядок возможного погашения займов за счет доходов от реализации инвестиционных объектов. Таким образом, государственные займы субъектов Федерации в настоящее время не являются целевым источником финансирования крупномасштабных программ регионов, а значит, могут быть использованы на любые цели.

Литература:

1. Министерство финансов и налоговой политики Новосибирской области: официальный сайт [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://mfns0.nso.ru/>
2. Interfax: Губернатор Новосибирской области В.Юрченко: "Этот год был непростым, но мы удовлетворены его итогами"[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.interfax-russia.ru/Siberia/exclusives.asp?id=370549>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Государственные облигации Томской области: официальный сайт [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://bonds.tomsk.ru>
4. Департамент финансов Томской области: официальный сайт [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.findep.org/>
5. Информационно-аналитический раздел Минфина РФ: официальный сайт [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://info.minfin.ru>
6. Рейтинговое агентство «РИА РЕЙТИНГ» [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://riarating.ru/>
7. Сибирский бизнес-обозреватель «resfo.ru» [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.resfo.ru>

Феклистова Ю.Н.
Омский филиал Финуниверситета

ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ИСЧИСЛЕНИИ И УПЛАТЕ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация. В статье на основе статистических данных проведен анализ значимости налога на доходы физических лиц в формировании доходной части бюджетов различных уровней бюджетной системы. Рассмотрены основные проблемы, связанные с исчислением и уплатой данного налога, а также возможные пути их решения.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, пропорциональная и прогрессивная ставки налога.

PROBLEMS OF THE PERSONAL INCOME TAX COMPUTATION AND PAYMENT AND WAYS OF THEIR SOLVING

Abstract. In the article on the basis of statistical data the analysis of importance of personal income taxes in the forming of different levels of budget system revenue is carried out. Main problems concerned with the tax computation and payment are considered as well as possible ways of their solving.

Keywords: personal income tax, proportional and progressive tax rates.

Налоговые поступления составляют большую часть доходов бюджета, обеспечивая стабильную жизнедеятельность государственного аппарата и институтов общества. Что касается значимости налога на доходы физических лиц (далее НДФЛ), то стоит отметить, что данный налог играет значительную роль в формировании доходной части бюджетов субъектов Российской Федерации. В этом можно убедиться, рассмотрев в качестве примера поступления НДФЛ в бюджет Омской области. Согласно данным, размещенным на официальном сайте УФНС по Омской области, доля НДФЛ в общем объеме налоговых поступлений в местный бюджет стабильно находится на высоком уровне, что подтверждается данными, приведенными в Таблице 1.

Таблица 1

Динамика поступления налога на доходы физических лиц в бюджет Омской области в 2007-2012 гг.

	Значение показателя, млн. руб.					
	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.
Всего поступлений:	7 027,2	9 417,113	9 171,314	9 971,631	11 584	11 321
Из них:НДФЛ	4 492.3	5 821,414	5 563, 805	6 053,856	6 737	7 665

Доля НДФЛ, %	63,93	61,82	60,67	60,71	58,16	67,71
--------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Источник: данные для расчета доли НДФЛ: Информация о поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджеты муниципальных образований Омской области за январь – декабрь 2007г., 2008г., 2009 г., 2010г., 2011г., 2012г.; УФНС по Омской области [официальный сайт].

В среднем, доля НДФЛ за период 2007-2012гг. составляет 62,16% от всей совокупности поступлений, что доказывает значимость данного налога в формировании доходной части бюджета Омской области.

Что касается значения поступлений НДФЛ для доходов консолидированного бюджета РФ, то выделив данные о поступлениях данного налога в структуре консолидированного бюджета РФ за период 2007 – 2012гг., можно рассчитать долю НДФЛ в общем объеме поступлений. Результаты расчетов приведены в Таблице 2.

Таблица 2

Доля НДФЛ в общей сумме доходов консолидированного бюджета РФ

	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.
Доходы – всего, млрд. руб.	13368,3	16003,9	13599,7	16031,9	20855,4	23435,1
НДФЛ, млрд. руб.	1266,6	1666,3	1665,8	1790,5	1995,8	2261,5
Доля НДФЛ, %	9,47	10,41	12,25	11,17	9,57	9,65

Источники: исходные данные для расчета доли НДФЛ: Консолидированный бюджет РФ и бюджеты государственных внебюджетных фондов в 2007 – 2012 гг.: Российский статистический ежегодник 2012; сайт Федеральной службы государственной статистики.

Средняя величина доли НДФЛ в общем объеме поступлений за период 2007-2012гг. составила 10,42%. Несмотря на относительно небольшую долю данного налога в общем объеме доходов консолидированного бюджета РФ, не стоит принижать значимость НДФЛ, потому что, во-первых, объект налогообложения НДФЛ охватывает крайне широкий круг доходов населения, а, во-вторых, среди всех налогов, которые уплачиваются физическими лицами, НДФЛ является наиболее значимым по суммам, поступающим в бюджеты.

В целом, методика исчисления НДФЛ достаточно проста. Как заметила Тедеева В.Г., «ставки налога фиксированы, объекты – конкретны, а налоговая база определяется четко» [3]. Это и обуславливает простоту для налогообложения. В то же время при исчислении НДФЛ на практике возникает огромное количество спорных ситуаций, на основе законодательства однозначное решение возникающих проблем не всегда представляется возможным. Налоговый кодекс РФ включает лишь общие основы исчисления и уплаты НДФЛ, уточняет его элементы, поэтому он не в состоянии ответить на все возникающие вопросы либо из-за отсутствия необходимой детализации отдельных пунктов, либо из-за наличия возможности неправильной или неоднозначной трактовки некоторых положений. В качестве доказательств обоснованности данного утверждения можно привести пример: на предприятиях, финансовое положение которых нестабильно по каким-либо причинам (сезонный характер хозяйственной деятельности, нерентабельное производство и т.д.), могут наблюдаться нарушения регулярности выдачи заработной платы рабочим, что, в свою очередь, может спровоцировать появление спорных вопросов по поводу определения периода, который учитывается при налогообложении дохода. В письме от 07.10.13 № БС-4-11/17931@ ФНС уточняет, что доходы физических лиц в целях налогообложения признаются в периоде их фактического получения.

У налоговых агентов часто возникают вопросы, затрагивающие подобные тонкости, спорные ситуации, решение которых требует использования всей нормативно-правовой базы, которая касается налогообложения, а также привлечения высококвалифицированных специалистов, справочных систем (например, бухгалтерская справочная система «Система Главбух»). Для устранения выделенных проблем неоднозначности трактовки тех или иных положений абстрактные определения требуют уточнения, неоднозначность трактовки – дополнительных пояснений, недостатки – устранения. Каждый год в законодательство вносятся, касающиеся, в том числе, налогообложения, поправки, многочисленные изменения. В доказательство можно привести изменения, которые вступили в силу с 1 января 2013 года и коснулись статей главы 23 НК РФ, изменения в большей степени связаны с уточнением перечня доходов, не подлежащих налогообложению. Также с целью устранения проблем неточности или неоднозначности трактовки отдельных положений НК РФ необходимые уточнения вносятся путем опубликования разъяснительных писем Министерством финансов или Федеральной налоговой службой. Более того, существует определенная судебная практика по возникающим спорам в этой области.

Налоговые органы беспокоит такое явление, как «конвертная», или «серая» форма оплаты труда, которая скрывает значительную часть доходов работников и, тем самым, приводит к сокращению налоговой базы, а следовательно, уменьшает денежные потоки, поступающие в бюджет от налогоплательщиков. По устранению данной проблемы определенные меры уже были предприняты. К ним можно отнести установления минимального уровня заработной платы, который связан с минимальным прожиточным минимумом. Определенные улучшения были достигнуты, но они не соответствовали ожиданиям. Для достижения более значительных результатов необходимо предпринимать действия по повышению действенности контроля за доходами налогоплательщиков, а также за движением наличных денег в экономике. Неэффективный контроль дает возможность обналичивать денежные средства в большем объеме, тем самым создавая условия для

выплаты «серых» заработных плат, а индивидуальным предпринимателям почти бесконтрольно осуществлять операции с наличностью. Возможно, целесообразно было бы, по примеру развитых стран, предоставить налоговым органам право отслеживать прирост имущества налогоплательщиков и уровень потребления за налоговый период. В этом случае, осуществление определенных расходов или наличие накоплений указывало бы на неуплату налогов, а значит, приводило к применению санкций, избежание которых стимулировало бы налогоплательщиков искать пути уплаты налогов с неучтенных доходов.

Многие специалисты подвергают критике установление плоской шкалы по НДФЛ. Одной из причин недовольства является то, что общая для всего населения шкала не способствует сглаживанию дифференциации общества по уровню дохода, что является достаточно актуальной проблемой, так как разница между богатым населением и бедным стабильно высокая. По данным Росстата, так называемый децильный коэффициент в 2012 году увеличился по сравнению с 2011 годом на 0,2 и составил 16,4. Проблемы, возникающие в связи с установлением плоской шкалы НДФЛ, равной 13%, предлагается решить путем введения прогрессивной шкалы. Определенные шаги в этом направлении уже сделаны: в НК РФ выделены как доходы, которые облагаются по пониженной ставке, равной 9%, так и те, которые облагаются по завышенной ставке, составляющей 30% или 35%. Однако стоит заметить, что эти случаи имеют сугубо частный характер, и указанные ставки применяются либо в конкретных, крайне узких сферах, либо по отношению к ограниченному кругу налогоплательщиков. Поэтому принятые меры недостаточны для сглаживания ярко выраженной дифференциации общества в области полученных доходов. В Государственную Думу неоднократно поступали законопроекты о введении прогрессивной ставки налога (законопроекты, представленные в 2004 г., 2005 г., 2006 г., 2007 г., 2010 г. (трижды), 2011 г., 2013 г.), но каждый раз принималось решение об отклонении. Антон Силуанов, министр финансов утверждает, что в "основных направлениях налоговой политики до 2016 года" изменение шкалы НДФЛ не предусмотрено. "Никто не исключает, что это когда-либо произойдет, но будет ли это 2018 год, 2020-й, 2025-й..." — добавил министр [4]. Далеко не все выступают в пользу отмены плоской шкалы налогообложения доходов населения, о подобной идее отрицательно отзывались, в том числе, Алексей Кудрин, экс-министр финансов и Михаил Мишустин, Глава федеральной налоговой службы. Последний, в свою очередь заявил, что «Плоская шкала НДФЛ — это то, что нам обеспечивает, в том числе, конкурентное преимущество нашей налоговой системы перед налоговыми системами других стран. Надо ли платить больше богатым? Да, надо. Через налог на недвижимость этого можно добиваться» [4]. Специалисты опасаются появления новых проблем, в случае перехода России к прогрессивной ставке. К таким потенциальным проблемам можно отнести техническую. Введение прогрессивной шкалы потребует от налогоплательщиков самостоятельное декларирование полученных ими в налоговом периоде доходов, это в свою очередь, потребует от них умений заполнять соответствующие документы. Значительная часть граждан будет вынуждена прибегать к помощи специалистов, в тоже время увеличится нагрузка на налоговые органы, что не позволит вовремя и эффективно осуществлять контрольно-надзорные функции в отношении предоставленной документации, что может поспособствовать уклонению налогоплательщиками с высокими доходами от уплаты налогов.

При установлении той или иной системы налоговых ставок кроме вопроса о выгоде государства и налогоплательщиков возникает вопрос социальной справедливости. Та часть населения, доходы которой относительно не велики, могут одобрить прогрессивную шкалу для расчета НДФЛ, которая уменьшает дифференциацию общества в области финансовой обеспеченности, считая это справедливым решением. Остальная же часть населения может выступить против прогрессивной ставки по налогу на доходы физических лиц, не желая отдавать государству часть заработанных средств в большем размере, и при установлении более высоких ставок может возникнуть проблема сокрытия налогоплательщиками с высоким уровнем дохода своих налогооблагаемых доходов. Это, в свою очередь, может привести к потере бюджетом части потенциальных доходов, повышению затрат налоговых органов на цели контроля и предупреждения нарушений налогового законодательства.

Наличие преимуществ и недостатков как у плоской, так и у прогрессивной ставок НДФЛ обуславливает непрекращающиеся дискуссии по поводу реформирования в этой области. Безусловно, прогрессивная шкала данного налога ориентирована на достижение социальной справедливости, но для таких коренных изменений государству необходимо выработать определенную базу (устранение таких проблем, как несовершенство и устаревшие положения законодательства в области налоговых преступлений, неподготовленность фискальных органов и др.).

Важность налога на доходы физических лиц как источника пополнения бюджетов различных уровней бюджетной системы РФ не ставится под сомнение, поэтому проблемы, связанные с исчислением и уплатой НДФЛ не могут остаться без внимания государственных органов.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации;
2. Российский статистический ежегодник 2012// Федеральная служба государственной статистики – М: Росстат, 2012;
3. Тедеева В.Г. Проблемы применения НДФЛ и пути их решения [Электронный ресурс]//Режим доступа: <http://www.tmy.mwport.ru/files/2011-2-econ-02.pdf> , свободный;

4. Информационное агентство «Хакасия»: Россия хочет отменить 13-процентный подоходный налог [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.19rus.info/news/106751.html>, свободный;

5. Информация о поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджеты муниципальных образований Омской области за январь – октябрь 2013 года; УФНС по Омской области [официальный сайт] URL: https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCgQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.r55.nalog.ru%2Fhtml%2Fsites%2Fwww.r55.nalog.ru%2F2013%2F2013-10-mb.doc&ei=mfY_UbqI6vJ4wT4k4Eg&usq=AFQjCNFCEFLl3gT_zDdXvQsYTTpi0nA_5Q&bvm=bv.64125504,d.bGE

Хайрулина Д.В.

Омский филиал Финуниверситета

ИНФОРМАЦИОННОЕ И ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Описана информационная и правовая база для проведения анализа финансового состояния организации. Раскрыта суть основных нормативных актов по проведению финансового анализа. Рассмотрены формы бухгалтерской отчетности как источники аналитической информации.

Ключевые слова: обеспечение, анализ, финансовый, состояние, организация

Described information and legal framework for the analysis of the financial condition of the organization. The essence of the basic regulations for the financial analysis. Considered accounting forms as sources of analytical information.

Key words: base, analysis, financial, state, organization

Базой любого направления анализа является разнообразная исходная информация, которую можно представить как единую систему потоков нормативных, плановых (бюджетных), статистических, бухгалтерских и оперативных сведений, первичной документации, а ко всему прочему и информацией, разрабатываемой специализированными фирмами.

Все источники информации целесообразно разделять на нормативно-плановые, учетные и внеучетные.

К нормативно-плановым источникам относятся все официальные документы разных уровней: законодательные акты, Указы Президента, Постановления Правительства и местных органов, Приказы вышестоящих органов, хозяйственно-правовые документы (договоры, решения Арбитражного суда, судебных органов), решения собраний акционеров, прейскуранты, ценники, справочники, бизнес-планы, сметы-бюджеты.

К учетным источникам информации относятся следующие документы: бухгалтерская финансовая отчетность, информация управленческого учета, данные синтетического и аналитического учета, статистический учет и отчетность, налоговая отчетность, первичная учетная документация, автоматизированные источники информации (оперативная память, машинограммы).

Под внеучетными источниками информации стоит понимать: материалы, акты, заключения: внутреннего и внешнего аудита; внутриведомственных и вневедомственных ревизий; проверок деятельности налоговой службой, кредитными учреждениями, территориальными агентствами по финансовому оздоровлению и др.; лабораторного и врачебного санитарного контроля; профессиональных консалтинговых фирм; печати, СМИ, интернета; региональных отделов статистики; личных контактов с исполнителями; техническая и технологическая документация; специальные обследования; докладные записки, переписка с контрагентами; реклама.

Наиболее используемой информацией при проведении анализа является учетная. Она должна отвечать некоторым требованиям, таким как: уместность, достоверность, сопоставимость, рациональность, содержательность.

Уместность, ее также называют релевантностью, несет в себе понятие своевременности, полезности и ценности информации, используемой для оценки и планирования. Достоверность означает, что информация должна быть правдивой, должна соответствовать нормативно-правовым актам, внутренним положениям. Кроме того, достоверность подразумевает нейтральность, то есть отсутствие заинтересованности пользователя, а также прозрачность и возможность проведения проверки. В ходе проведения анализа динамики и структуры достигается требование сопоставимости информации. Под рациональностью информации для анализа стоит понимать достаточность, оперативность, направленность данных. Содержательность информации базируется на знании составителей нормативной базы содержания и порядка подготовки отчетности, темы самого анализа, деятельности исследуемой организации.

Говоря о необходимости знания нормативно-правовой базы при проведении анализа, стоит отдельно уделить внимание нормативному регулированию анализа финансового состояния организации.

На сегодняшний день данное направление анализа не имеет обширной законодательной базы, но, тем не менее, представлено в следующих документах:

- Федеральный закон № 127-ФЗ от 26 октября 2002 года «О несостоятельности (банкротстве)» в части установления оснований для признания организации несостоятельной (банкротом). Данный акт регулирует порядок и условия осуществления мер в процессе процедуры несостоятельности (банкротства), а также иные отношения, которые возникают при неспособности предприятия отвечать в полном объеме перед своими кредиторами.

- Приказ ФСФО России № 16 от 23 января 2001 года «Об утверждении Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организации». Данный приказ определяет порядок оценки финансового состояния организации при осуществлении экспертизы и составления заключений по соответствующим вопросам мониторинга финансового состояния организации. На сегодняшний день Федеральная служба России по финансовому оздоровлению и банкротству как орган исполнительной власти не существует, он был упразднен, в связи со вступлением в силу Постановления Правительства РФ № 257 от 29 мая 2004 года «Об обеспечении интересов Российской Федерации как кредитора в делах о банкротстве и в процедурах банкротства». Функции уполномоченного органа по делам о банкротстве и его процедурам были переданы Министерству по налогам и сборам (после преобразования – Федеральная налоговая служба). Несмотря на изменения в законодательстве методика до сих пор активно применяется не только государственными службами, но и консалтинговыми организациями при соответствующей оценке. Но следует заметить, что методика составлена по старой форме заполнения бухгалтерской отчетности, в связи с чем, при расчете показателей необходимо опираться не на номера строк отчетности, а на их экономическое содержание. Кроме того, компьютерные программы, например, по аудиту, предлагают пользователям самостоятельное проведение анализа финансового состояния по приложениям, созданным на основе рассматриваемой методики.

- Постановление Правительства РФ № 367 от 25 июня 2003 года «Об утверждении Правил проведения арбитражными управляющими финансового анализа». В данном постановлении нашли отражение принципы и условия проведения арбитражными управляющими финансового анализа. Кроме того, определен перечень сведений, необходимых при проведении данной оценки. Процедура финансового анализа предусмотрена статьей 70 Федерального закона № 127-ФЗ, в которой закреплена цель проведения анализа, а именно: определение стоимости принадлежащего должнику имущества для покрытия судебных расходов, расходов на выплату вознаграждения арбитражным управляющим; определение возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника в порядке и в сроки, установленные законом «О несостоятельности (банкротстве)». После проведения данного анализа временный управляющий приводит предложения по возможному или невозможному восстановлению платежеспособности должника и обоснование целесообразности введения последующих процедур банкротства.

- Постановление Правительства РФ № 729 от 21 декабря 2005 года "Об организации проведения учета и анализа финансового состояния стратегических предприятий и организаций и их платежеспособности", которое устанавливает, что учет и анализ финансового состояния и платежеспособности предприятий и организаций, отнесенных к стратегическим, проводится Федеральной налоговой службой в соответствии с методикой, утвержденной Приказом Минэкономразвития РФ № 104 от 21 апреля 2006 года "Об утверждении Методики проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций".

Кроме стратегических предприятий и организаций, в законодательной базе Российской Федерации, используемой при проведении анализа финансового состояния, отдельно выделяют сельскохозяйственных производителей, для которых Постановлением Правительства № 52 от 30 января 2003 года «О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» утверждена особая методика, с определенным порядком расчета показателей финансового состояния для организаций данной отрасли, которые имеют задолженности, учитываемые при определении условий реструктуризации данных задолженностей.

Рассматривая любую методику проведения анализа финансового состояния, будь то созданная на законодательном уровне, разработанная зарубежными учеными методика, или отечественная, в каждой можно отдельно выделить информационную базу для оценки организации.

Выбор той или иной информационной базы, в первую очередь, зависит от целей самого анализа, а также от применяемой схемы анализа. Различные методики предполагают нахождение определенного набора коэффициентов, для расчета которых требуются конкретные данные. В зависимости от того, какую в себе информацию должны нести эти данные, представляется возможным найти источник необходимой для анализа информации. Например, по методике ФСФО России каждый из показателей приведен с формулой расчета, в которой изначально заложено «местонахождение» исходной информации, конкретная строка определенной формы бухгалтерской отчетности.

Именно бухгалтерская документация положена в основу всех методик оценки, и главным ее звеном является Бухгалтерский баланс организации, в российской практике учета – это форма № 1. Баланс является способом группировки экономической информации об имуществе организации. Данная группировка проходит по составу, размещению и источникам формирования имущества в денежной оценке на определенную дату. Бухгалтерский баланс выполняет экономико-правовую функцию, так как он, представляя собой самостоятельную форму отчетности, по Статье 48 ГК РФ является одним из обязательных признаков юридического лица.

Кроме того, Бухгалтерский баланс дает подробные сведения о стоимости активов организации, величине капитала ее собственников, об объемах привлечения долгосрочных и краткосрочных заемных средств на отчетную и предшествующие отчетные даты. Таким образом, пользователи бухгалтерского баланса имеют возможность провести глубокий анализ финансовой деятельности организации в динамике, что дает им возможность объективно оценивать эффективность хозяйствования предприятия.

Финансовое состояние может быть оценено пользователями бухгалтерского баланса через систему абсолютных и относительных показателей, которые уже имеются в балансе или могут быть рассчитаны на его основании.

Не менее важной формой отчетности является Отчет о финансовых результатах организации. Название документа говорит о необходимости использования его при проведении анализа финансового состояния организации, так как оценка финансовых результатов является одной из составляющих данного направления анализа. Форма отчетности № 2 несет в себе информацию о доходах, расходах и финансовых результатах в сумме нарастающим итогом с начала года до отчетной даты.

В форме № 2 отражается величина балансовой прибыли или убытка и отдельные слагаемые этого показателя: себестоимость продаж, выручка, прибыль/убытки от продаж; коммерческие расходы, управленческие расходы; прочие доходы и расходы; проценты к получению и к уплате; чистая прибыль или чистый убыток.

Также могут быть представлены: результаты от переоценки внеоборотных активов, не включаемые в чистую прибыль (убыток) период; результаты от прочих операций, не включаемые в чистую прибыль (убыток) периода; совокупный финансовый результат периода; базовая прибыль (убыток) на акцию; разведенная прибыль (убыток) на акцию.

Важным источником детализированной информации, представленной в Балансе и Отчете о финансовом состоянии организации, является форма № 5 «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах». В данных пояснениях дается полная информация о движении и наличии основных средств, нематериальных активов, результатов научно-исследовательской и опытно-конструкторской (НИОКР) деятельности, о незавершенных капитальных вложениях, о финансовых вложениях, о запасах, дебиторской и кредиторской задолженности, о затратах на производство, об оценочных обязательствах, об обеспечении обязательств, а также о государственной помощи (если такая имеет место в организации).

Согласно п. 4 Приказа Минфина РФ от 2 июля 2010 г. № 66н, пояснения (приложения) к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках (отчету о финансовых результатах) оформляются в табличной и (или) текстовой форме. Содержание пояснений, оформленных в табличной форме, определяется организациями самостоятельно.

Субъекты малого предпринимательства вправе указывать в пояснениях к бухгалтерскому балансу только наиболее важную информацию, без знания которой невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

Следовательно, при проведении анализа о финансовом состоянии организации Пояснения становятся одной из основополагающих форм отчетности, несущей в себе необходимую информацию для проведения точной оценки состоятельности предприятия.

Кроме того, в состав бухгалтерской финансовой отчетности входят следующие формы: отчет об изменениях капитала; отчет о движении денежных средств.

Отчет об изменениях капитала является детализацией информации о капитале организации, отраженной в третьем разделе Бухгалтерского баланса. В данном отчете подробно описаны изменения капитала по годам и по видам (уставный, добавочный, резервный), а также о нераспределенной прибыли или о непокрытом убытке, о собственных акциях. Вся эта информация представлена в разделе формы «Движение капитала». В разделе «Корректировки в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок» представлены обозначенные в названии раздела корректировки, производимые в связи изменением учетной политики и/или исправлением ошибок. Также уделено отдельное внимание информации о чистых активах в третьем подразделе.

Отчет о движении денежных средств подробно раскрывает информацию по строке Бухгалтерского баланса «Денежные средства и их эквиваленты». В данной форме отчетности представлены поступления и платежи по денежным потокам от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности с детализацией на конкретные направления. Итогом формы отчетности о денежных средствах является сальдо денежных потоков.

Всю информацию для проведения анализа финансового состояния организации, взятую из бухгалтерской отчетности, относят к первичной информации, кроме того, к ней также относится оперативный финансовый и управленческий учет. Данная информационная база дает наиболее агрегированное представление о результатах проводимой оценки организации.

Но рассматривая анализ состоятельности организации, кроме первичной информации, необходимо выделить также ту, которая будет получена в ходе финансового анализа.

Зачастую в расчетах определенных коэффициентов кроме первичных данных по предприятию также используют полученные в ходе оценки значения показателей. Например, при проведении сравнительного анализа могут использоваться среднеотраслевые финансовые показатели, показатели конкурентов, отчетные и плановые показатели.

Подводя итог, следует сделать вывод о том, что базой любого анализа, в том числе и анализа финансового состояния организации, является информация, источники которой можно подразделить на нормативно-плановые (официальные документы, разработанные на разных уровнях), учетные (связанные с учетом и отчетностью) и внеучетные (все остальные источники информации). Наиболее востребованной в анализе является учетная информация, и она должна отвечать ряду требований. Основой учетной базы – является информация, представленная в бухгалтерской финансовой отчетности организации, где каждая форма содержит набор определенных показателей. Но не остается без должного внимания внеучетная информация и нормативно-правовое регулирование. Анализ финансового состояния не стал исключением, в его основе лежит ряд законодательных актов, таких как: федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)»; Методические указания по проведению анализа финансового состояния, разработанные в свое время ФСФО; Правила проведения финансового анализа арбитражными проверяющими. Ко всему прочему, отдельно выделен анализ сельскохозяйственных организаций и предприятий, которые попадают под понятие «стратегических».

Список используемой литературы:

1. Гражданский Кодекс РФ. Часть первая. (изм. от 12 марта 2014 г. N35-ФЗ);
2. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" (изм. от 12 марта 2014 г. N33-ФЗ);
3. Постановление Правительства РФ № 367 от 25 июня 2003 года «Об утверждении Правил проведения арбитражными управляющими финансового анализа»;
4. Постановление Правительства РФ № 729 от 21 декабря 2005 года "Об организации проведения учета и анализа финансового состояния стратегических предприятий и организаций и их платежеспособности" (изм. от 3 февраля 2007 г. N 74);
5. Постановлением Правительства № 52 от 30 января 2003 года «О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» (изм. от 31 декабря 2008 г. N1092);
6. Приказа Минфина РФ от 2 июля 2010 г. № 66н (изм. от 4 декабря 2012 г. N 154н);
7. Приказ ФСФО России № 16 от 23 января 2001 года «Об утверждении Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организации».

Хайрулина Д.В.
Омский филиал Финуниверситета

СУЩНОСТЬ, ПОНЯТИЯ И ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ МОДЕЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Рассмотрена сущность, основные понятия, цели моделирования финансового состояния организации. Определены отличия анализа и моделирования финансового состояния. Описаны основные этапы проведения анализа финансового состояния.

Considered the essence, the basic concepts, the objective of modeling the financial condition of the organization. Identified differences between analysis and modeling of financial condition. Described the main stages of the analysis of financial condition.

Ключевые слова: анализ, финансовый, состояние, модель, организация
Key words: analysis, financial, condition, model, organization

На определенных этапах хозяйственной деятельности большая часть коммерческих организаций сталкивается с некоторыми трудностями, оказывающими влияние на устойчивость функционирования или развития предприятия, таким образом, возникает необходимость в правильной и своевременной оценке деятельности организации. Наиболее комплексную оценку текущего состояния способен дать анализ финансового состояния организации. На основе определенных показателей ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности организации разрабатывается план работы по усовершенствованию проблемных участков. Но данное изучение финансового состояния организации является статическим и не может дать развернутую динамическую картину её развития. Для того, чтобы видеть, как те или иные изменения отразятся на будущем организации необходимо использовать методы ситуационного моделирования финансового состояния организации.

Для определения сущности и цели данного моделирования, в первую очередь, следует определить понятие «финансовое состояние организации». Стоит отметить, что финансовое состояние может быть определено для: государства, региона, предприятия, фирмы, предпринимателя, семьи. Таким образом, любое из предыдущих может быть рассмотрено как финансовое состояние экономического субъекта. В данном исследовании в качестве экономического субъекта рассмотрена организация.

Различные авторы имеют свои подходы к трактовке определения «финансовое состояние организации». Авторы Алексеева А.И., Васильев Ю.В., Малеева А.В. и Ушвицкий Л.И. рассматривают его как комплексное понятие, которое характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов организации [2]. По их мнению, финансовое состояние организации – это результат взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений организации, и поэтому определяется всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов. В это же время, в «Энциклопедическом словаре экономики и права» финансовое состояние описывается как «...уровень обеспечения экономического субъекта денежными средствами для осуществления хозяйственной деятельности, поддержания нормального режима работы и своевременного проведения расчетов» [5]. По мнению доктора экономических наук профессора Недосекина С.В. и доцента Иванова М.А. [3], под финансовым состоянием организации понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью. В свою очередь Грищенко О.В. под финансовым состоянием понимает способность предприятия финансировать свою деятельность [4]. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Таким образом, финансовое состояние предприятия, по сути, является комплексным определением, оно означает способность организации обеспечивать производство финансовыми ресурсами в рамках нормального хозяйствования, кроме того, включает в себя расчет ряда коэффициентов и показателей, дающих оценку всем производственно-хозяйственным факторам в совокупности.

Для определения сущности моделирования финансового состояния, на наш взгляд, следует разграничить понятия «анализ» финансового состояния и «моделирование» финансового состояния. Любое моделирование состояния экономического субъекта основывается на анализе этого состояния, который, в свою очередь, проводится на базе ранее полученных финансовых результатов.

Так, например, цель проведения анализа финансового состояния организации заключается в своевременном нахождении и устранении причин возможных отрицательных отклонений, выявленных в финансовом состоянии организации, а также в определении резервов улучшения финансового состояния предприятия и, в частности, ее платежеспособности, т.е. уровне ликвидности оборотных активов предприятия, при котором организация в состоянии полностью рассчитаться по своим обязательствам по мере поступления сроков погашения.

Рассматривая моделирование финансового состояния, необходимо дать понятие самому термину «моделирование», под которым, на наш взгляд, понимается изучение объектов познания на основе их моделей (образцов, подобий); построение и изучение моделей реально существующих объектов, процессов или явлений с целью получения объяснений этих явлений, а также для предсказания явлений, интересующих исследователя.

Можно сделать вывод, что моделирование финансового состояния рассматриваемого экономического субъекта – это создание модели, на основании которой представляется возможным определить причины возникновения отклонений (как положительных, так и отрицательных), а также планировать будущую финансово-хозяйственную деятельность экономического субъекта на основе вероятностных последствий в случае изменения одного или ряда факторов влияния.

Моделирование перспективного финансового состояния организации является наиболее эффективным инструментом, который дает возможность рассмотреть различные вариации будущего развития организации при любых изменениях того множества независимых значений, которые были получены в ходе анализа финансового состояния. Оно позволяет дать оценку возможным рискам финансирования деятельности, уйти от неприбыльных вложений финансовых ресурсов, а, ко всему прочему, выстроить определенный и правдивый план или стратегию финансового развития организации. Любые непонятные ситуации, возникающие в организации в ходе формирования стратегии на будущее, и влекущие за собой ряд трудностей, могут быть решены с помощью ситуационного моделирования финансового состояния организации.

Возвращаясь к основе моделирования финансового состояния – к анализу, стоит выделить три основных этапа, т.е. последовательность проведения данного вида анализа. Все этапы являются обобщающими и не зависят от методики, применяющейся в ходе самого оценивания состояния организации.

Этап 1. Определение состояния организации на текущий момент, а также сравнение отчетного и прошлого периодов, выявление изменений. На данном этапе перед аналитиком стоит задача провести не только анализ динамики показателей, но и установить уровни допустимых низких границ коэффициентов. Ряд общепризнанных коэффициентов имеет установленные границы, но иногда допустимо осознанное временное снижение определенных показателей. Непринятие к вниманию определенных значений должно быть четко обосновано конкретной ситуацией в организации. Например, организация А воплощает в жизнь масштабный инвестиционный проект, при этом она стремится выстроить полностью оснащенное производство в кратчайшие сроки, в данной ситуации организация может осуществлять вложения в размере, превышающем ее текущие финансовые возможности.

Этап 2. На данной стадии анализа, известно настоящее положение дел и изменения, произошедшие в период до начала проведения оценки финансового состояния, но неизвестны причины данных изменений. Под изменениями стоит понимать не только отрицательные для финансового состояния организации отклонения, но и все те положительные сдвиги, которые можно назвать «успехами», «продвижением», «усилением» и т.д. Необходимо выявить не только внутренние факторы данного влияния, но и внешние, например, если в организации активно используется иностранная валюта для расчетов с поставщиками, изменение курса валют, которое не зависит от самой организации, но может сыграть как положительную, так и отрицательную роль для финансового состояния.

Этап 3. Составление плана (программы) с определением будущих действий. В каждом периоде решения могут быть индивидуальными и вариативными. Например, во время снижения уровня прибыли (сезонный характер производства, потеря конкурентоспособности определенного продукта и другое) на первый план выходит осуществление контроля над системой управления оборотными активами (количество приобретаемых запасов, соблюдение установленных сроков поставок комплектующих изделий, как можно более точное определение будущих объемов производства и сбыта, решение проблем, связанных с затовариванием склада) и расчет величины допустимых капитальных вложений. Уменьшение числа оборотных активов может быть дополнительным резервом для обеспечения нормального финансирования капитальных вложений. В этом случае должны быть учтены рамки объемов запасов для поддержания бесперебойного производства. Кроме того, может быть рассмотрен вариант получения дебиторской задолженности в ускоренные сроки, за счет возможности ужесточения требований договоров поставок, повышения штрафов за просрочку.

При проведении анализа финансового состояния конкретного предприятия ставится индивидуальная цель, в зависимости от которой определяется объем данной оценки. В связи с этим, анализ финансового состояния может быть также проведен по упрощенной и ускоренной системе, так называемый экспресс-анализ. Данная разновидность анализа финансового состояния организации дает достаточно наглядную и простую к пониманию оценку, описывает динамику развития предприятия.

Возможны случаи проведения экспресс-диагностики финансового состояния компании, например, необходимость проведения реструктуризации активов, проведение реорганизации компании, привлечение инвестиций и другие. Сущность экспресс-анализа основывается на выборе ограниченного круга показателей и непрерывном отслеживании динамики по ним. При возникновении необходимости, возможно проведение дополнительного детализированного расчета. Выбор показателей в первую очередь зависит от мнения аналитика, проводящего анализ, но, кроме того, он должен быть обоснован на конкретном предприятии. Несмотря на обоснованность, такой отбор носит довольно субъективный характер, в связи с чем, организации, желающей провести экспресс-оценку финансового состояния необходимо со всей ответственностью подойти к выбору специалиста по анализу.

В ходе проведения анализа финансового состояния, в том числе и экспресс-анализа, наиболее распространенными, по мнению ряда авторов научных изданий и публикаций, являются следующие оценки: анализ ликвидности; анализ платежеспособности; анализ финансовой устойчивости; анализ состава, структуры и динамики дебиторской и кредиторской задолженностей; анализ факторов, влияющих на рентабельность капитала; анализ денежных потоков; анализ кредитоспособности организации; оценка деловой активности предприятия; оценка рентабельности предприятия; влияние операций с ценными бумагами на финансовое состояние предприятия; оценка эффективности капитальных вложений; оценка налоговых обязательств организации и другие.

Рассматривая анализ финансового состояния организации необходимо также выделить понятия финансовая «состоятельность» и «несостоятельность».

Термин «финансовая несостоятельность» синоним термину «банкротство». Данное понятие используется не только в научной литературе, посвященной проблемам оценки финансового состояния, антикризисного управления, но также часто встречается в судебной практике, в частности в решениях арбитражного суда о признании той или иной организации несостоятельной, т.е. банкротом.

В соответствии с Федеральным законом №127-ФЗ от 26.10.2002 года «О несостоятельности (банкротстве)» под несостоятельностью следует понимать признанную арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Далее в законе четко определены следующие понятия: кредитор, денежное обязательство, обязательные платежи. Кроме того, в законе прописаны признаки банкротства, так, юридическое лицо признается несостоятельным, если оно не способно удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены, и если сумма его обязательств превышает стоимость принадлежащего ему имущества. Ко всему прочему, минимальная сумма требований к должнику, при которой возбуждается дело о банкротстве, должна составлять не менее 100 000 рублей[1].

При рассмотрении арбитражным судом дел о банкротстве проводится ряд определенных процедур, каждая из которых включает в себя анализ финансового состояния организации, он проводится на всех этапах досудебных и судебных процедур.

Следовательно, проведение финансового анализа организации важно для предприятия в период кризиса бизнеса в целях предупреждения банкротства.

Термин «финансовая состоятельность» законодательством не определен, но учитывая рассмотренное ранее понятие несостоятельности, можно сделать вывод, что все организации, не попадающие под признаки признания банкротства, являются состоятельными. Таким образом, «финансовая состоятельность организации» подразумевает очень обширную область понимания, которая не позволяет дать достаточную оценку организации. В связи с чем, необходимо анализировать каждое предприятие индивидуально.

Диагностика риска банкротства на сегодняшний день является преимущественно важной оценкой, проводимой во время анализа финансового состояния организации. Наиболее активно данный вопрос рассматривается в ходе обсуждения проблем антикризисного управления коммерческой организацией. Именно моделирование прогнозирования банкротства зачастую становится основой моделирования перспективного финансового состояния организации.

В зависимости от приоритетов анализа и принципов исследования все модели в финансовом анализе подразделяются на следующие:

Дискриптивные (описательные) – их базой служит бухгалтерская финансовая отчетность. В некоторой научной литературе порой саму отчетность выделяют как форму описательной модели (вертикальный и горизонтальный анализ финансовой отчетности, построение системы балансов, расчет аналитических коэффициентов).

Нормативные модели, применяемы в основном при проведении внутреннего финансового анализа. Здесь применяется метод сравнения полученных значений с рекомендуемыми (нормативными) границами показателей.

Предиктивные модели – те, которые применяются для прогнозирования финансовых результатов и финансового состояния организации. Существуют модели ситуационного анализа, модели динамического анализа, критические модели.

Таким образом, можно сделать вывод, что моделирование перспективного финансового состояния относится к построению предиктивных моделей, позволяющих предупреждать возможные будущие негативные отклонения и разрабатывать стратегический план развития организации. Построение моделей основывается на анализе финансового состояния, который возможно представить в виде трех основных этапов: изучение настоящего положения дел в организации и сравнение текущих значений с прошлогодними или плановыми; поиск причин найденных отклонений; разработка рекомендаций на перспективу. Кроме того, со стороны законодательства не установлено четкое понятие «состоятельная организация», но прописаны условия признания компании несостоятельной, следовательно, все предприятия, не признанные банкротами, являются состоятельными, и одна из целей анализа – установление уровня состоятельности фирмы. А цель моделирования перспективного финансового состояния организации – изучение возможных последствий, в случае изменения определенных факторов настоящего уровня состоятельности компании.

Список используемой литературы:

1. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)"(с изм. и доп. от 12 марта 2014 г. N 33-ФЗ);
2. Алексеева А.И., Васильев Ю.В., Малеева А.В., Ушвицкий Л.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. –2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2009. – 688 с.
3. Недосекин С.В., Иванов М.А. Финансовое состояние предприятия: сущность и организация в современных условиях// Вестник РГАЗУ 2011. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2011\(1\)/economics/020.pdf](http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2011(1)/economics/020.pdf)(дата обращения 30.03.2014).
4. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия// [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m67/8.htm> (дата обращения 30.03.2014).
5. Энциклопедический словарь экономики и права // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.finance-times.ru/glossary/dic_economic_law/?dic_tid=17125 (дата обращения 02.04.2014).

Харитонов К.Е.

Омский государственный университет путей сообщения (ОмГУПС)

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ В ОБЛАСТИ ОПЛАТЫ ТРУДА

Аннотация

В данной статье на основе исследования показателей уровня жизни населения и их динамики в Российской Федерации раскрывается проблема не соответствия законодательной базы и фактических показателей. Кроме того, рассмотрена степень дифференциации начисленной заработной платы по видам экономической деятельности, выявляющая и обосновывающая еще одну не маловажную проблему социальной направленности в области оплаты труда.

Ключевые слова: оплата труда, сущность заработной платы, методы регулирования заработной платы, нормы оплаты труда, показатели уровня жизни, прожиточный минимум, дифференциация заработной платы

Keywords: remuneration of labour, essence of salary, methods of regulating wages, standards of wages, cost-of-living indexes, living wage, differentiation of wages

Вопрос о сущности заработной платы всегда принадлежал к числу наиболее важных вопросов экономической теории. Заработная плата является распределительной категорией и идеальным является распределение «по количеству и качеству труда». Однако рынок его не обеспечивает. Это и заставляет вновь и вновь обращаться к вопросу о сущности оплаты труда. Существование дискуссионных вопросов об уровне заработной платы и проблеме оплаты труда говорят о том что, данный вопрос актуален в современных условиях и требует детального изучения.

Для подавляющего большинства людей заработная плата является основным источником дохода. Поэтому вопросы, с ней связанные, являются одними из наиболее актуальных как для работников, так и для работодателей. Кроме того, заработная плата играет огромную роль в развитии экономики государства, подъема благосостояния народа. В ней получает своё выражение широкий аспект экономических отношений между обществом, трудовым коллективом и работниками по поводу их участия в общественном труде и его оплате. С одной стороны, заработная плата является основным источником подъёма благосостояния рабочих и служащих, а с другой, – важным рычагом материального стимулирования роста и совершенствования общественного производства.

Сущность заработной платы состоит в том, что она представляет собой выраженную в деньгах долю работников в той части национального дохода, которая направляется на цели личного потребления и распределения по количеству и качеству труда, затраченного каждым работником в общественном производстве. Заработная плата выполняет двойную роль: с одной стороны, это плата за результат труда, с другой – стимул к труду.

Представитель классической школы экономики, А. Смит, считал, что под заработной платой принято понимать то, чем она является обычно, когда рабочий и хозяин капитала, употребляющий его в дело, являются двумя различными лицами. Размер обычной заработной платы всегда зависит от договора между рабочим и обладателем капитала, чьи интересы, по сути, противоположны. Он полагает, что денежная цена труда определяется спросом на труд и ценами на «предметы необходимости и жизненного удобства» одновременно. Спрос на труд определяет количество «предметов необходимости и жизненных удобств», которые должны быть предоставлены рабочему, в то время как денежная цена труда определяется той суммой, которая необходима для приобретения этого количества продуктов. Денежная цена труда зависит от повышения и понижения спроса на труд. Кроме того, не сами размеры национального богатства приводят к увеличению заработной платы, а его постоянный рост. Следовательно, заработная плата выше всего не в наиболее богатых странах, а в тех странах, которые быстрее других богатеют или больше других накапливают [3, с.137 – 138]. Смит утверждал, что у человека должна быть возможность существовать за счет собственного труда, и его заработной платы должно быть достаточно, хотя бы, для его существования, а чаще должна превышать минимальный уровень. Если же этот уровень слишком низок, то работнику будет тяжело содержать свою семью [3, с.136].

Основатель противоположно школы экономики, Дж.М. Кейнс, считал что, если массовый потребитель не способен оживить совокупный спрос в масштабах национальной экономики, это должно сделать государство. Кейнс подверг критике ряд постулатов классической теории, принятых неоклассиками. В первую очередь это относится к вопросу об уровне занятости и факторах безработицы. Кейнс пришел к заключению, что денежная заработная плата не участвует в регулировании рынка труда. Под влиянием профсоюзов и других социальных факторов зарплата вообще может не снижаться. А наиболее разумной политикой является поддержание максимально устойчивого общего уровня денежной заработной платы [1, с.343 – 346].

Таким образом, с самого начала зарождения экономики заработная плата является категорией, не утрачивающей своего значения и всегда представлявшей и представляющей большой интерес. При этом представления о ее сущности, формах, дифференциации менялись, развивались, ее изучение занимало органичное место в трудах величайших экономистов своего времени.

В условиях рыночной экономики предприятие самостоятельно устанавливает формы, системы и размеры трудового вознаграждения. В качестве ориентиров для дифференциации заработной платы служат такие критерии, как профессия, сфера занятости, физические и умственные способности работника, его квалификация и подготовка, сложность и условия труда и т.п. в экономической литературе говорится, что наилучшей будет ситуация, при которой производительность труда будет расти быстрее заработной платы.

До перехода к рыночной экономике, в советское время, заработная плата чрезмерно регулировалась государством, а фонд заработной платы выполнял только социальные функции. В настоящее время, как показывает российская и мировая практика, необходимо сохранить некоторое влияние государства на определенные политические аспекты в заработной плате, что осуществляется через регулирование уровня и условий труда.

Существуют такие основные методы регулирования заработной платы как локальный и централизованный.

При локальном методе предприятия сами разрабатывают для себя механизмы и методы организации заработной платы и т.п. Мировая практика показывает, что наиболее эффективным решением социально-экономических проблем и споров внутри общества и на международном уровне является социальное партнерство, которое учитывает интересы всех сторон и устанавливается в процессе переговоров. Тогда ключевыми вопросами для профсоюзов будет являться рост реальных доходов наемных работников, гарантии социальной защиты. Для союзов предпринимателей — гарантия эффективного использования капитала, увеличение прибыли, непрерывность производственного ритма и т.д. Для государства — социальный мир, рост доходов бюджета, высокая конкурентоспособность национальной экономики. На федеральном уровне заключается генеральное соглашение, которое обеспечивает экономическую сбалансированность общества в целом. На уровне отрасли заключаются отраслевые тарифные соглашения, в которых участвуют руководство отрасли и отраслевые независимые профсоюзы, определяются уровни оплаты труда всех категорий работающих в той или иной отрасли. На уровне предприятия заключаются коллективные договоры — это внутренние нормативные акты предприятия, в которых отражаются все социальные гарантии в рамках средств, заработанных данным предприятием.

При централизованном методе регулирования законом устанавливаются нормы оплаты труда, которые претворяются в жизнь с помощью нескольких механизмов. Во-первых, это применение норм Трудового кодекса РФ, в которых прописаны порядок и условия оплаты труда. Нормы оплаты устанавливает сам работодатель, но они не могут быть ниже установленных законом. Во-вторых, необходимо использовать тарифную систему. Это государственные нормативные акты, которые позволяют дифференцировать заработную плату в зависимости от сложности труда, квалификации работника и т.д. Тарифная система применяется для работников бюджетной сферы, для остальных она носит лишь рекомендательный характер. И, наконец, это установление законом минимальной заработной платы.

Далее необходимо остановиться на более подробном анализе минимальной заработной платы в Российской Федерации. «Минимальный размер оплаты труда устанавливается одновременно на всей территории Российской Федерации федеральным законом и не может быть ниже размера прожиточного минимума трудоспособного населения. Месячная заработная плата работника, отработавшего за этот период норму рабочего времени и выполнившего нормы труда (трудовые обязанности), не может быть ниже минимального размера оплаты труда. Размеры тарифных ставок, окладов (должностных окладов), а также базовых окладов (базовых должностных окладов), базовых ставок заработной платы по профессиональным квалификационным группам работников не могут быть ниже минимального размера оплаты труда» [4, Ст. 133.1]. Статьей 4 Федерального закона от 24.10.1997 N 134-ФЗ предусмотрено, что величина прожиточного минимума в целом по РФ определяется Правительством РФ на основании потребительской корзины и данных федерального органа исполнительной власти об уровне потребительских цен на продукты питания, непродовольственные товары и услуги и расходов по обязательным платежам и сборам [4, Ст. 4].

По оперативным данным Росстата численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в процентах от общей численности населения за 2012 год составила 15,6 млн. человек или 10,9% от общей численности населения, а в 2013 году — 12,6% [2].

При этом показатели уровня жизни, приведенные в таблице 1, в разные периоды составляли:

Таблица 1 [2]

Показатели уровня жизни

Год	Величина прожиточного минимума всего населения (в среднем на душу населения руб. в месяц)	Минимальный размер оплаты труда (руб. в месяц)	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (руб. в месяц)	Соотношение средней заработной платы 10% работников с наибольшей и 10% работников с наименьшей заработной платой, в разгах
2000	1210	200,0 (2001год)	2223,4	34
2005	3018	800,0 (2006год)	8554,9	24,9
2010	5688	4330	20952	
2012	6510	4611	26628,9	16,1

Таким образом, уровень прожиточного минимума в России ежегодно увеличивается, как и размер оплаты труда. Такая ситуация является благоприятной и свидетельствует о развитии экономики России, но стоит заметить, что минимальный размер оплаты труда намного ниже величины прожиточного минимума. Это противоречит Трудовому кодексу РФ, где сказано, что «минимальный размер оплаты труда устанавливается одновременно на всей территории Российской Федерации федеральным законом и не может быть ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения. Месячная заработная плата работника, полностью отработавшего за этот период норму рабочего времени и выполнившего нормы труда (трудовые

обязанности), не может быть ниже минимального размера оплаты труда»[4, Ст. 133]. Однако, среднемесячная номинальная заработная плата превышает минимальный размер оплаты труда и ежегодно возрастает.

Федеральный закон «О прожиточном минимуме в РФ»(1997 г.) установил понятие прожиточного минимума как стоимостной оценки потребительской корзины, а также потребительских платежей и сборов. Потребительская корзина — очень ограниченный по ассортиментному составу набор продуктов, обеспечивающий возможность удовлетворения физиологического порога потребности в белках, жирах и углеводах. На ее основе происходит расчет размеров субсидии и минимальной заработной платы. Согласно закону, предполагается, что состав корзины каждые 5 лет будет пересматриваться и совершенствоваться. Состав и объем потребительской корзины для россиян на 2011-2013 годы не изменились. Нормы, применяемые на сегодняшний день, действуют с 1 января 2005 года. В действующей до настоящего времени минимальной потребительской корзине доля расходов на питание составляет 68,3%, что соответствует структуре расходов потребления бедных стран [5, с.122].

Стоит отметить разницу в базовом принципе и целях формирования прожиточного минимума в разных государствах. Так, российский подход предполагает изначально оговорить минимальную стоимость и состав необходимой для выживания потребительской корзины, а, затем, приняв эти подсчеты за основу, формировать размеры минимальной зарплаты, пособий и определять черту бедности. Для сравнения во Франции стоимость потребительской корзины используется для ежегодного обоснования индекса цен. Прожиточный минимум определяется как 50% от средней по стране зарплаты. На основе индекса и данных о сложившихся доходах устанавливается размер минимальной зарплаты и всех других выплат. Только после этого решается, кто будет считаться малоимущим и на каком уровне «проводить» черту бедности.

Таким образом, не сложно подсчитать, на основе данных, приведенных в таблице 1, что для выхода на европейские стандарты, прожиточный минимум в 2012 году должен был составлять 13314,5 рублей, т.е. половину от среднемесячной заработной платы по стране, а не фактические 6510 рублей. В свою очередь, минимальная заработная плата составляет только 70,8% от прожиточного минимума для трудоспособного населения.

И в дополнении к вышесказанному, для более полного анализа оплаты труда в РФ, хотелось бы рассмотреть показатели среднемесячной номинальной заработной платы работников по видам экономической деятельности в 2000 и 2012 годах, отраженных в таблице 2.

Таблица 2 [2]

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по видам экономической деятельности (руб.)

Вид экономической деятельности	2000 год	2012 год
Финансовая деятельность	5232,2	58999,2
Добыча полезных ископаемых	6985,1	50400,6
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	2712,1	35701,4
Образование	1240,2	18995,3
Гостиницы и рестораны	1640,0	16631,1
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	985,1	14129,4

Таким образом, наиболее высокий уровень средней номинальной заработной платы наблюдается среди работников финансовой деятельности, сферы добычи полезных ископаемых и сферы государственного управления, обеспечения военной безопасности и социального страхования. В то время как наиболее низкий уровень номинальной заработной платы среди экономических видов деятельности зафиксирован в области образования, гостиничного и ресторанного бизнеса, а так же сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства. Причем разница между наивысшей величиной номинальной начисленной заработной платы и ее наименьшим значением составляет 44869,8 рублей или 239,5%, что говорит о значительной дифференциации заработной платы по видам экономической деятельности. Очевидно, что в российской экономике есть проблемы с дифференциацией заработной платы, с ее распределением по видам экономической деятельности, группам населения и т.д.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что в российском законодательстве достаточно много противоречий в фактических и плановых экономических показателях, много недоработок в системе оплаты труда, которые необходимо устранить для обеспечения достойного уровня жизни населению

Список литературы:

1. Кейнс, Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег./ Т. Мальтус, Дж.М. Кейнс, Ю.Ларин. Антология экономической классики. Том 2. М.: Эконом, 1993. С. 335 — 347.
2. Официальный сайт Федеральной Службы Государственной статистики - www.gks.ru
3. Смит, Д. Исследование о природе и причинах богатства народов. / В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. Антология экономической мысли. Том 1.М.: Эконом, 1993. С. 133 — 153.
4. Трудовой кодекс РФ //30 декабря 2001г. N197-ФЗ (ГДФС). Ст. 4, 131.1, 132, 135.

Череповецкий П.С.
Омский филиал Финуниверситета

ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Аннотация: Российский рынок ипотечного кредитования – молодой рынок, демонстрирующий динамичное развитие. Важным является определение ориентиров его совершенствования в целях создания доступных ипотечных услуг, в первую очередь для граждан с низким экономическим достатком.

Ключевые слова: Российский ипотечный рынок и ориентиры его развития.

MORTGAGE LENDING: MODERN STATE AND DEVELOPMENT

Abstract. Russian market of mortgage lending is a young developing market. It is essential to set improvement guidelines to create welcoming mortgage services, firstly for people with low income.

Keywords. Russian market of mortgage and guiding line of development.

Одной из базовых потребностей человека является жилье, способное обеспечить ему ощущение безопасности и экономической стабильности. Это в свою очередь является эффективным стимулом к производительному труду и способствует формированию положительного отношения граждан к государству, так как оно является гарантом реализации их конституционных прав на жилище. Различные экономические проблемы нашего времени (низкий уровень достатка, высокий уровень цен на рынке недвижимости и т.п.) не позволяют большинству граждан сформировать денежный фонд для приобретения жилья. Инструментом решения этой проблемы выступает ипотечное кредитование.

Не случайно в развитых государствах рынок ипотечного кредитования занимает особое положение. В практике России ипотека появляется в результате возникновения частного права собственности на землю. История ипотеки как таковой началась еще при императрице Елизавете Петровне в XVIII веке. В разные периоды истории ипотека меняла свои позиции в жизни общества. Так, например, в советский период значение ипотеки практически ликвидировалось. Оставались кредиты на жилье, но без ипотеки, поскольку не было объективных условий для развития ипотеки: земля – собственность государства. Тем не менее, в советский период сформировался опыт жилищного кредитования, который впоследствии, с развитием правовых аспектов, модернизируется в современный рынок ипотечного кредитования. Институт современного ипотечного кредитования в России активно начал развиваться после учреждения правительством Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) в 1997 году, а в 1998 году был принят закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)», учитывая, что документы принимались сравнительно недавно, можно говорить о молодости ипотечного рынка нашей страны. Неудивительно поэтому, что сегодня рынок ипотечного кредитования является предметом многочисленных исследований, способствующих прогнозированию различных процессов и явлений на нем.

Благодаря исследованиям функционирования рынка стали выявлять разные группы заемщиков ипотечных кредитов: прагматичные заемщики, представляющие собой самую многочисленную группу, которые отличаются чрезмерно тщательным подходом к использованию ипотечного кредита, что нередко отражается на их собственном психологическом напряжении; спонтанные клиенты – категория заемщиков темпы сделок которых определяются исключительно документационными сроками; группа «резервного потенциала» – это категория потенциальных заемщиков – люди, которые более чем на 50% процентов уверены в необходимости ипотечного кредитования, и поэтому обращение к ипотечному кредиту – это вопрос времени; последняя четвертая группа – нерешительные клиенты характеризуется высоким уровнем страха перед ипотекой и является основным и традиционным сегментом борьбы ипотечных банков [2].

Также изменяются и социальные предпосылки спроса на ипотеку. На сегодня заметно увеличивается доля миграционных факторов, что связано с естественными процессами урбанизации населения. Согласно опросам ВЦИОМ, в 2009 году только 26% меняли постоянное место жительства в течение последних 5 лет, а в 2013 году этот показатель возрос до 34% [5]. Другой социальной предпосылкой выступает изменение семейных стратегий россиян, что в некотором роде связано и с государственной поддержкой рождаемости. Среди потенциальных ипотечных заемщиков возрастает роль многодетных семей и семей, планирующих иметь двух и более детей. Также к числу социальных предпосылок ипотечного кредитования относится стабилизация экономического настроения и ожиданий граждан. Сегодня граждане более уверены в завтрашнем дне и не боятся новой волны экономического кризиса, тем более, что сохранению оптимистичного настроения способствует рост финансового благополучия граждан, а также снижение рисков по невозврату кредитов, влияющих на уровень процентных ставок. Смена предпочтительного способа улучшения жилищных условий также вошла в состав социальных предпосылок спроса на ипотеку. Современный человек готов полностью

сменить жилье, нежели просто ограничиться проведением капитального ремонта. Этот фактор, на наш взгляд, определяет не быстрый, но уверенный рост благосостояния граждан. Дополняет ряд социальных предпосылок рост уровня финансовой грамотности. Все больше россиян приобретают опыт пользования банковскими услугами, и уровень их доверия к финансовым институтам демонстрирует тенденцию роста, хоть и медленную [1].

Несмотря на увеличение спроса на услуги ипотечного кредитования, по-прежнему сохраняется ряд проблем, которые не позволяют определенному количеству граждан воспользоваться ими и улучшить свои жилищные условия. К этим причинам относятся: недостаточный доход; высокие процентные ставки; неуверенность в стабильном доходе; быстрые темпы роста цен на недвижимость; сложность в оформлении кредита; не знание компании (банка), внушающего доверие; нестабильность рынка недвижимости, вероятность падения цен на жилье; длительность срока выплаты кредита; срок выплаты кредита короток; невозможность официального подтверждения доходов. Устранение этих «балластов» в системе ипотечного кредитования является одним из основных направлений деятельности кредитных организаций. Решение этих проблем, безусловно, будет способствовать развитию ипотечного кредитования в России.

Современный рынок ипотечного кредитования установил основные тенденции развития, реализация которых должна вывести ипотеку на новые уровни, сделать ее более доступной и совершенной. Тенденция к увеличению объемов жилищного кредитования обусловлена продолжением действия программ государственной поддержки и стабилизацией цен на рынке недвижимости. Также это направление усиливает свои позиции благодаря увеличению конкуренции участников рынка ипотечного кредитования. Особенностью развития ипотечного жилищного кредитования является изменения состава ипотечных кредиторов. На протяжении многих лет прослеживается рост уровня концентрации ипотечных портфелей у ведущих участников ипотечного рынка. Неизменно большие объемы ипотечного кредитования показывают три основных банка: Сбербанк, ВТБ 24, Газпромбанк, объемы которых продолжают расти. Исследования ипотечного рынка выявляют тенденцию роста ипотечной задолженности, с которой нужно бороться. По данным Центрального банка на конец 2011 года рост ипотечной задолженности составил 30,6%, т.е. по сути каждый 11-й заемщик не произвел уплату по кредиту в срок. К 2013 году этот показатель хотя и уменьшился, но все еще находился на высоком уровне, не позволяя банкам смягчать политику кредитования [6].

Увеличение конкуренции между банками на рынке ипотечного кредитования усиливает активность банков, оказывающую позитивное влияние на доступность ипотечных кредитов для населения и восстановление спроса на них. Так с целью привлечения клиентов банки готовы идти на снижение процентных ставок и увеличение сроков выплаты ипотечных кредитов. Немаловажно участие и государства в вопросе развития ипотечного рынка. Основным ориентиром государства в вопросах жилищной политики должно стать создание доступных программ для основной части работающего населения, располагающего средними доходами, накоплениями. В целом для решения вопроса ипотечного кредитования со стороны государства необходимо [3], [4], [7]:

1. Совершенствование законодательной и нормативной базы, обеспечивающей исполнение обязательств по ипотечному кредитованию;
2. Создание и внедрение механизмов для привлечения банковских долгосрочных финансовых ресурсов в ипотечный сектор кредитования;
3. Налоговое стимулирование граждан – получателей ипотечного кредита;
4. Создание механизмов социальной защиты заемщика от неправомерных действий банков – кредиторов.

Сегодня ипотечное кредитование является одним из важных экономических показателей. Также ипотека выступает двигателем рынка недвижимости. Помимо этого во всех государствах она является не только инструментом социальной политики государства, но и локомотивом экономического роста. Поэтому так важно создание полноценного и эффективного рынка ипотечного кредитования, который будет способствовать не только улучшению жилищных условий граждан России, но и ускоренному развитию российской экономики в целом.

Список литературы:

1. Аймалетдинов Т.А. Представления россиян об ипотеке как способе улучшить жилищные условия. // Мониторинг общественного мнения. 2013. №3. С. 116-128.
2. Евдакимова С.С. Тенденции и перспективы развития российского рынка ипотечного кредитования. // Банковские услуги. 2013. №3. С. 30-38.
3. Коростелева Т.С., Кириллов А.В. Развитие системы ипотечного кредитования как инструмента решения жилищной проблемы граждан. // Финансы и кредит. 2012. № 9. С. 53-62.
4. Куликов Н.И., Назарчук Н.П. Ипотека в России – текущее состояние: проблемы и перспективы. // Глобальный научный потенциал. Экономические науки. 2012. №11. С. 150-155.
5. Официальный сайт Всероссийского центра исследования общественного мнения: [электронный ресурс]. 2000 – 2010 . URL: <http://wciom.ru/>.
6. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации: [Электронный ресурс]. 2000 – 2014. URL: <http://www.cbr.ru/>.

Шпинева А.С.
Омский филиал Финуниверситета

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация. Роль малых и средних предприятий в масштабах экономики страны очень велика, в частности, они являются потребителями банковских услуг, что имеет огромное значение. Деятельность коммерческих банков в этой области позволяет достигнуть условия успешной конкуренции фирм, ведет к увеличению производства, росту занятости, а так же к повышению платежеспособности участников экономических отношений.

Ключевые слова. Кредитование малого и среднего бизнеса.

FEATURES OF CREDIT FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN RUSSIA

Abstract. The role of small and medium-sized organizations in the economy of the country is very high, in particular, they are the consumers of banking services, which is crucial. Commercial banks in this area can achieve conditions for successful competition of firms leads to an increase in production, employment growth, as well as to improve the solvency of economic agents.

Keywords. Lending to small and medium businesses.

Коммерческие банки всегда находятся в процессе конкуренции между государственными кредитно-финансовыми организациями, а значит, и каждый участник заинтересован в увеличении своей клиентской базы. Банкам выгодно обслуживать малый и средний бизнес, так как эта сфера очень перспективна. Стоит обратить внимание на то, что с каждым годом предпринимателей, которые хотели бы открыть малый или средний бизнес в России становится все больше. Количество малых предприятий в период с 2010 по 2012 год представлено на рис.1.

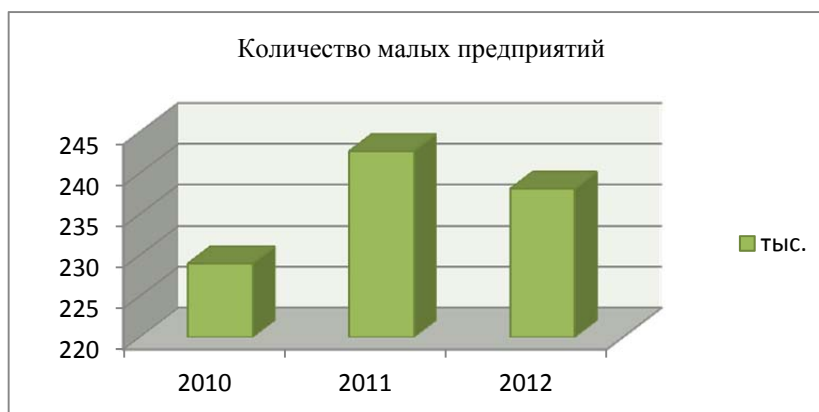


Рис. 1. Динамика числа малых организаций в период с 2010 по 2012 гг.

Из-за отсутствия доступных денежных средств на развитие, многие предприятия малого и среднего бизнеса после примерно года работы теряют терпение и прекращают свою деятельность. По статистике таких предприятий больше 30 % в России. Решением проблемы с денежными средствами может стать оформление кредита, но так, чтобы была низкая процентная ставка и как можно на более долгий срок.

Малые предприятия в России, как показывают статистические данные, в среднем просят у банков займы в размере от 50 до 300 тысяч рублей. При условии, что положение предприятия на рынке и его финансовая отчетность стабильны, данная сумма может быть выдана без залога на срок до одного года. Если же требуется более крупная сумма кредита, то в таком случае необходимо предоставить залог или иметь поручителя.

В 2013 году агентство «Новые маркетинговые решения» выпустило тайное исследование условий оборотных кредитов, непокрытых банковских гарантий и овердрафта для малого и среднего бизнеса в 3-м квартале 2013 года. Всего в исследование попали 40 банков: в них обращался сотрудник агентства, который представлялся сотрудником небольшого предприятия.

Согласно результатам, разброс ставок по оборотным кредитам для малого и среднего бизнеса достаточно велик – ставки находятся в пределах от 9% до 18% и в среднем колеблются возле 13%. В отношении графика погашения кредита банки проявляют достаточную гибкость – это касается видов, периодичности, порядка внесения платежей и т.д.

По данным агентства «Новые маркетинговые решения», средняя годовая процентная ставка по овердрафту с обеспечением составляет 12,52%, без обеспечения – 12,60%. Средняя стоимость полугодовой непокрытой банковской гарантии равна 3,17% годовых с обеспечением и 4,17% при отсутствии обеспечения. Непокрытая гарантия на год в среднем обойдется в 3,26% и 3,89% годовых – соответственно, с обеспечением и без. Значения всех этих показателей по конкретным кредитным организациям в открытых материалах не раскрываются.

Также специалисты агентства оценили клиентоориентированность банковских менеджеров по следующим трем показателям: заинтересованность в клиенте, желание отвечать на все вопросы по кредиту, гарантии или овердрафту, игнорирование просьб или вопросов клиента.

По мнению банков, существует три экономических качества, которые препятствуют развитию кредитования малого и среднего бизнеса:

1. Высокая доля расходов в процессе кредитования
2. Ограниченность правовых механизмов снижения кредитного риска на всех этапах кредитования
3. Сложность управления кредитным портфелем, который содержит в себе большое количество разнообразных кредитов

Финансирование малого бизнеса - это массовое кредитование, которое предусматривает большой поток выданных кредитов имеющее высокую доходность и низкий уровень риска. Для успешной реализации необходимы следующие меры:

- разработать конкурентоспособную продуктовую линейку;
- грамотно выстроить бизнес-процесс;
- использовать специализированную оценку кредитоспособности;
- обучить персонал (обязательно должно быть как теоретическое, так и практическое обучение).

Ниже представлена динамика объема предоставленных кредитов юридическим лицам и ИП в млн.руб. по состоянию на 1.01 каждого года в период с 2010 – 2014 гг.



Рис. 1. Динамика предоставления кредитов юридическим лицам и ИП

Далее представлена структура выдаваемых кредитов. (Рис. 2) Так же данные представлены в таблице. (Табл. 1)

Таблица 1. Данные по выданным кредитам юридическим лицам и ИП

	2010	2011	2012	2013	2014
Кредиты малому и среднему предпринимательству	2838307,2	4450288	5854364	6766861	7761530
Кредиты иным юридическим лицам	12985957,6	13516181	19069307	20764269	23771307
Всего выдано кредитов юридическим лицам и ИП	15824264,8	17966469	24923671	27531130	31532837

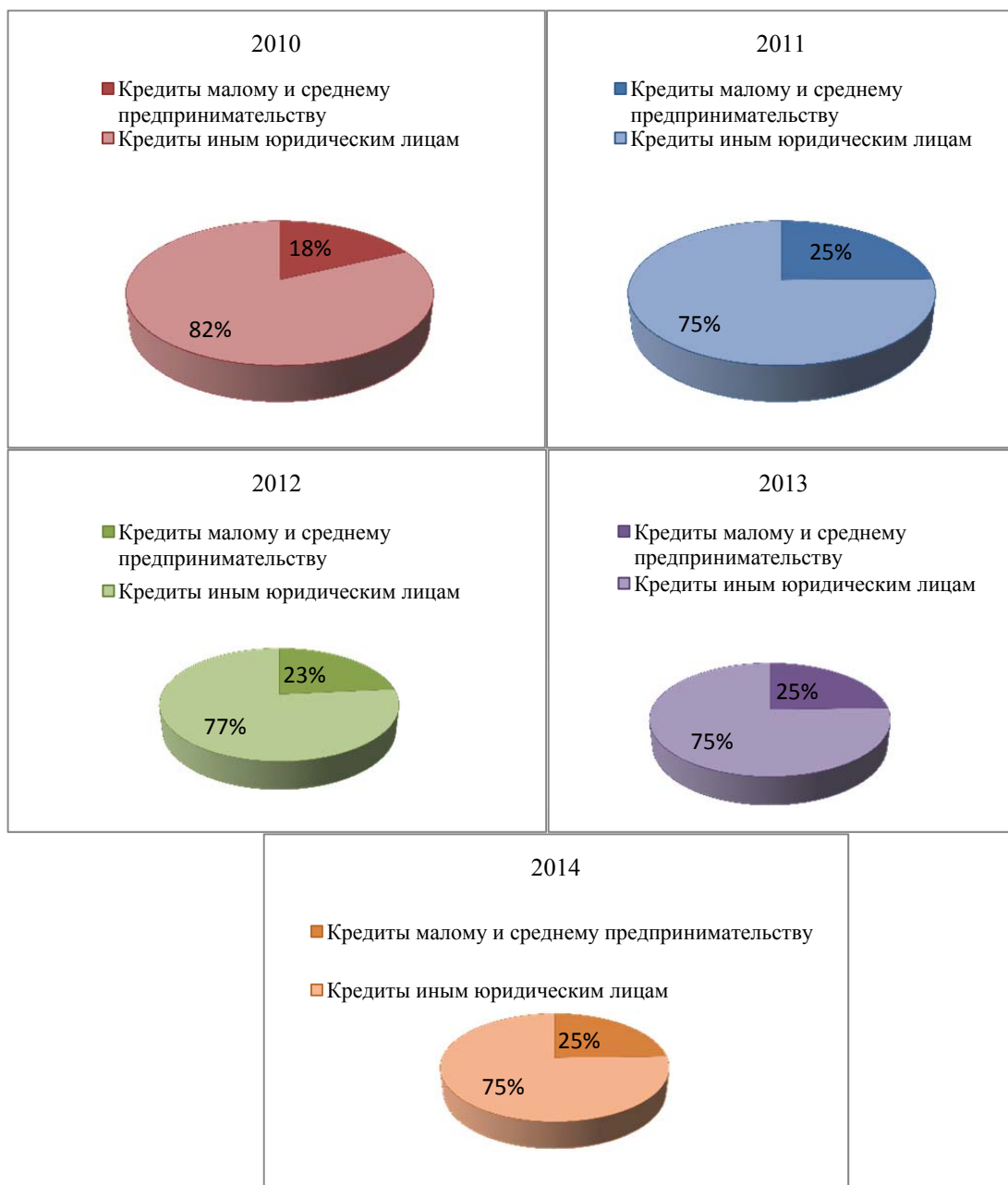


Рис. 2. Соотношение кредитов, выдаваемых малому, среднему предпринимательству и иным юридическим лицам по состоянию с 2010 по 2014гг.

Можно заметить, что кредиты, которые предоставляются малому и среднему бизнесу занимают в среднем 23,2%. В последние годы этот показатель более уверенно находится около 25%.

Из-за стремления банков к упрощению процедуры выдачи ссуд снижается доступность кредитов для инновационных предприятий. В данной ситуации помочь улучшить качество кредитования малого и среднего бизнеса может государство, для которого данная сфера является ключевым инструментом восстановления экономического роста. Государство объявляет о ряде мощных мер по поддержке малого и среднего бизнеса, что призвано активизировать рост кредитования и изменить сложившуюся структуру в пределах двух лет.

Планируется создание гарантийного федерального фонда, который станет центром национальной системы гарантийных организаций. Данный фонд будет:

- координировать работу региональных гарантийных фондов и региональных микрофинансовых организаций,
- выдавать контргарантии и прямые гарантии субъектам малого и среднего бизнеса
- взаимодействовать с международными организациями

Работа гарантийного федерального фонда позволит предпринимателям получать кредиты на более выгодных условиях, а банкам – улучшить качество активов, что в итоге повысит эффективность оказываемой поддержки малому и среднему бизнесу государством.

В рамках программы поддержки МСБ субъектам малого и среднего предпринимательства предоставляются субсидии из городского бюджета в целях возмещения затрат на уплату процентов по кредитам, полученным на развитие и модернизацию производства. Субсидии предоставляются за счет средств областного и местного бюджетов на возмещение части расходов по уплате процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях Российской Федерации, а также кредитных кооперативах, объектах инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, имеющих право выдавать займы в соответствии с законодательством, привлеченным субъектами малого и среднего предпринимательства.

Также, с 2014 года произойдет отказ от двойного коэффициента при расчете социальных взносов для индивидуальных предпринимателей, что позволит вывести из «тени» около 500 тыс. этих субъектов.

Список литературы:

4. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика: учебное пособие/ под редакцией В.Я. Горфинкеля.- М.: Вузовский учебник: ИНФРА - М, 2014.-349 с.

5. Сараев А.В. Кредитование малого и среднего бизнеса: надежда на государство/А.В. Сараев//Банковское дело. 2013. №12.-с. 20-27

6. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]/ЦБ РФ – Электрон.дан. – М.: Справочный Интернет-портал «ЦБР.Ру», 2014. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2014&TblID=302-13>, свободный. – Загл. с экрана.

7. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]/ЦБ РФ – Электрон.дан. – М.: Справочный Интернет-портал «ЦБР.Ру», 2014. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2013&TblID=302-13>, свободный. – Загл. с экрана.

8. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]/ЦБ РФ – Электрон.дан. – М.: Справочный Интернет-портал «ЦБР.Ру», 2014. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2012&TblID=302-13>, свободный. – Загл. с экрана.

9. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]/ЦБ РФ – Электрон.дан. – М.: Справочный Интернет-портал «ЦБР.Ру», 2014. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2011&TblID=302-13>, свободный. – Загл. с экрана.

10. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]/ЦБ РФ – Электрон.дан. – М.: Справочный Интернет-портал «ЦБР.Ру», 2014. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2010&TblID=302-13>, свободный. – Загл. с экрана.

Шумилина Т.Ю.

Омский филиал Финуниверситета

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ТЕРРИТОРИИ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. Малый бизнес является ключевым элементом функционирования экономики государства. Для эффективной работы субъектам хозяйствования необходимы заемные средства, источником получения которых в основном являются коммерческие банки. Кредитование малого бизнеса является приоритетным банковским продуктом, в связи с чем данному виду кредитования на сегодняшний день уделяется пристальное внимание.

Ключевые слова: кредитование, малый бизнес, Омская область

Abstract. Small business is a key element in the functioning of the state economy. Borrowings are required For efficient operation of business entities. Commercial banks are the main source of it. Small business lending is a priority banking product, that's why this type of lending is under attention. .

Keywords: lending, small business, Omsk region

Малый бизнес в России играет большую роль в формировании стабильной рыночной структуры, развитии экономического сектора.

Кредитование малого бизнеса давно стало наиболее распространенным видом кредитования среди широкого перечня банковских услуг. Для многих предприятий и ИП кредитование является единственной возможностью развития предприятия, расширения бизнеса. На полученный кредит можно произвести диверсификацию (расширение ассортимента выпускаемой продукции и переориентация рынков сбыта) производства. Кредитование малого бизнеса для многих предприятий стало гибким инструментом для привлечения дополнительных инвестиций.

В настоящее время малый бизнес полностью вошел в сферу интересов банковских структур. Высокая конкуренция между банками в сфере сотрудничества с малым бизнесом делают кредиты для бизнеса более доступными. В настоящее время в результате конкуренции банки не только предоставляют кредиты на развитие уже существующего бизнеса, но и выдают кредиты на открытие бизнеса, что стало большим толчком для развития малого бизнеса в целом. Эти кредиты получили название «start-up», т.е. кредиты для реализации стартовых проектов.

Финансовую поддержку малого бизнеса в Омске осуществляет в первую очередь *Омский региональный фонд поддержки и развития малого предпринимательства*. Он исполняет 2 функции:

1. *Микрокредитование и предоставление поручительства перед банками*
Поручительство позволяет решать задачи привлечения кредитных ресурсов. Кроме того, есть ряд предпринимателей, которые по тем или иным причинам не могут быстро, в определённом размере воспользоваться банковским кредитованием. Для них есть такие продукты, которые позволяют использовать возможность микрофинансирования. Этот продукт в целом направлен на краткосрочное пополнение оборотных средств сроком до одного года.

2. *Предоставление безвозмездных грантов.*

Гранты направлены на то, чтобы обеспечить предпринимателя на начальном пути определённой денежной суммой. Сумма на сегодняшний день составляет порядка 200 000 рублей.

Банки предлагают различные кредитные продукты, такие как: разовый кредит, кредитная линия, овердрафт, - выдают кредиты на различные цели, например, на пополнение оборотных средств, на приобретение основных средств, коммерческой недвижимости, автотранспортных средств для использования в коммерческих целях, на инвестиционные цели и т.д. Порядка 90% кредитов выдаются под залог, которым могут выступать различные виды имущества: от товарно-материальных запасов до недвижимости. Приоритетным залогом является коммерческая недвижимость, которую принимают в обеспечение все банки без исключения. Если нужен небольшой кредит, то в обеспечение можно предоставить автотранспорт, обременение которого не надо регистрировать в органах юстиции, в отличие от недвижимости. В зависимости от обеспечения варьируется ставка и сумма кредита. Например, в случае принятия в залог товаров в обороте ставки по займам будут завышенными. Кроме того, залог обычно принимается с коэффициентом от 0,5 до 0,8. На практике обеспечение в виде недвижимости, транспорта принимается с более высоким коэффициентом, а товары в обороте рассчитываются с низким коэффициентом. Помимо залога ряд банков допускает обеспечение в виде поручительства руководителей бизнеса, учредителей, супруга (и) заемщика. Однако по таким кредитам ставка будет уже выше, чем по кредитам с залогом.

В таблице 1 представлена сравнительная характеристика основных условий кредитования субъектов малого бизнеса кредитными организациями на территории Омской области.

Большинство банков, выделяющих программы кредитования малого бизнеса делают упор на кредитные продукты четырех типов:

1. Срочные кредиты под залог приобретаемого имущества.
2. Лимиты задолженности с типом погашения «Овердрафт»
3. Срочные кредиты, обеспеченные залогом
4. Срочные кредиты, обеспеченные финансовым поручительством третьих лиц

Процентная ставка в среднем колеблется от 4,43 до 35,9, что означает высокий уровень конкурентоспособности банков.

На данный момент омские предприниматели предпочитают кредитоваться в Сбербанке, так как в структуре выдаваемых Сбербанком кредитов более 70% — займы, оформленные по скоринговой технологии «Кредитная фабрика». С ее помощью банк принимает решение об оказании поддержки предпринимателю максимум в течение трех дней, при этом запрашивая минимальный пакет документов. С начала 2014 года малый бизнес Омской области оформил в Сбербанке более трех тысяч кредитов, объем полученных денежных ресурсов достиг без малого 4 млрд рублей. Ежедневно в офисах регионального отделения банка финансовую поддержку для развития собственного бизнеса получают не менее 10 предпринимателей.

Также среди лидеров по предоставлению кредитов малому бизнесу является ВТБ 24(ВТБ24 признан «Лидером кредитования малого бизнеса» авторитетным рейтинговым агентством «Эксперт Ра»), УралСиб, Росбанк, поскольку они предоставляют возможность оперативного получения средств, и требуют также минимальный пакет документов.

Остановимся подробно на проблемах кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства.

Сами заемщики высказывают следующие жалобы:

1. Не устраивает срок выдачи кредита. Нередко деньги необходимо получить буквально в течение нескольких дней, в то время как банк затягивает эту процедуру на месяц. Не помогает даже положительная кредитная история.

Таблица 1

Сравнительная характеристика условий кредитования малого бизнеса

№	Название банковской кредитной организации	Название кредита	Процентная ставка	сумма кредита, валюта	срок кредита
1	Инвестторгбанк	«Стратег»	11,5—13,5%	162 801—977 200, доллары 125 001—750 000, евро	до 10 лет
		«Овердрафт»	12—14%	300 000—15 000 000, рубли	до 1 года
		«Практик»	12,5—13,5%	32 501—162 800, доллары 25 001—125 000, евро	до 3 лет
		«Практик»	16—17%	1 000 001—5 000 000, рубли	до 3 лет
		«Реалист»	18—19%	300 000—1 000 000, рубли	до 2 лет
2	Ак Барс	«Ак Барс — Обратный — овердрафт»	13%	500 000—15 000 000, рубли	до 1 года
		«Ак Барс — Недвижимость»	14,25—16%	1 000 000—100 000 000, рубли	1 год—10 лет
		«Ак Барс — Автобизнес»			
		«Ак Барс — Экспресс»	19—21%	500 000—2 000 000, рубли	3 мес.—3 года
3	Банк Интеза	«Бизнес кредит»	индивидуально	от 5 000, доллары от 3 846, евро от 150 000, рубли	до 7 лет
		«Краткосрочный кредит»	индивидуально	3 000 000—30 000 000, рубли	до 1 года
		«Рефинансирование бизнес-кредита»	индивидуально	от 3 000 000, рубли	1 год и 1 мес.—10 лет
4	Сбербанк России	«Бизнес-Рента»	от 4,43% при сроке кр-ия 12 мес.	150-600 000 тыс. руб.(эквивалент) евро	1 мес.—10 лет
		«Бизнес-Недвижимость»	от 5,08%	от 150 000 руб. (эквивалент) евро	1 мес.—10 лет
		«Бизнес-Оборот»	от 5,12%	от 150 000 руб. (эквивалент) доллары	1 мес.—4 года
		«Бизнес-Инвест»	от 5,48%	от 150 000 руб.(эквивалент) доллары	
		«Бизнес-Проект»	от 5,49%	от 150 000 руб.(эквивалент) евро	1 мес.—10 лет
		«Бизнес-Актив»	от 5,53%	от 150 000 руб. (эквивалент) 2 500 000—600 000 000 руб.	3 мес.—10 лет
5	Бинбанк	«Бизнес-сезон (годовой оборот 60—900 млн рублей)»	от 7,5%	от 7 500, евро	1 мес.—1 год
		«На недвижимость»	от 8,7%	от 10 000, доллары	6 мес.—10 лет
6	ВТБ 24	«На залоговое имущество»	10%	от 850 000 руб	до 10 лет
		«Оборотный»	от 10,9%	от 4 000 000, рубли	до 2 лет
7	Россельхозбанк	«Под залог приобретаемой техники и/или оборудования»	13,5—14%	до 85% от стоимости приобретаемой техники	до 7 лет
8	Росгосстрах Банк	«Микрокредит»	от 15,75%	300 000—3 000 000, рубли	3 мес.—3 года
		«Предприниматель»	14—17%	1 500 000—20 000 000, рубли	до 5 лет
9	Банк Москвы	«Мое дело»	26%	100 000—2 000 000, рубли	до 5 лет
10	ОТП Банк	«Деловым людям»	27,9—35,9%	15 000—1 000 000, рубли	1 мес.—5 лет
11	Альфа-Банк	«Авансовый овердрафт»	19%	750 000—3 000 000, рубли	1 год
		«Партнер»	от 15%	350 000—6 000 000, рубли	6 мес.—3 года
12	Уралсиб	«Бизнес-Доверие»	19,25—19,5%	100 000—3 000 000, рубли	6 мес.—3 года
		«Бизнес-Оборудование»	от 13,5%	300 000—170 000 000, рубли	6 мес.—5 лет
		«Бизнес-Оборот»	от 13%	500 000—170 000 000, рубли	до 3 лет
13	Росбанк	«Успешный старт»	17,50%	100 000—400 000, рубли	6 мес.—3 года
		«Авансовый овердрафт»	14%	от 100 000, рубли	3—6 мес.
		«Предприятию»	12—16,5%	150 000—40 000 000, рубли	3 мес.—5 лет

2. Условия кредитования в целом невыгодны для бизнеса.

3. Не устраивают условия обеспечения кредита. Товарооборот заемщика не учитывается (как в докризисный период), для обеспечения кредита необходимо реальное имущество. Многие банки требуют, чтобы при получении кредита 70% залога составляла недвижимость.

4. Не устраивает процентная ставка, и процедура выдачи кредита слишком затянута. С учетом всех комиссий процентная ставка достигает минимум 20%, что является неподъемным грузом для многих омских предприятий, так как рентабельность большинства коммерческих проектов намного ниже этой цифры, поэтому кредит является заведомо неподъемным.

5. Кредит на развитие получить практически невозможно, так как банками выдвигается требование о минимальном сроке работы предприятия 6 месяцев.

6. Практически не учитываются отраслевые особенности ведения бизнеса.

Еще одним подтверждением перечисленных проблем является анкетирование, проведенное в сентябре 2009 года среди членов Омского областного союза предпринимателей. Результаты анкетирования показали: главным препятствием на пути к желанной цели они считают высокую стоимость заемных средств (практически 10 баллов из 10 возможных). На втором месте – длительная (многоступенчатая) процедура

принятия решения о предоставлении кредита (7,33 балла). На третьем месте – частые изменения требований, предъявляемых банками к пакету документов, предоставляемых потенциальными заемщиками (6,56 балла).

Такие мнения представителей бизнеса являются довольно распространенными. По статистике, удовлетворяются только 17% потребности малого бизнеса в кредитах как раз из-за перечисленных препятствий. Также отметим, что с точки зрения кредитования большая часть малого бизнеса у нас в стране относится к категории повышенного риска, что делает возможность получения бизнес кредита призрачной. Кроме того, предприятиям малого бизнеса и особенно индивидуальным предпринимателям дана возможность вести отчетность по упрощенной схеме, а для получения кредита нужно предоставить полный пакет документов, отражающих финансовое состояние организации, которых у рассматриваемых категорий заемщиков попросту нет.

Поэтому самым эффективным инструментом привлечения малого бизнеса к банковским учреждениям на сегодня являются снижение процентных ставок, рост сроков кредитования, значительное упрощение процесса оформления и выдачи кредита, а также формирование кредитных предложений, учитывающих отраслевые особенности бизнеса (есть только для с/х предприятий).

Список литературы:

1. Кредиты юридическим лицам, кредитование бизнеса » [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.banki.ru/products/businesscredits>
2. Развитие бизнеса в Омске [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://bank.infomsk.ru/>
3. Малый бизнес Омска берет в Сбербанке 10 кредитов в день [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://tvoiomsk.ru/item.asp?id=16634>
4. Омский региональный фонд поддержки и развития малого предпринимательства. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.fond-omsk.ru/>

Шумкина Е.Н., Кораблева А.А.
Омский филиал Финуниверситета

ЦЕНОВАЯ СТРАТЕГИЯ ФИРМЫ

Аннотация. Для коммерческой компании одним из главных вопросов в её деятельности является ценовая политика и стратегия. Политика цен выражается в ценовых стратегиях и зависит от целей деятельности компании.

Ключевые слова: ценовая стратегия, цели ценообразования.

PRICING STRATEGY OF COMPANY

Abstract. The pricing policy and strategy - the main issues for commercial company. Pricing policy is expressed in pricing strategies and depends on the purpose of the company.

Keywords: pricing strategy, pricing objectives

Ценовая политика представляет собой процесс управления ценами и ценообразованием, т. е. установление уровня цен и возможных вариантов их изменения в зависимости от периода. Эффективная ценовая политика является залогом успешной хозяйственной деятельности организации, её финансовой стабильности на рынке. Ценовая политика реализуется через ценовые стратегии фирмы в отношении различных видов её продукции.

Под стратегией ценообразования организации понимается деятельность руководства, направленная на обоснованный выбор (установление, поддержание и изменение) цен на продукцию, основанных на практических факторах и методах ценообразования, способствующих максимальному достижению поставленных целей и задач в общей коммерческой деятельности предприятия за определенный период. Ценовая стратегия должна учитывать существенные внешние и внутренние факторы развития предприятия, а также основные приоритеты и цели деятельности фирмы.

В реальной практике организации имеют различные цели, что предполагает использование и сочетание разных стратегий ценообразования, которые можно объединить в четыре основные группы, основанные на: существующем положении, сбыте, прибыли и лидерстве. Цели ценообразования и их взаимодействия рассматриваются предприятиями как в краткосрочных, среднесрочных так и долгосрочных перспективах развития и фирмы стремятся реализовать их максимальное количество [2].

В табл. 1 нами сгруппированы цели ценообразования и способы их достижения.

Таблица 1

Группы целей ценообразования

Цели ценообразования	Реализация цели
1. Цели, основанные на сбыте	
1.1 Краткосрочная максимизация сбыта	Реализация цели связана с риском, она может привести к ценовой войне. Предприятие, руководствуясь чувствительностью рынка к ценам,

Цели ценообразования	Реализация цели
продукции	устанавливает её на минимальном уровне. В результате увеличения объемов сбыта происходит снижение затрат на единицу продукции и, соответственно, увеличится прибыль. Такая политика будет успешной в том случае, если спрос обладает высокой эластичностью, в результате увеличения сбыта продукции снижаются издержки и у конкурентов не будет возможности провести аналогичную стратегию.
1.2 Максимизация оборота и доли на рынке	Используется при корпоративном производстве товара, при сложном определении структуры и функции издержек, но наличии возможности определении спроса на товар. Для этого посредникам в сфере сбыта устанавливают процент комиссионных от объема сбыта. В долгосрочном периоде эта цель способствует максимизации прибыли и доли на рынке.
2. Цели, основанные на прибыли	
2.1 Краткосрочная максимизация прибыли	Одной из приоритетных целей любой фирмы является получение максимальной прибыли за наименьший период времени, особенно в условиях нестабильной рыночной ситуации. Данная стратегия ориентирована на краткосрочную прибыль и не учитывает долгосрочных перспектив, ответных действий конкурентов и политики государства. Реализация цели осуществляется определением спроса и издержек по каждому уровню цен, и выбором того уровня, который обеспечит максимальную прибыль за короткий период.
2.2 Доход от инвестиций	Необходимо оптимизировать доход, получаемый от инвестиций.
3. Цели, основанные на существующем положении	
3.1 Обеспечение дальнейшего существования	В результате изменения предпочтений потребителей и интенсивной конкурентной обстановки на рынке аналогичных товаров организация вынуждена снижать цены но только до того уровня, пока они покрывают издержки производства, иначе оно становится нецелесообразным. Но выживание на рынке может рассматриваться организацией только как краткосрочная цель.
3.2 Удержание благоприятного рынка	Реализация цели заключается в удержании и сохранении существующего положения на рынке и благоприятных условий деятельности, как в отношении каналов сбыта, так и действий государства. Организация оценивает динамику цен, стремится к их стабилизации путем снижения издержек продукции, следит за ситуацией на рынке, стремится уменьшить результаты воздействия конкуренции.
4. Цели, основанные на лидерстве	
4.1 Лидерство в качестве	Лидерство по показателям качества – это цель для предприятий, имеющих стабильное финансовое состояние и постоянный уверенный спрос на производимые элитные высококачественные товары с наилучшими потребительскими свойствами. Производство данной продукции требует значительных финансовых вложений в НИОКР, проведение маркетинговых и рекламных компаний, поэтому компании, зарекомендовавшие себя на этом рынке, устанавливают цены выше цен конкурентов.
4.2 Лидерство в определении цен («снятие сливок»)	Эта цель отражает положение фирмы на рынке в общих ценовых категориях. Такую политику могут себе позволить только крупные фирмы, обеспечивающие производство продукции, не имеющей аналогов на рынке товаров, что позволяют им устанавливать максимально высокую цену. При сокращении сбыта на продукцию по установленной цене, компания цену снижает и переходит в следующую ценовую категорию, охватывая таким образом, весь целевой сегмент рынка с получением максимальной прибыли и оборота.

Перечисленные направления политики и стратегии цен непосредственно взаимосвязаны друг с другом, не смотря на то, что они реализуются в различных перспективах и не всегда совпадают.

Правильная разработка и формирование ценовой стратегии обеспечивают организации не только успех в коммерческой деятельности, но и конкурентное положение в условиях рыночных отношений. Основные элементы и этапы формирования ценовой стратегии и их взаимосвязь представлены в табл. 2. Разработка ценовой стратегии предприятия осуществляется в три этапа: сбор исходной информации, стратегический анализ, формирование стратегии [3].

Таблица 2

Основные элементы и этапы разработки ценовой стратегии фирмы

I. Сбор исходной информации:	II. Стратегический анализ:	III. Формирование стратегии:
1. Оценка затрат	6. Финансовый анализ	11. Окончательная ценовая стратегия
2. Уточнение финансовых целей		
3. Определение потенциальных покупателей	7. Сегментный анализ рынка	
4. Уточнение маркетинговой стратегии		
5. Определение потенциальных конкурентов	8. Анализ конкуренции	
	9. Оценка внешних факторов	
	10. Оценка влияния государственного регулирования	

При разработке ценовой стратегии необходимо принимать решения по ценам, ориентируясь на данные по управленческим затратам, объемам производства, учитывая методы сбыта, финансовые цели предприятия и другие показатели [1].

I. Этап - сбор исходной информации, который производится по пяти направлениям.

1. Оценка затрат, особенно тех затрат, с которыми непосредственно связаны сбыт и производство продукции, а также анализ переменных затрат.

2. Уточнение финансовых целей фирмы проводится на основе финансового плана предприятия, определенного на краткосрочный период развития, в котором установлен минимальный уровень прибыльности для каждого вида продукции и обозначен срок получения максимальной прибыли за указанный период.

3. Определение потенциальных покупателей заключается в оценке последствий влияния различных факторов (экономическая ценность реализуемого товара, трудность сопоставления с аналогами и пр.) на чувствительность покупателей к уровню цены, выявлении влияющих факторов и ориентировочное разделение покупателей на группы.

4. Уточнение маркетинговой стратегии необходимо при составлении ценовой стратегии, поскольку она напрямую влияет на выбор ценовых решений.

5. Определение потенциальных конкурентов. Осуществление данного мероприятия позволяет выявить существующих и потенциальных конкурентов, провести мониторинг и сравнение цен на свою продукцию с ценами конкурентов, определить их основные цели, сильные и слабые стороны в их деятельности по соответствующим показателям.

II. Этап – стратегический анализ, включающий в себя пять составляющих.

1. Финансовый анализ проводится по следующим направлениям: определяются возможные варианты цены; прогнозируются необходимые темпы роста или сокращения объемов продаж с учетом различных ценовых решений (увеличение или уменьшения цены) в разрезе целевых задач фирмы; прорабатываются и уточняются затраты на производство продукции; выбирается наиболее выгодный и предпочтительный сегмент рынка, где организация сможет устойчиво конкурировать или сможет максимально удовлетворить потребности покупателей.

2. Сегментный анализ рынка необходим для определения границ между различными сегментами и состава покупателей в этих сегментах рынка, что позволит дифференцировать цены таким образом, когда установление более низких цен на продукцию в одном из сегментов не препятствовало установлению более высоких цен в других сегментах. Здесь необходимо учитывать требования действующего законодательства в сфере ценообразования, например, закон о защите прав потребителей.

3. Анализ конкуренции позволяет оценить возможную реакцию конкурентов и их ответные меры на эффективность и прибыльность применяемой стратегии цен, так же необходимо осуществить прогноз уровня продаж и прибыли по каждому виду продукции, реально достижимых для организации с учетом возможных ответных мер конкурентов, проработать способы влияния на их ответные меры и альтернативы уменьшения потерь в борьбе с конкурентами, а также увеличивать обеспеченность достижений своих целей по объемам и прибыльности продаж концентрацией усилий на тех целевых сегментах рынка, где стабильное преимущество над конкурентами будет достигнуто при минимальных затратах.

4. При оценке внешних факторов определяется влияние цен предприятия на материалы и сырье поставщиков, а так же влияние инфляции.

5. При оценке роли государственного регулирования оцениваются влияние и возможные последствия экономической политики государства на уровень доходов населения в целевых сегментах рынка, а так же влияние и возможные последствия государственного регулирования в ценообразовании на выбранное предприятием изменение уровня цен.

III. Этап – формирование стратегии заключается в подготовке проекта ценовой стратегии и выборе окончательной ценовой стратегии, являющейся частью стратегического развития организации.

Формирование ценовой стратегии осуществляется непосредственно под контролем руководства организации с объединением всех её подразделений для достижения поставленных целей, что предполагает организацию четкой рациональной системы взаимодействия структурных подразделений между собой, способствующих получению достоверной информации и грамотному обоснованию ценовых решений, их альтернативных вариантов и принятию эффективной ценовой стратегии. Отсутствие подобной системы на начальной стадии формирования ценовой стратегии может стать результатом принятия ошибочных решений в политике цен, что не позволит достигнуть поставленных целей с возможной потерей либо снижением прибыли.

В итоге, ценовая стратегия служит основой реализации целей фирмы. Поэтому необходим тщательный подход к её разработке, а именно: изучению и оценке всех значимых внешних и внутренних факторов ценообразования и методик определения цен, выбора оптимальных целей и детального формирования этапов ценовой стратегии, позволяющей оперативно реагировать на изменения конъюнктуры рынка.

Список литературы.

1. Кораблева А.А. Этапы и методы ценообразования в предпринимательской деятельности. // Развитие социальной, экономической и промышленной сфер регионов России : сб. науч. тр. / отв. ред. В. Е. Щерба. – Омск : Изд.-во ОмГТУ, 2011. – С 107-112

2. Черняховская Т.Н. Ценовые стратегии и их применимость на практике // Центр дистанционного образования «Элитариум» [сайт]. – URL: <http://www.elitarium.ru>

Этапы развития ценовой стратегии // Ценообразование [сайт]. – URL: <http://pricinginfo.ru/>

Щукин В.В.

Омский филиал Финиуниверситета

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация. С началом рецессии российской экономики в 2013 году активно обсуждается необходимость увеличения денежного предложения в целях возвращения к положительному тренду, в том числе посредством кредитного канала ГДКП.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, экономический рост

Prospects for refinancing the banking system

Abstract. With the onset of the recession of the Russian economy in 2013 is actively discussed the need to increase the money supply in order to return to a positive trend, including through the credit channel of monetary policy.

Keywords: Monetary policy, economic growth

Актуальность темы определяется тем, что с началом рецессии российской экономики в 2013 году (рис.1) активно обсуждается необходимость увеличения денежного предложения в целях возвращения к положительному тренду, в том числе посредством кредитного канала ГДКП.

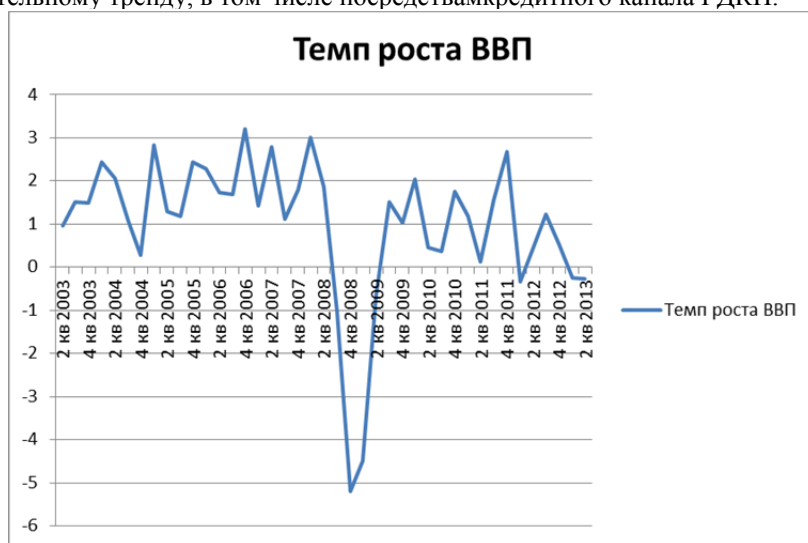


Рис.1 Темп роста ВВП России

Увеличение рефинансирования банковской системы может отвечать задаче экономического роста в том случае, если полученные ресурсы коммерческими банками в дальнейшем направят на кредитование производства. При этом денежная масса в результате банковской мультипликации возрастет, что уже в

среднесрочной перспективе создаст риск возрастания инфляции. Учитываю исходно высокую базу по значению инфляции, дальнейший рост цен крайне нежелателен, поэтому актуален вопрос о целесообразности увеличения рефинансирования

Говоря об экономическом росте, стоит сказать о его характере. Снижение темпов роста отечественной экономики произошло по ряду причин: во-первых, «замораживание» цен на мировых рынках углеводородов, во-вторых, снижение инвестиционной активности компаний, работающих в России, в-третьих сохраняющаяся неконкурентоспособность отдельных отраслей национальной экономики или малая их эффективность. Для решения указанных проблем, по-прежнему необходимы существенные институциональные и технологические изменения, которые требуют обширных финансовых вложений. Большинство экспертов подчеркивают, что российская экономика российской экономика нуждается дешевых банковских кредитах.

Уже более полутора лет российские банки работают в условиях неустойчивого тренда в посткризисный период 2010 г. Центральный Банк прекратил практику предоставления «антикризисных» без залоговых кредитов, перестал проводить селективное кредитование коммерческих банков, но в структуре пассивов банковской системы доля кредитов Банка России увеличится; например, прирост в балансе ОАО "Сбербанк России" прирост составил 141%, для "Газпромбанк" (ОАО) – 61,68% и т.д. Среди крупнейших российских банков снизило значение данного показателя лишь ОАО Банк ВТБ (таблица 1).

Таблица 1

Изменение по статье «Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации» у крупнейших российских коммерческих банков за 2012 г.

Название банка	В 2012 г., %
ОАО "Сбербанк России"	141,95%
ОАО Банк ВТБ	-37,27%
ГПБ (ОАО)	61,68%
ОАО "Банк Москвы"	65,46%
ОАО "АЛЬФА-БАНК"	553,25%
ОАО "Промсвязьбанк"	172,93%

Однако, несмотря на активизацию кредитного канала и значительный рост кредитов, получаемых от ЦБ РФ, доля вышеназванной статьи в пассивах коммерческих банков остается достаточно низка: в приведенной ниже таблице только у двух из семи банков наблюдается двухзначная доля статьи «Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации». Таким образом, в общем объеме пассивов доля средств, полученных от кредитования Банком России, крайне мала, и не может оказать существенной роли на рост кредитования производства.

Таблица 2

Доля кредитов Центрального банка Российской Федерации в общем объеме пассивов крупнейших коммерческих банков России

Название банка	В 2011 г., %	В 2012 г., %
ОАО "Сбербанк России"	6,20%	11,47%
ОАО Банк ВТБ	5,04%	2,53%
ГПБ (ОАО)	1,34%	1,94%
ОАО "Банк Москвы"	15,19%	21,70%
ОАО "АЛЬФА-БАНК"	0,78%	3,57%
ОАО "Промсвязьбанк"	1,82%	4,14%
ЗАО "Райффайзенбанк"	0%	3,93%

Объем потенциального обеспечения (в виде ценных бумаг и нерыночных активов по операциям рефинансирования Банка России, находящегося в распоряжении кредитных организаций, в настоящее время составляет около 5 трлн. (примерно $\frac{3}{4}$ ценные бумаги, $\frac{1}{4}$ - нерыночные активы). Уровень использования рыночного обеспечения в настоящее время составляет около 60%, т.е. при наличии потребности кредитных организаций Банк России может предоставить им с использованием соответствующих механизмов рефинансирования дополнительно до 1,5 трлн. рублей. Что касается нерыночных активов, то в настоящее время кредитные организации используют в качестве обеспечения около 30% указанных активов, проверенных Банком России и включенных в состав активов, принимаемых в обеспечение по кредитам Банка России. Таким образом, увеличение объемов предоставления Банком России ликвидности с использованием данного механизма может составить до 900 млрд. руб. без учета возможности включения Банком России новых

нерыночных активов кредитных организаций в состав активов, принимаемых в обеспечение по кредитам Банка России [1].

Кроме того, рассматривая использование кредитов ЦБ РФ коммерческими банками, обнаруживается, что лишь 47% банков увеличили портфели кредитов предприятиям. 59,1% кредитных организаций предпочли разместить, полученные средства, на корреспондентских счетах в банках-нерезидентах, т.е. по сути, происходит процесс оттока капитала.

Резюмируя можно выделить следующие проблемы рефинансирования:

- крайне низкая доля кредитов ЦБ РФ в пассивах коммерческих банков;
- неполное использование финансовых возможностей;
- направленность на цели, несвязанные с экономическим ростом.

Таким образом, для решения поставленной задачи перед Банком России необходимо облегчить доступ коммерческих банков к рефинансированию, путем решения вышеуказанных проблем. Стоит отметить, что проводимые в настоящее время меры по увеличению рефинансирования соответствуют мировой практике «количественного смягчения»

Список литературы:

- 1) Доклад о денежно-кредитной политике №1, январь, 2013 [Электронный ресурс]/ЦБ РФ – Электрон. дан. – М.: Справочный Интернет-портал «ЦБР.Ру», 2014. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

Щукин В.В.

Омский филиал Финуниверситета

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ

Аннотация. С началом рецессии российской экономики в 2013 году активно обсуждается необходимость увеличения денежного предложения в целях возвращения к положительному тренду, в том числе посредством кредитного канала ГДКП.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, экономический рост

Refinancing as a tool of monetary policy of the Bank of Russia

Abstract. With the onset of the recession of the Russian economy in 2013 is actively discussed the need to increase the money supply in order to return to a positive trend, including through the credit channel of monetary policy.

Keywords: Monetary policy, economic growth

Актуальность темы определяется тем, что с началом рецессии российской экономики в 2013 году (рис.1) активно обсуждается необходимость увеличения денежного предложения в целях возвращения к положительному тренду, в том числе посредством кредитного канала ГДКП.

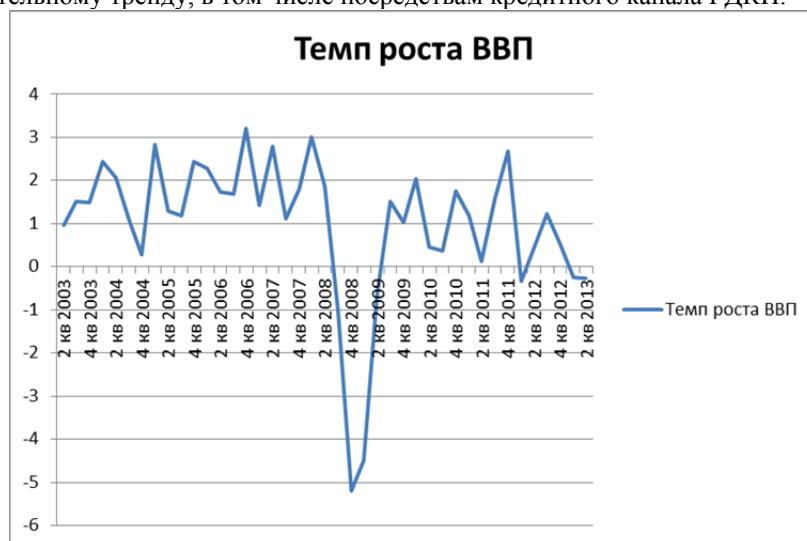


Рис.1 Темп роста ВВП России

Увеличение рефинансирования банковской системы может отвечать задаче экономического роста в том случае, если полученные ресурсы коммерческими банками в дальнейшем направят на кредитование производства. При этом денежная масса в результате банковской мультипликации возрастет, что уже в среднесрочной перспективе создаст риск возрастания инфляции. Учитываю исходно высокую базу по значению

инфляции, дальнейший рост цен крайне нежелателен, поэтому актуален вопрос о целесообразности увеличения рефинансирования

Говоря об экономическом росте, стоит сказать о его характере. Снижение темпов роста отечественной экономики произошло по ряду причин: во-первых, «замораживание» цен на мировых рынках углеводородов, во-вторых, снижение инвестиционной активности компаний, работающих в России, в-третьих сохраняющаяся неконкурентоспособность отдельных отраслей национальной экономики или малая их эффективность. Для решения указанных проблем, по-прежнему необходимы существенные институциональные и технологические изменения, которые требуют обширных финансовых вложений. Большинство экспертов подчеркивают, что российская экономика российской экономика нуждается дешевых банковских кредитах.

Уже более полутора лет российские банки работают в условиях неустойчивого тренда в посткризисный период 2010 г. Центральный Банк прекратил практику предоставления «антикризисных» без залоговых кредитов, перестал проводить селективное кредитование коммерческих банков, но в структуре пассивов банковской системы доля кредитов Банка России увеличится; например, прирост в балансе ОАО "Сбербанк России" прирост составил 141%, для "Газпромбанк" (ОАО) – 61,68% и т.д. Среди крупнейших российских банков снизило значение данного показателя лишь ОАО Банк ВТБ (таблица 1).

Таблица 1

Изменение по статье «Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации» у крупнейших российских коммерческих банков за 2012 г.

Название банка	В 2012 г., %
ОАО "Сбербанк России"	141,95%
ОАО Банк ВТБ	-37,27%
ГПБ (ОАО)	61,68%
ОАО "Банк Москвы"	65,46%
ОАО "АЛЬФА-БАНК"	553,25%
ОАО "Промсвязьбанк"	172,93%

Однако, несмотря на активизацию кредитного канала и значительный рост кредитов, получаемых от ЦБ РФ, доля вышеназванной статьи в пассивах коммерческих банков остается достаточно низка: в приведенной ниже таблице только у двух из семи банков наблюдается двухзначная доля статьи «Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации». Таким образом, в общем объеме пассивов доля средств, полученных от кредитования Банком России, крайне мала, и не может оказать существенной роли на рост кредитования производства.

Таблица 2

Доля кредитов Центрального банка Российской Федерации в общем объеме пассивов крупнейших коммерческих банков России

Название банка	В 2011 г., %	В 2012 г., %
ОАО "Сбербанк России"	6,20%	11,47%
ОАО Банк ВТБ	5,04%	2,53%
ГПБ (ОАО)	1,34%	1,94%
ОАО "Банк Москвы"	15,19%	21,70%
ОАО "АЛЬФА-БАНК"	0,78%	3,57%
ОАО "Промсвязьбанк"	1,82%	4,14%
ЗАО "Райффайзенбанк"	0%	3,93%

Объем потенциального обеспечения (в виде ценных бумаг и нерыночных активов по операциям рефинансирования Банка России, находящегося в распоряжении кредитных организаций, в настоящее время составляет около 5 трлн. (примерно $\frac{3}{4}$ ценные бумаги, $\frac{1}{4}$ - нерыночные активы). Уровень использования рыночного обеспечения в настоящее время составляет около 60%, т.е. при наличии потребности кредитных организаций Банк России может предоставить им с использованием соответствующих механизмов рефинансирования дополнительно до 1,5 трлн. рублей. Что касается нерыночных активов, то в настоящее время кредитные организации используют в качестве обеспечения около 30% указанных активов, проверенных Банком России и включенных в состав активов, принимаемых в обеспечение по кредитам Банка России. Таким образом, увеличение объемов предоставления Банком России ликвидности с использованием данного механизма может составить до 900 млрд. руб. без учета возможности включения Банком России новых нерыночных активов кредитных организаций в состав активов, принимаемых в обеспечение по кредитам Банка России [1].

Кроме того, рассматривая использование кредитов ЦБ РФ коммерческими банками, обнаруживается, что лишь 47% банков увеличили портфели кредитов предприятиям. 59,1% кредитных организаций предпочли разместить, полученные средства, на корреспондентских счетах в банках-нерезидентах, т.е. по сути, происходит процесс оттока капитала.

Резюмируя можно выделить следующие проблемы рефинансирования:

- крайне низкая доля кредитов ЦБ РФ в пассивах коммерческих банков;
- неполное использование финансовых возможностей;
- направленность на цели, несвязанные с экономическим ростом.

Таким образом, для решения поставленной задачи перед Банком России необходимо облегчить доступ коммерческих банков к рефинансированию, путем решения вышеуказанных проблем. Стоит отметить, что проводимые в 2013г. меры ЦБ РФ по увеличению рефинансирования КБ соответствуют мировой практике «количественного смягчения»

Список литературы:

- 2) Доклад о денежно-кредитной политике №1, январь, 2013 [Электронный ресурс]/ЦБ РФ – Электрон. дан. – М.: Справочный Интернет-портал «ЦБР.Ру», 2014. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

Е. А. Эренберг, Ковалев В.И.
Омский филиал Финуниверситета

БЮДЖЕТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье рассматривается управление инвестициями в регионах, характеристика основных инструментов инвестирования региона, проблемы, с которыми сталкиваются регионы при выборе конкретного метода.

Ключевые слова: бюджетные инвестиции, инновации, регион, государственно-частное партнерство.

Key words: budget investments, region, innovation, public-private partnership.

Актуальность темы исследования. В период продолжающегося в настоящее время перехода к рыночной системе хозяйствования в России складывается новая структура инвестиционной сферы, отличительной особенностью которой является утрата государством функции монополиста-инвестора. Происходит становление инвестиционного рынка, оформляются субъекты содействия инвестированию.

Важность вопросов инвестиционного обеспечения экономики обусловлена функцией инвестиций в воспроизводственных процессах. Обеспечивая воссоздание основного капитала, инвестиции определяют темпы развития отдельных регионов и страны в целом. Инвестиционной деятельностью во многом обусловлено формирование новой технико-технологической структуры производства.

Тема исследования актуальна потому, что изучению региональных особенностей инвестиций до недавнего времени уделялось мало внимания. В централизованной экономике региональные источники финансирования инвестиций совпадали с финансированием отраслевым, проходящим по линии министерств и ведомств. Роль региональных финансовых источников при том уровне централизации ресурсов была минимальной и сводилась к обеспечению потребностей в инвестициях хозяйств местного подчинения.

Цель работы состоит в рассмотрении механизмов государственной инвестиционной деятельности и определении путей совершенствования бюджетного инвестирования для обеспечения устойчивого социально-экономического развития регионов и создания благоприятной среды жизнедеятельности населения в стране в целом.

Для достижения этой цели были поставлены следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы бюджетных инвестиций как части бюджетных расходов
- выявление роли бюджетных инвестиций в социально-экономической политике региона;
- анализ и систематизация методов осуществления инвестиций из регионального бюджета;

Инвестиции имеют важнейшее значение для экономики. Они необходимы для обеспечения стабильного развития экономики и ее устойчивого роста. Активный инвестиционный процесс внутри государства способствует повышению экономического потенциала страны в целом, способствует повышению жизненного уровня населения. Экономическая деятельность отдельных хозяйствующих субъектов в значительной степени зависит от объемов и форм осуществляемых инвестиций.

Современное государство не ограничивается ролью пассивного наблюдателя и арбитра в инвестиционном процессе. Активное вовлечение государственных финансовых ресурсов в экономику страны – одно из важнейших условий экономического роста. Традиционно государство за счет бюджетных средств финансирует, а значит и инвестирует наиболее социально значимые отрасли промышленности, которые по разным причинам не могут развиваться без государственной поддержки.

Общезвестно, что государственные инвестиции осуществляются в следующих направлениях:

- институциональная среда, формирующая основы бесперебойного функционирования рыночной экономики;
- обеспечение финансовой стабильности;
- предоставление общественных благ (дороги, канализация, связь, охрана окружающей среды);
- инвестиции в человека (образование, здравоохранение).

Важнейшей основой регионального экономического развития являются бюджетные инвестиции. В зависимости от того, какие задачи возлагаются на бюджетные инвестиции, во многом определяется их роль в активизации инвестиционной деятельности и наращивании экономического потенциала региона.

Согласно Бюджетному кодексу РФ, бюджетные инвестиции – это бюджетные средства, направляемые на создание или увеличение за счет данных средств стоимости государственного (муниципального) имущества [1]. Ст. 79 и 80 Бюджетного кодекса определены нормы, регулирующие осуществление бюджетных инвестиций в объекты государственной и муниципальной собственности и предоставление бюджетных инвестиций юридическим лицам, не являющимся государственными и муниципальными учреждениями и государственными или муниципальными унитарными предприятиями.

Бюджетным кодексом предусмотрен широкий перечень инвестиционных инструментов, включающий: бюджетные инвестиции, инвестиционные субсидии, инвестиционный налоговый кредит, имущественные взносы в уставные капиталы, концессионные соглашения, госзакупки инвестиционных объектов или работ по их созданию, бюджетный кредит и государственные гарантии, инвестиции через институты развития и государственно-частное партнерство.

Вместе с тем, приведенный в БК РФ перечень способов прямого участия государства в инвестиционной деятельности хотя и несколько конкретен, однако он в полной мере не позволяет четко определить сущностное содержание понятия «бюджетные инвестиции», построить на его основе единообразную и прозрачную систему государственного (муниципального) финансирования инвестиционных проектов.

Бюджетные инвестиции реализуются в рамках региональной инвестиционной политики, которая закрепляется в ключевых финансовых документах субъекта и связана с налогово-бюджетной и долговой политикой. Согласно ст.11 п.2.1 Федерального закона № 39 ФЗ органы государственной власти субъектов Российской Федерации для регулирования инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, могут использовать следующие формы и методы [2]:

- разработка, утверждение и осуществление межмуниципальных инвестиционных проектов и инвестиционных проектов на объекты государственной собственности субъектов Российской Федерации, финансируемых за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации;
- проведение экспертизы инвестиционных проектов;
- предоставление на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации;
- размещение средств бюджетов субъектов Российской Федерации для финансирования инвестиционных проектов в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд;
- выпуск облигационных займов субъектов Российской Федерации, гарантированных целевых займов;
- вовлечение в инвестиционный процесс временно приостановленных и законсервированных строек и объектов, находящихся в собственности субъектов Российской Федерации.

Бюджеты регионов должны быть сориентированы на финансирование проектов, обеспечивающих их экономическое развитие, наращивание возможностей государственного воздействия на инвестиционный процесс в регионе. При этом единственным налоговым стимулом в Российской Федерации, закрепленным на федеральном уровне (ст.66 НК РФ), является инвестиционный налоговый кредит. Это такое изменение срока уплаты налога, при котором организации при наличии соответствующих оснований, предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов [3].

Согласно последнему, использование инвестиционного налогового кредита позволяет фирме уменьшить свои налоговые обязательства на величину прироста инвестиций. Размер инвестиционного налогового кредита зависит от отрасли, вида деятельности и местоположения фирмы. Большинство развитых стран использует инвестиционный налоговый кредит как основной инструмент, стимулирующий инвестиции в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР).

Другим методом стимулирования инвестиционной активности в регионе выступает бюджетный кредит, направленный на реализацию инвестиционных проектов. Согласно Бюджетному Кодексу (ст. 76), бюджетный кредит на инвестиционные цели размещается на конкурсной основе за счет средств федерального бюджета (Бюджета развития Российской Федерации) и средств бюджетов субъектов Российской Федерации для финансирования инвестиционных проектов [1].

Размещение указанных средств осуществляется на возвратной и срочной основах с уплатой процентов за пользование ими в размерах, определяемых федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий год и (или) законом о бюджете субъекта Российской Федерации, либо на условиях закрепления в государственной собственности соответствующей части акций создаваемого акционерного

общества, которые реализуются через определенный срок на рынке ценных бумаг с направлением выручки от реализации в доходы соответствующих бюджетов.

Следует заметить, что использование бюджетного кредита как инструмента региональной инвестиционной политики не получило в нашей стране широкого распространения. Основной причиной этого является проблема дефицитности бюджетов многих субъектов Федерации. Основной проблемой использования, как инвестиционного налогового кредита, так и бюджетного кредита в качестве методов региональной инвестиционной политики служит непосредственная зависимость их от бюджетной обеспеченности региона. В этой связи у региональных властей возникает потребность в другом, менее дорогостоящем инструменте инвестиционной политики, применение которого не влекло бы за собой непосредственного отвлечения из бюджета территории и без того ограниченных средств. Таким инструментом является государственная гарантия субъекта Федерации по кредиторским обязательствам инициатора инвестиционного проекта.

Статья 115 Бюджетного кодекса РФ так определяет содержание этого инструмента: "Государственной или муниципальной гарантией признается способ обеспечения гражданско-правовых обязательств, в силу которого соответственно Российская Федерация, субъект Российской Федерации или муниципальное образование - гарант дает письменное обязательство отвечать за исполнение лицом, которому дается государственная или муниципальная гарантия, обязательства перед третьими лицами полностью или частично". Государственная гарантия по инвестиционным проектам предоставляется, как правило, на конкурсной основе за счет средств федерального бюджета (Бюджета развития Российской Федерации), а также за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации.

Технология предоставления гарантий инвесторам со стороны субъектов Федерации основывается на создании ими сбалансированной системы правовой защиты, привлекательной для потенциальных инвесторов. Российская практика предоставления региональными властями государственных гарантий инвесторам достаточно широка. Однако и в применении этого инструмента инвестиционной политики существуют свои сложности. Обусловлены они, прежде всего, настороженным отношением коммерческих банков - основных кредиторов инвестиционных проектов к надежности гарантий субъектов Федерации.

На сегодняшний день в регулировании инвестиционной деятельности намечается тенденция перехода от распределения капитальных вложений к выполнению роли коммерческого инвестора и партнера негосударственных инвесторов. Одним из важнейших и универсальных механизмов реализации приоритетных региональных проектов является государственно-частное партнёрство. ГЧП нашло распространение в сфере транспорта, телекоммуникаций, энергетики, сельского и коммунального хозяйства, образования и здравоохранения и некоторых других отраслях инфраструктуры и социальных услуг [4].

Одной из причин для привлечения в инфраструктурные проекты частного капитала является недостаток собственных средств региональных бюджетов. Возможность развивать производственную и социальную инфраструктуру без увеличения государственных расходов, роста государственного долга и пр. длительное время считалась основным достоинством ГЧП. В частном секторе действуют более мощные стимулы экономии издержек, инноваций и т.п., вследствие чего частные предприятия, как правило, оказываются эффективнее государственных. Поэтому государственно-частное партнёрство открывает возможность более полного и с меньшими издержками удовлетворения потребностей общества в современной инфраструктуре и иных предоставляемых государством услугах. Преимуществом частного сектора является большая гибкость и способность оперативной адаптации к изменяющимся внешним условиям и как следствие, поддержание региональных конкурентных преимуществ.

Государственно-частное партнёрство позволяет распределить риски между сторонами, исходя из их способности контролировать источники неопределенности, и адаптироваться к изменяющимся условиям. Частный партнер должен самостоятельно справляться с производственными и строительными рисками проектно-технологической природы, а также реагировать на колебания спроса более энергичной рекламой, повышением качества услуг и пр. Государство берет на себя системные и макроэкономические риски, которые компенсируются надлежащей корректировкой условий контракта

Государственная инвестиционная политика должна быть нацелена на структурную перестройку экономики, которая не возможна без инвестирования в инновационную сферу. Именно инновации призваны обеспечивать необходимое качество инвестиций, структурную перестройку экономики и общества, открывают пути новым продуктам и производствам, усовершенствованным и более качественным. И, исследуя природу бюджетных инвестиций сегодня, следует говорить о необходимости инновационной ориентированности бюджетных инвестиций. И как следствие, данная направленность бюджетного инвестирования должна найти свое отражение в новой нормативно-правовой базе, которую предстоит еще разработать, в целях повышения эффективности государственных расходов в целом.

Под инновациями можно понимать технологические инвестиции, несущие в себе последние достижения науки и техники и перспективные разработки. Поэтому научное и практическое осознание инвестиционно-инновационных процессов как одного из ключевых параметров функционирования современного государства, в особенности учитывая процессы всеобщей глобализации, является жизненно важным. Нужно отметить, что глобализация инвестиционных процессов создает уникальные возможности перехода от индустриального к постиндустриальному типу развития за счет внедрения новых технологий.

Эффективной реализации масштабных инвестиционных проектов способствуют специализированные государственные финансовые институты развития. Ст. 78.1 БК РФ предусматривает возможность осуществления бюджетных инвестиций в виде имущественного взноса в государственные корпорации и государственные компании [1].

Госкорпорация – институт управления бюджетными деньгами, той их частью, которая идет на финансирование инвестиционных проектов. Это структура контроля инвестиционных ресурсов, отвечающая за эффективное использование государственных денег. Благодаря ей, появляется больше шансов для реализации проектов государственно-частного партнерства. Весомый вклад в становление в Российской Федерации современной инновационной экономики вносят институты развития, в том числе Внешэкономбанк, госкорпорация «Роснано», госкорпорация «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства», ОАО «Российская венчурная компания», ОАО «Росинфокоминвест», ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» и другие. Они являются важными участниками в системе осуществления инвестиционных расходов бюджетов.

Комментируя перспективы развития госкорпораций в РФ, Эльвира Набиуллина будучи в должности министра экономического развития и торговли заявляла, что "иногда это лучший способ осуществления бюджетных инвестиций, чем вложение напрямую из бюджета". Осуществляя инвестиции путем создания госкорпораций, можно выставлять условия софинансирования со стороны частного бизнеса. При этом, по ее словам, говорить о том, какие из созданных корпораций являются эффективными, а какие нет, пока рано [5].

Рассмотрим такую госкорпорацию как ОАО «РОСНАНО». Финансовый институт ОАО «РОСНАНО» выступает как соинвестор проектов по созданию новых или расширению существующих предприятий, выпускающих продукцию с применением нанотехнологий. Основная задача компании – взять на себя часть рисков в проектах, сделав их более привлекательными для инвестиций частного капитала. РОСНАНО финансирует инвестиционные проекты, способствующие построению технологических цепочек или обеспечивающие развитие новых производств на территории России. Инвестиции могут получить компании, производящие нанокomпоненты или необходимое для их производства сырье, а также продукцию, выпускаемую с применением нанотехнологий.

Основной формой финансирования является участие РОСНАНО в уставном капитале портфельной компании. Как дополнительные инструменты могут использоваться займы и поручительства. Также разрабатываются индивидуально региональные программы стимулирования спроса, которые направлены на стимулирование потребления инновационной, в том числе нанотехнологической продукции в рамках государственного и муниципального заказа, реализации региональных целевых программ, региональных инвестиционных проектов, проектов государственно-частного партнерства и других мероприятий на региональном уровне [6].

В России после реформирования бюджетной системы осуществляется переход к программно-целевому методу планирования расходов. В странах с развитой рыночной экономикой этот способ реализации государственной политики получил широкое распространение. Целевые программы представляют собой увязанный по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение целевых задач в области государственного, экономического и социального развития Российской Федерации.

Опыт экономически развитых стран, в которых отдельные социальные и экономические проблемы решаются посредством государственных программ, свидетельствует о перспективности программно-целевого метода и его преимуществах по сравнению со сметным финансированием при решении ряда долгосрочных социально-экономических задач. Сейчас расходы регионов делятся на программную и непрограммную части. Доля расходов на целевые программы в последние годы возросла, но по сравнению с европейскими странами она остается незначительна.

Отдельное внимание требуется уделить повышению эффективности регионального менеджмента. Необходимо повысить контроль за целевым характером использования средств, за результативностью и эффективностью их использования, повысить координацию между департаментами и министерствами, снизить коррупционную составляющую [7].

Приведенные выше инструменты различаются по нескольким критериям:

- носят стимулирующий или институциональный характер;
- возмездность и возвратность;
- коррупциогенность;
- возможность контроля за целевым использованием;
- возможность контроля за результативностью и эффективностью.

Кроме того, при выборе инвестиционного инструмента учитываются такие особенности как регулярность и долгосрочность инвестиций, специфика их планирования, оценка и порядок утверждения.

Инвестиционный кризис и отсутствие достаточных для его преодоления средств федерального бюджета побуждают российские регионы к активизации собственной инвестиционной политики.

Эффективность ее во многом зависит от того, насколько инвестиционные процессы территориально обусловлены, как особенности регионов влияют на различия в динамике и качестве инвестиций.

Помимо текущих социальных трансфертов реализация социальных обязательств государства, как на федеральном, так и на региональном уровнях, предполагает осуществление капитальных затрат в форме инвестиций в основной капитал отраслей социальной сферы региона. Это положение предопределяет особую значимость бюджетных инвестиций как элемента социально-экономической политики региона - субъекта Федерации.

При этом, к бюджетным инвестициям следует относить не только капитальные расходы бюджета, в определении Бюджетного кодекса, но и отдельные меры адресного инвестиционного стимулирования (бюджетный кредит, государственную гарантию и инвестиционный налоговый кредит) в части их использования для стимулирования инвестиционных проектов частных инвесторов, предполагающих получение регионом положительного бюджетного эффекта.

Основные задачи и направления инвестирования бюджетных средств должны формулироваться в рамках региональной инвестиционной программы, под которой следует понимать совокупность сформулированных целей и основных способов их достижения, определяющих инвестиционную деятельность региональных органов управления.

В рамках инвестиционной программы необходимо обозначить приоритеты бюджетного инвестирования. Для этой цели может быть использован принцип выравнивания уровня жизни населения, проживающего на данной территории с общими для всей страны стандартами на основе показателей, не только достоверно отражающих состояние социально-экономической среды региона, но и являющихся инвестиционно-обусловленными.

Региональным органам власти следует активнее внедрять механизм конкурсного распределения бюджетных инвестиций на условиях ГЧП, необходимо повысить эффективность регионального менеджмента, усилить программно-целевой подход.

К этому следует добавить, в целом бюджетные инвестиции должны направляться на повышение качества предпринимательского и инвестиционного климата в регионе, стимулирование роста частных инвестиций, содействие формированию современной транспортной и инженерной инфраструктуры.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации (БК РФ) от 31.07.1998 N 145-ФЗ // ООО "НПП "ГАРАНТ-СЕРВИС", 2014. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12114699/3>
2. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" (с изменениями и дополнениями) // ООО "НПП "ГАРАНТ-СЕРВИС", 2014 / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://base.garant.ru/12114699/3>
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч.1. // ООО "НПП "ГАРАНТ-СЕРВИС", 2014 / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://base.garant.ru/10900200/>
4. Климанов В.В. Бюджетное стратегирование: новые вызовы для регионов России / [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://www.irof.ru/filemanager/files/stati/Budget%20strategy 2011.pdf](http://www.irof.ru/filemanager/files/stati/Budget%20strategy%202011.pdf)
5. Набиуллина Э.С. Выступление на заседании Президиума Правительства Российской Федерации 5 апреля 2012 г. / [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/press/news/doc20120405_002
6. Инвестиционная деятельность РОСНАНО / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.rusnano.com/investment/strategy>
7. Айриева А.Н. Развитие планирования бюджетных инвестиций на региональном уровне // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2011. №3 (57). С. 305-313.

Яковлева Н.С. Ковалев В.И.
Омский филиал ФГБОУ ВПО
«Финансовый университет при
Правительстве РФ»
(Россия, г. Омск)

О НЕОБХОДИМОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. Роль малого и среднего предпринимательства для экономики. Проблемы и факторы, сдерживающие развитие субъектов малого и среднего предпринимательства. Меры государственной поддержки.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, государственная поддержка.

WHY THE GOVERNMENT SHOULD SUPPORT THE SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES.

Abstract. The role of small and medium enterprises for the economy. Problems and which small and medium-sized businesses has. Government support measures.

Keywords: small and medium enterprises, government support.

Малые и средние организации являются традиционной и важной частью экономики практически всех стран, в том числе и индустриально развитых. Отличительной особенностью малого бизнеса является его доступность как сферы деятельности для широкого круга людей, т.к. не предполагается крупных финансовых вложений, больших материальных и трудовых ресурсов. Поэтому нельзя недооценивать значение малого и среднего предпринимательства для развития экономики.

В настоящее время внимание государства к проблемам малого и среднего предпринимательства становится все более пристальным. Необходимость поддержки и развития малого и среднего предпринимательства признана на государственном уровне, так как его вклад в экономику велик.

В процессе деятельности сектор малого бизнеса реализует следующие экономические и социальные функции:

1. Придает рыночной системе необходимую гибкость

- малые организации способны быстро отзываться на изменение потребительского спроса за счет динамичности мелких производств и в короткие сроки изменять номенклатуру изготавливаемых изделий;

2. Формирует конкурентную среду

- ограничивает монополии,
- стимулирует организации на рационализацию своего производства, повышение качества выпускаемой продукции и услуг;

3. Активизирует инновационные процессы

- способствует поиску новых сфер приложения предпринимательского потенциала;

4. Обеспечивает рост налоговых поступлений в бюджет

5. Снижает социальную напряженность

- обеспечивает рост занятости населения,

- стабилизирует уровень доходов населения.

Организации малого и среднего предпринимательства города Омска представлены почти во всех видах экономической деятельности. Вклад организаций малого предпринимательства в экономику Омской области в январе - декабре 2013 года характеризуется следующими данными [9, с. 1]:

Таблица 1

Вклад СМСП в экономику Омской области

Основные показатели деятельности организаций малого предпринимательства (без микропредприятий)	(без)	Доля в показателях деятельности всех хозяйствующих субъектов региона, % всех хозяйствующих субъектов региона, %
Среднесписочная численность работников организаций, тыс. человек	94,6	15,8
Оборот организаций, млн. рублей	166162,5	12,4
Объем платных услуг населению (с учетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей), млн. рублей	10561,9	14,9
Инвестиции в основной капитал млн. рублей	7945,7	7,6

Чтобы определить факторы сдерживающие развитие субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – СМСП) одна из организаций инфраструктуры поддержки СМСП (Центр поддержки предпринимательства) ежегодно заказывает маркетинговые исследования. По его результатам можно сделать вывод, что проблемы, указанные по итогам исследования 2012 г. в качестве факторов, оказывающих негативное влияние на деятельность малого и среднего бизнеса, в 2013 г. также попали во внимание предпринимателей, но стали актуальны для большего числа СМСП (Рис 1).



Рис 1. Основные отрицательные факторы, оказавшие воздействие на результаты деятельности малых и средних предприятий г. Омска в динамике. (200 респондентов)

Для снижения воздействия отрицательных факторов на деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства в России, на территории регионов и муниципальных образований предусмотрена государственная поддержка этих субъектов. Омская область не является исключением.

В городе Омске реализуется целый комплекс мер, направленных на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса, играющего важную роль в создании стабильной экономики города.

В инфраструктуру поддержки предпринимательства входят:

1. Ассоциация развития малого и среднего предпринимательства;
2. Омское представительство Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере;
3. АНО ВПО «Омский экономический институт»;
4. ГУ «Омский региональный бизнес-инкубатор»;
5. Омский региональный фонд поддержки и развития малого предпринимательства;
6. КУ г. Омска «Центр поддержки предпринимательства»;
7. Омское областное общество защиты прав потребителей.

Для реализации муниципальной политики в сфере поддержки и развития малого и среднего предпринимательства постановлением Администрации города Омска от 14 октября 2013 г. № 1164-п утверждена подпрограмма «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства» муниципальной программы города Омска «Социально-экономическое развитие города Омска» на 2014 - 2018 годы.

Целью Подпрограммы является создание благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства в городе Омске. На реализацию мероприятий Подпрограммы из бюджета города Омска планируется направить 69 млн. руб.

В рамках Программы предусмотрены следующие виды муниципальной поддержки, которыми могут воспользоваться предприниматели города Омска:

1. Информационная поддержка;
2. Консультационная поддержка;
3. Имиджевая поддержка;
4. Финансовая поддержка;
5. Имущественная поддержка.

Но, несмотря на меры реализуемой государственной поддержки, остается ряд факторов, сдерживающих развитие малого и среднего предпринимательства.

В 2013 году число официально зарегистрированных индивидуальных предпринимателей в городе Омске резко сократилось на 7620 человек. Но после закрытия ИП большая часть предпринимателей не устроилась на работу в организации. Можно сделать вывод, что они перешли в теневую экономику. Это является проблемой не только для государства (сократились налоговые поступления), но и для «добросовестных» предпринимателей. В отличие от предпринимателей, перешедших в теневую сектор, «добросовестные» несут дополнительные затраты (налоги, страховые взносы), подвергаются камеральным и выездным проверкам.

Одним из инструментов теневой экономики являются интернет – продажи, столь популярные в наше время. Поэтому считаю необходимым разработать и внедрить систему online-контроля.

Также для борьбы с теневой экономикой необходимо увеличить количество рейдов, так как при помощи камеральных и выездных проверок невозможно выявить незарегистрированных индивидуальных предпринимателей. Можно проводить «горячие линии», давая возможность сознательным гражданам рассказывать о случаях работы предпринимателей без государственной регистрации.

Еще одна проблема – нехватка высококвалифицированных кадров как технических, так и менеджерского состава. Необходимо создание базы кадрового резерва. По мнению бизнесменов, нельзя вырастить настоящих предпринимателей в стенах обычной школы или университета. Необходимо создание «школ предпринимательства», где преподавателями будут успешные предприниматели и эксперты в своем деле.

Часто предприниматели сталкиваются с трудностями при реализации крупных инвестиционных проектов: идея есть, проект разработан, есть инвесторы, а реализовать не могут (например, проект мусороперерабатывающего завода). Нет четкого механизма взаимодействия бизнеса и власти. Более того плохо отлажено взаимодействие городской и областной власти, взаимодействие между департаментами. Решение проблемы – разработка четкого регламента работы властных структур с предпринимателями и инвестиционными проектами. К созданию регламента необходимо привлечь научных сотрудников, самих предпринимателей и представителей власти. Только при соблюдении этого условия регламент будет работоспособен. За реализацию каждого инвестиционного проекта должен отвечать высокопоставленный координатор, который будет его сопровождать, помогая преодолевать бюрократические проволочки.

Еженедельно, даже ежедневно организации, образующие инфраструктуру государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, проводят различные мероприятия: форумы, конференции, обучающие семинары, круглые столы. Но потенциальные участники часто слабо информированы, так используют информационный ресурс (например, просматривают новости на сайте) только одной организации. Взаимная «реклама» мероприятий организациями поможет увеличить вовлеченность субъектов малого и среднего предпринимательства.

Часто малому и среднему бизнесу для развития не хватает собственных средств и средств государственной финансовой поддержки, они нуждаются в инвестициях. Чтобы облегчить поиск инвесторов нужно создать единую «карту субъектов малого и среднего предпринимательства», нуждающихся в инвестициях. С помощью нее потенциальным инвесторам будет легче найти проект, в который они будут готовы вложить деньги. Также субъектам малого и среднего предпринимательства необходимо оказывать помощь в оценке инвестиционных проектов и составлении бизнес планов для привлечения инвестиций.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – М: Проспект, Кнорус, 2013. – 848 с.
2. Указ Президента Российской Федерации № 491 от 04.04.1996 г. «О первоочередных мерах государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации»
3. Федеральный закон № 209-ФЗ от 24.07.2007 г. (ред. от 28.12.2013 года) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (принят ГД ФС 06.07.2007 года)
4. Постановление Правительства Омской области № 212-п от 05.11.2009 г. «Об отдельных вопросах государственной поддержки субъектов малого предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого предпринимательства в Омской области»;
5. Постановление Администрации города Омска от 14.10.2013 N 1164-п «Об утверждении муниципальной программы города Омска «Социально-экономическое развитие города Омска» на 2014 - 2018 годы».
6. Деятельность организаций малого предпринимательства Омской области (без микропредприятий): статистический бюллетень./ Омкстат. – Омск, 2014. – 19 с.
7. Распределение индивидуальных предпринимателей, зарегистрированных на территории г. Омска и состоящих на учете в Статистическом регистре хозяйствующих субъектов, по видам экономической деятельности: справка./ Омкстат. – Омск, 2014. – 2 с.
8. Распределение организаций, зарегистрированных на территории г. Омска и относящихся к субъектам малого и среднего предпринимательства в соответствии с Федеральным Законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ: справка./ Омкстат. – Омск, 2014. – 4 с.
9. Анализ деятельности организаций малого предпринимательства Омской области: аналитическая записка./ Омкстат. – Омск, 2013. – 50 с.

РАЗДЕЛ 2. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В РЕАЛЬНОМ И ФИНАНСОВО – БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Аксенова А.В., Карабанова О.В.
Омский филиал ФГБОУ ВПО
«Финансовый университет при
Правительстве РФ»
(Россия, г. Омск)

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ

Аннотация. В условиях слияния с другим высшим учебным заведением и в связи с тяжелой экономической ситуацией Финансовый университет нуждается в эффективной стратегии управления персоналом. Студенты университета разработали данную стратегию для повышения конкурентных преимуществ, достижения долгосрочных целей своего университета.

Ключевые слова: стратегия управления персоналом, SWOT-анализ, конкурентные преимущества.

PRACTICAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF STRATEGY OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT FOR FINANCIAL UNIVERSITY UNDER THE GOVERNMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. In the context of merger with another institution of higher education and due to the difficult economic situation, the Financial University needs an effective strategy of personnel management. University students have developed this strategy to increase competitive advantage and long-term goals of the university.

Keywords: the strategy of human resources management, SWOT-analysis, competitive advantages.

На сегодняшний день разработка стратегии управления персоналом является одной из ключевых составляющих стратегического управления. Данный вид деятельности направлен на человеческий потенциал организации и нацелен на долгосрочное развитие. Создание такой стратегии осуществляется в условиях конкурентного и быстро меняющегося окружения. Любая организация осуществляет разработку кадровой политики. Политика в этой области может быть производной от стратегии организации. Однако в современных условиях организации стремятся разработать стратегию не подчиненную организации в целом, а совмещенную с ней. Такая стратегия имеет множество видов и проходит через определенное количество этапов при ее создании. Сегодня существует множество классификаций стратегии управления персоналом. Все они направлены на решение вопросов ориентации кадровых служб и самого персонала на новые задачи и функции в условиях меняющегося содержания труда. Как уже было отмечено, стратегия управления персоналом не всегда может быть ориентирована исключительно кадровый потенциал – она может зависеть от самого предприятия, поскольку персонал организации, хоть и основополагающий, лишь один из факторов производства.

Данная стратегия реализуется в несколько этапов. Первый этап – это анализ. Здесь стоит задача определить и оценить наиболее важные для развития организации факторы, которые носят название «стратегические». Их можно отнести как к внутренней, так и к внешней среде организации. Среди одних из наиболее распространенных инструментов анализа стратегических факторов можно назвать выявление возможностей и угроз, а также сильных и слабых сторон организации (SWOT-анализ). Такой анализ характеризует степень использования внутренних сильных сторон и преимуществ данной стратегии. Следующим этапом является планирование (или выбор), в соответствии с которым происходит формулирование возможных организационных стратегий и выбор лучшей стратегической альтернативы для ее реализации. На последнем этапе происходит реализация принятого решения. Данная система принципов и норм, приводящих человеческий ресурс в соответствие со стратегией фирмы, нацелена на создание значительных конкурентных преимуществ и достижение поставленных долгосрочных целей. Ее значение для любой организации довольно велико. В частности, довольно важное место стратегия занимает в системе управления персоналом Финансового университета при Правительстве РФ. В связи со слиянием с другим высшим учебным заведением, а также сложной экономической ситуацией, разработка стратегии управления персоналом является наиболее актуальной и первостепенной задачей.

Для решения этой проблемы были задействованы студенты третьего курса Финансового университета при Правительстве РФ. Им было предложено, обобщая изученный материал и накопленные теоретические знания в области управления персоналом, разработать эффективную и долгосрочную модель управления персоналом для реализации основных целей организации и повышения ее конкурентных преимуществ. В разработке стратегии был задействован 21 студент третьего курса. Для более профессиональной оценки ситуации и с целью разработки эффективной стратегии, которая может применяться на практике, были взяты студенты, обучающиеся по профилю «Государственное и муниципальное управление». В ходе разработки стратегии управления персоналом для Финансового Университета при Правительстве РФ был использован ряд методов. К таковым относятся: метод вводного совещания, метод сбора информации «всемирное кафе», метод

экспертной оценки в группах. Каждый из методов заключается в успешном сборе информации и систематизации материала.

Перед началом работы по составлению стратегии был использован метод вводного совещания, в соответствии с которым ведущий группы (компетентный специалист в области управления персоналом) в качестве председателя совещания представил группу, подтвердил причину проведения совещания и его область. Аудитории были разъяснены требования, проведена работа по детализированию, то есть пояснение кто, что и когда будет выполнять. После проверки степени осведомленности студентов и объяснения необходимости проведения заключительного совещания, участники приступили к непосредственной работе по формированию стратегии.

В соответствии с основными этапами формирования стратегии управления персоналом, студентам было предложено определить факторы внешней и внутренней среды, которые могут повлиять на разработку стратегии управления персоналом. Задача заключалась в том, чтобы узнать видение студентов в отношении влияния факторов внешней среды (макросреда, непосредственное окружение) и внутренней среды, которые способны воздействовать на разработку стратегии управления персоналом. Представленные данные получены с помощью метода «мирового кафе», осуществленного в пять этапов. С его помощью за достаточно короткое время (30 минут) взяты и систематизированы мнения студентов, которые представлены таблице. 1.

Таблица 1

Факторы внешней и внутренней среды, влияющие на разработку стратегии управления персоналом

Среда	Факторы
Внешняя среда Макросреда Непосредственное окружение	Социально – экономическая политика; законодательство в сфере труда; конъюнктура рынка; развитие технологий и НТП; факторы международного характера. Трудовые ресурсы; взаимодействие с отраслевыми профсоюзами; развитость инфраструктуры; система социального обеспечения на территории функционирования организации(развитая/ неразвитая); имидж организации; кадровая политика; выгодное местоположение(по сравнению с конкурентами); технический уровень конкурентов; кадровая политика организации конкурентов.
Внутренняя среда	Половозрастная структура; количество персонала организации; профессиональная подготовка персонала; кадровый потенциал; организационная структура; организационная культура; мотивация и стимулирование персонала; психологический климат в коллективе; стиль руководства; цели организации; финансовые ресурсы организации; развитие системы управления персоналом.

Для полноценной разработки стратегии управления персоналом, следующим этапом стало проведение обозначенного в теоретической части SWOT-анализа. Это один из наиболее распространенных инструментов анализа стратегических факторов, в соответствии с которым можно выявить угрозы, возможности, а также сильные и слабые стороны и сопоставить их друг с другом (рис. 1).

СпВ: 1) Поддержание высокого уровня заработной платы для сохранения высокого уровня трудоустройства; 2) Сохранение благоприятного имиджа ВУЗа, благодаря высокой заработной плате; 3) Развитая СУП, высокий уровень специалистов и компетентный руководитель – благодаря всему этому появится возможность взаимодействия с международными университетами и организациями; 4) Высококвалифицированные преподаватели играют роль в создании благоприятного имиджа организации, следовательно, необходимо сохранить или увеличить состав специалистов; 5) Рост числа преподавателей, задействованных в научно-исследовательской деятельности, как следствие введения моральных и материальных стимулов	СпУ: 1) Благодаря высокой заработной плате снизить экономическую нестабильность ВУЗа; 2) Благодаря высокой заработной плате улучшить систему социального обеспечения коллектива в ВУЗе; 3) Применение более эффективных методов кадровой политики для повышения ее стабильности; 4) Сокращение рабочих мест в филиале можно снизить за счет развитой СУП; 5) Совершенствование СУП и компетентный руководитель помогут усовершенствовать кадровую политику (создание более сильной, чем у конкурентов) 6) С помощью методов СУП повысить конкурентоспособность рабочей силы;
СлВ: 1) Сократить отток квалифицированных специалистов в другие более финансируемые ВУЗы путем совершенствования системы социального обеспечения; 2) Отсутствие сотрудничества с иностранными учреждениями можно решить путем выделения дополнительных денежных средств; 3) Применение существующих моральных и материальных стимулов для стимулирования повышения квалификации сотрудников; 4) Применение существующих моральных и материальных стимулов для заинтересованности сотрудников в создании благоприятного имиджа; 5) Нестабильность кадровой политики ВУЗа способен решить высококвалифицированный руководитель; 6) Отсутствие молодых активных новаторов затрудняет внедрение новых идей, и как следствие, привлечение новых инвестиций(следовательно привлекаем молодых работников-новаторов).	СлУ: 1) Слабая кадровая политики из-за экономической нестабильности в регионе; 2) Низкая перспектива роста у молодых специалистов, преподавателей пенсионного возраста в период сокращения рабочих мест в филиале может повлечь к нестабильности кадрового состава; 3) Некачественная кадровая политика в период экономической нестабильности и высокая конкурентная среда с ВУЗами могут послужить угрозами для данного ВУЗа; 4) Сокращение рабочих мест в филиале снизит конкурентоспособность и имидж организации; 5) Наличие большого количества преподавателей и низкая перспектива профессионального роста у молодых специалистов неблагоприятно может повлиять на имидж организации, следовательно, необходимо дать возможность роста для молодых специалистов.

Рис. 1. Сталкивание сильных и слабых сторон с угрозами и возможностями в соответствии со SWOT-анализом

Мероприятия по достаточной и своевременной обеспеченности персоналом, эффективной реализации и развитию трудового потенциала, предложенные студентами 3 курса Финансового университета при Правительстве РФ, представлены в таблице 2.

Таблица 2

Основные мероприятия по стратегическому управлению персоналом Омского филиала Финансового университета при Правительстве РФ

Обеспечение персонала	Реализация трудового потенциала	Развитие трудового потенциала
Привлечение молодых специалистов с высокой квалификацией, творческим потенциалом и гибким мышлением	Совершенствование системы подготовки, переподготовки и повышение квалификации персонала	Возможность взаимодействия Финансового Университета при Правительстве с другими университетами и организациями на региональном, федеральном и международном уровне
Возможность роста для молодых специалистов	Стимулирование профессионального роста; постоянная потребность в развитии персонала и стимулировании инновационной деятельности работников	Разработка инновационных проектов и активная инновационная деятельность
Открытая кадровая политика, материальные поощрения за научно-исследовательскую деятельность, карьерный рост, мотивация сотрудников	Проведение различных мероприятий, направленных на сплочение коллектива, а также взаимодействие сотрудников в нерабочее время (корпоратив, пикник, поход в музей и др.)	Прогноз кадровых потребностей, средства воздействия на ситуацию, кадровые программы и мониторинг кадровых потребностей

Удачное использование метода экспертных оценок на основе SWOT-анализа позволило студентам выявить угрозы, возможности, сильные и слабые стороны и понять, как можно использовать преимущества системы управления персоналом Финансового университета при Правительстве РФ для снижения угроз и реализации возможностей. Студенты Финансового университета при Правительстве РФ успешно справились с анализом – первым этапом разработки стратегии управления персоналом. В соответствии со следующей задачей, была определена главная цель службы управления персоналом – разработка, внедрение, активное использование и применение методов, форм, способов организационных механизмов, направленных на сохранение, укрепление и развитие трудового потенциала ФУПП. Предложенная участниками общая цель заключается в: проведении мероприятий, направленных на постоянное поддержание и совершенствование профессиональной компетенции работников; привлечении зарубежного опыта с использованием инновационных технологий в системе управления персоналом; эффективной системе материального и социального стимулирования работников; выявлении творческого потенциала для сотрудников.

Таким образом, после осмысления теоретической части, была выполнен большой объем работ по разработке стратегии управления персоналом для Финансового университета при Правительстве РФ. Студентами, с помощью компетентного специалиста в качестве ведущего, и использования различных методов сбора информации, ее систематизации предложен эффективный качественный анализ ситуации касательно внутренних и внешних факторов, проведен успешный SWOT-анализ, профессионально сопоставлены сильные и слабые стороны и сделаны выводы. Результатом исследования стала готовая стратегия управления персоналом для Финансового университета при Правительстве РФ, которая может быть применена на практике, отсюда следует перейти к заключительному этапу формирования стратегии управления персоналом – ее внедрению.

Список литературы:

1. Алавердов, А.Р. Управление персоналом/ А.Р.Алавердов. – М.: Маркет ДС,2007.
2. Веснин, В.Р. Управление персоналом. Теория и практика/ В.Р.Веснин. – М.: Проспект,2009.
3. Винокуров, В.А. Организация стратегического управления на предприятии/ В.А. Винокуров . – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
4. Ижбулатова, О. В. Формирование и реализация кадровой стратегии предприятия / О. В. Ижбулатова // Управление персоналом. – 2007. – № 1.
5. Помощь специалистам по управлению персоналом. [Электронный ресурс]: Кадровая политика и стратегия управления персоналом. Режим доступа: <http://www.mikosoft.kz/pages.html?id=154>

ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ ЗАПАДНОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА К РОССИЙСКОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ

Аннотация

В данной статье рассмотрены актуальные вопросы, связанные с проблемами адаптации западного управленческого учета к российской теории и практике. Раскрыты зарубежные методы учета затрат, выделены их преимущества и недостатки.

Annotation

This article discusses current issues related problems adapting western management accounting in the Russian theory and practice. Revealed foreign methods of cost accounting, highlighted their advantages and disadvantages.

Ключевые слова: управление, управленческий учет, управленческое решение

Key words: management, management accounting, management decision

Развитие системы рыночной экономики России неизбежно приводит к разделению бухгалтерского учета на финансовый и управленческий. Данное разделение считается целесообразным, так как это повышает эффективность деятельности организации, вследствие отделения финансовых показателей от качественных. Управленческий учет помогает принимать обоснованные и качественные управленческие решения, положительно сказывающиеся на деятельность организации, конечно же, если такой учет проводится высококвалифицированными профессионалами. В управленческом учете, особенно в последнее время, большую роль играет оперативное, тактическое, и, конечно же, стратегическое управление производством. Кроме этого, управленческий учет осуществляет информационное обеспечение оперативного, тактического, стратегического, технологического, инновационного и структурного управления, а так же, позволяет решать проблемы внутреннего и внешнего управления.

По мнениям многих зарубежных экономистов, управленческий учет прошел несколько этапов развития, которые включают в себя:

- промышленный учет (конец 19 века);
- аналитический учет издержек (до 1941 года – начала Второй мировой войны);
- производственный управленческий учет (до 1953 года);
- маржинальный учет (простой и развитой директ-костинг до 1975 года);
- стратегический учет (с 1975 года по настоящее время) [10].

Интерес к проблемам управленческого учета очевиден, однако, среди специалистов не всегда можно наблюдать единое мнение о его сущности, роли, назначении и месте в системе управления организацией. Как показывает российская практика, данный вид учета используется далеко не на всех российских предприятиях. На сегодняшний день дискуссионными остаются вопросы: есть ли управленческий учет в России; если нет, то нужно ли его внедрять и каким образом это стоит делать. Для ответа на данные вопросы, в первую очередь необходимо осознать суть управленческого учета и его применимость в российской действительности. В теории отечественного учета пока не существует единого подхода и общей точки зрения в использовании управленческого учета, поэтому следует уже сейчас определить, какую роль он играет в хозяйственной деятельности организации. Несомненно, требуется опыт отечественной учетно-аналитической школы, теории и практики экономики и управления, потребностей и задач, стоящих перед учетом [4].

Анализ современного состояния системы управленческого учета в России показывает, что существенная часть хозяйствующих субъектов использует некоторые элементы управленческого учета. Это так называемые «новые» организации и холдинги, так как чаще всего на крупные российские организации приходится молодая, западно-ориентированная команда управленцев. Но все же большую часть российской промышленности занимают «старые» организации, и у них наблюдается следующая ситуация – они используют советские формы и методики учета, которые не желательно применять к рыночным условиям хозяйствования. Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что управленческий учет в России получает все более широкое распространение, прежде всего в филиалах западных и крупных российских компаниях.

Адаптация управленческого учета в России к международным учетным стандартам зависит и от решения методологических, организационных вопросов в области данного учета, и от других не менее значимых факторов. К проблемам управленческого учета необходимо подходить через понимание исторических особенностей развития экономики страны, традиций и культуры. В последнее время теоретическое объяснение основ управленческого учета строилось на примере зарубежных стран [9]. Как уже было сказано, в основном внедрение управленческого учета происходит в крупных компаниях, которые стали предоставлять бухгалтерскую отчетность, составленную по международным стандартам, причем некоторые не только по итогам за год, но и за полугодие и квартал. В частности, это ОАО ЛУКОЙЛ, РАО ЕЭС России, ОАО Газпром и т.д. Как и раньше, акционерам трудно разобраться в бухгалтерской отчетности, составленной на основе зарубежного опыта. Применение международных стандартов бухгалтерской и финансовой отчетности

связано с необходимостью привлечения в организацию капитала (включая иностранный) для дальнейшего развития производства и инфраструктуры.

В теории и практики можно выделить два типа отношений к управленческому учету. Первый тип отношения более характерен для представительств и филиалов зарубежных компаний, которые хорошо знают и формулируют требования к управленческой информации корпоративного масштаба. Данные требования заключаются в тщательном сборе данных, обрабатываемые в дальнейшем на уровне материнской компании, к сожалению, с большой задержкой во времени. Вследствие всего этого теряется роль оперативных данных, предназначенная для целей краткосрочного планирования и оперативного управления. Такой подход нацелен лишь на стратегические аспекты управленческого учета. Другой тип отношения к управленческому учету характерен для крупных российских организаций, которые в управленческом учете, в первую очередь, ориентируются на учет затрат и оценку себестоимости продукции. В результате в модулях автоматизированных систем управления не редко действуют функции, которые дублируют инструкции и положения по ведению бухгалтерского и финансового учета для целей налогообложения. Такого рода подход подменяет саму суть системы управленческого учета. В последнее десятилетие появляются организации, которые пытаются использовать и расширить мировой опыт управленческого учета, адаптировать его к условиям российского рынка. Это, как правило, молодые и агрессивно развивающиеся компании, работающие в развитых секторах рынка в условиях жесткой конкурентной борьбы [3].

В отличие от России, западные страны, уже на протяжении нескольких лет используют более удобные и современные методы организации управленческого учета. На примере можно рассмотреть такие методы как «Директ-костинг» и «Стандарт-костинг».

Система «Директ-костинг» была создана в 1936 г. американским экономистом Д.Ч. Гаррисоном. Согласно предложенной системе, в составе себестоимости необходимо учитывать только прямые расходы. Впервые идеи этой системы были опубликованы автором в январе 1936 г. в бюллетене Национальной ассоциации промышленного учета. Широкого признания эта концепция не получила, так как она была подвержена критике со стороны других экономистов и исследователей, которые утверждали, что полная себестоимость необходима для акционеров, вкладчиков капитала и даже для управляющих. Но уже после Второй мировой войны, система «Директ-костинг» окончательно получила должное признание. В США фактическое внедрение системы «Директ-костинг» произошло в 1953 г., в то время Американская ассоциация бухгалтеров в своем отчете опубликовала описание этой системы. В настоящее время система «Директ-костинг» широко распространена во всех экономически развитых странах (в Германии, Австрии, Великобритании, Франции и др.). Сущность системы «Директ-костинг» состоит в разделении затрат на постоянные и переменные их составляющие, в зависимости от того, как изменяется объем производства, а себестоимость продукции планируется и учитывается только в части переменных затрат, таким образом, только переменные расходы распределяются по носителем затрат. Разницу между выручкой от продажи продукции и переменными затратами называют маржинальный доход. В отечественную учетную теорию термин «Директ-костинг» вошел сравнительно недавно и сразу приобрел широкую популярность и заинтересованность.

У этой системы имеется ряд преимуществ:

- упрощенное и точное исчисление себестоимости продукции;
- отсутствие процедур по составлению сложных расчетов;
- возможность определения точки безубыточности;
- проведение сравнительного анализа рентабельности различных видов продукции на основе маржинального метода;
- определение оптимальной программы выпуска и реализации продукции для достижения запланированных финансовых результатов деятельности;
- выбор между собственным производством продукции или услуг и их закупкой на стороне;
- возможность проведения эффективной политики ценообразования.

Исходя из данных преимуществ «Директ-костинг» позволяет принимать обоснованные решения. Но у данной системы имеются и недостатки:

- при использовании в конкурентной борьбе демпинга возникает опасность в том, что масса неделимых постоянных затрат не может быть покрыта маржинальным доходом, т. е. организация попадает в зону убытков;
- трудности при разделении затрат на постоянные и переменные, возникающие в практической деятельности;
- потребность в дополнительном распределении условно-постоянных затрат, когда необходимо знать полную себестоимость готовой продукции или незавершенного производства, иначе их стоимость занижается;

Несмотря на вышеуказанные недостатки, система «Директ-костинг» является необходимым и важным элементом в системе управления, как в зарубежных организациях, так и в российских. Применение этой системы играет важную роль в повышении эффективности производственной и коммерческой деятельности организаций, более полному выявлению и использованию резервов снижения себестоимости продукции (работ, услуг) [7].

Хотелось бы так же отметить такой метод, как «Стандарт-кост». Данный метод управленческого учета был также разработан американским экономистом Ч. Гаррисоном в начале 30-х годов 20-го столетия.

«Стандарт-кост» представляет собой систему учета затрат и калькуляции себестоимости с использованием нормативных затрат. Основу системы «Стандарт-кост» составляют такие принципы как:

- предварительное нормирование затрат по элементам и статьям затрат;
- составление нормативных калькуляций на изделие и его составные части;
- раздельный учет нормативных затрат и отклонений;
- анализ отклонений;
- уточнение калькуляций при изменении норм [2].

Предварительно осуществляется нормирование затрат (до начала отчетного периода) по статьям расходов: основные материалы; оплата труда производственных рабочих; общепроизводственные расходы; коммерческие расходы. Нормативные затраты базируются на ожидаемых затратах ресурсов, необходимых для производства продукции. Нормы расхода ресурсов устанавливаются в расчете на одно изделие. По общепроизводственным расходам, состоящих из нескольких разнородных статей, в денежной оценке разрабатываются нормы на определенный период в расчете на запланированный объем производства. В течение отчетного периода ведется учет отклонений фактических расходов от нормированных затрат. Суммы отклонений фиксируются на специальных счетах. В конце отчетного периода отклонения списываются на финансовые результаты, и производится анализ отклонений [1]. После всего, принимается решение по корректированию установленных норм и нормативов. Метод учета затрат базируется на основе «Стандарт-кост» и широко распространен в отраслях, где существуют стабильные цены на ресурсы [5].

В организациях, применяющих систему «Стандарт-кост», учет отклонений фактических расходов от стандартных норм ведут, как правило, на следующих отдельных четырех счетах:

- отклонения по расходу материалов.
- отклонения по заработной плате.
- отклонения по накладным расходам.
- отклонения от стандартной коммерческой себестоимости.

При необходимости, например, при отражении отклонений с подразделением по причинам – может происходить детализация этих счетов на более мелкие аналитические счета. Исходя из всего вышесказанного, система «Стандарт-кост» – это система оперативного управления и контроля за ходом производственного процесса, затратами на производство, а также система анализа причин по которым образовалась разница между стандартной и фактической себестоимостью продукции и выручкой от ее реализации. Принципы этой системы являются универсальными, и поэтому их применение целесообразно при любом методе учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции [8].

Можно констатировать, что адаптивное управленческое учета в России к международным учетным стандартам связано с определенными трудностями и проблемами. Управленческий учет призван обеспечить получение внутренней информации, необходимой для управления производством и принятия решений руководством на ближайшую и отдаленную перспективу, исчисление и контроль себестоимости продукции, определение финансовых результатов от реализации продукции по всем выбранным позициям (зонам реализации, новым технологическим решениям и др.). В отечественной хозяйственной практике в настоящее время принята единая система бухгалтерского учета, включающая финансовый и управленческий учет. В системе управленческого учета учет производственных затрат и исчисление себестоимости продукции представляют собой планомерный процесс формирования себестоимости как всего объема выпущенной продукции, так и единицы продукции, а также процесс формирования продажных цен, рентабельность производства и отдельных видов продукции, выявление резервов экономии, снижения себестоимости продукции и обеспечения контроля за выполнением нормативных заданий по себестоимости. Иными словами, перечисленные функции управления себестоимостью представляют собой функции управленческого учета. В российской практике данные функции обычно являются функциями других служб администрации организации, поэтому их сосредоточение в рамках соответствующих служб поможет быстрее перейти к международному опыту организации управленческого учета [6]. Как мы видим, за последние несколько лет накопилось немало серьезных проблем, связанных с внедрением управленческого учета в России. В частности:

- 1.Отсутствие четких стратегических целей в компании.
- 2.Обновление единой нормативной базы, отчетности, документации, терминологии.
- 3.Неправильное распределение ролей между работниками и их неадекватное отношение к введению управленческого учета.
4. Профессиональная сертификация.
5. Национальные особенности развития экономики, ментальность населения.
6. Некомпетентность в знании элементов управленческого учета, его форм и методологии и их неправильное применение.
7. Некачественные программные разработки для эффективного управления.
- 8.Несоответствующая налоговая система.
- 9.Совершенствование системы учета затрат.
- 10.Боязнь перемен и управленческих реформ.

При разработке управленческой системы учета необходимо в полной мере использовать отечественный опыт организации оперативного учета и анализа хозяйственной деятельности, а также опыт организации

управленческого учета в зарубежных странах. Адаптация управленческого учета в России к международным учетным стандартам зависима от совершенствования системы управления бухгалтерским учетом и общественных организаций (ассоциации бухгалтеров и аудиторов и др.). В указанных структурах было бы уместным создание определенного документа, который бы регулировал управленческий учет на формально-законодательном уровне.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации». ПБУ 9/99 (в ред. Приказов Минфина РФ от 08.11.2010 № 144н)
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации». ПБУ 10/99 (в ред. Приказов Минфина РФ от 08.11.2010 № 144н)
3. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2009.
4. Вил Р.П., Палий В. И. Управленческий учет. М.: ИНФРА-М, 2010.
5. Друри К.А. Введение в управленческий и производственный учет: Пер. с англ. – М.: Аудит, Юнити, 2009.
6. Карпова Т.П. Основы управленческого учета: учебное пособие – М.: ИНФРА-М, 2012.
7. Кондраков Н.П., Иванова М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009.
8. Николаева О.В., Шишкова Т.В. Управленческий учет. – М.: УРСС, 2010.
9. Петрова В.И., Петров А.Ю., Кобищан И.В., Козельцева Е.А. Управленческий учет и анализ. С примерами из российской и зарубежной практики: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010.
10. Терехова В.А. Зарубежные концепции управленческого учета и российская практика: Научно – практический и аналитический журнал 1 (4) – М: ООО «Издательский дом «Финансы и кредит», 2011.

Бибко А.А.

**Омский филиал ФГБОУ ВПО
«Финансовый университет при
Правительстве РФ»
(Россия, г. Омск)**

ФОРМИРОВАНИЕ ИДЕАЛЬНОГО ОБРАЗА МЕНЕДЖЕРА КАК ПЕРВЫЙ ШАГ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. В условиях слияния с другим высшим учебным заведением и в связи с тяжелой экономической ситуацией Финансовый университет нуждается в эффективной стратегии управления персоналом. Студенты университета разработали данную стратегию для повышения конкурентных преимуществ, достижения долгосрочных целей своего университета.

Ключевые слова: стратегия управления персоналом, SWOT-анализ, конкурентные преимущества.

PRACTICAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF STRATEGY OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT FOR FINANCIAL UNIVERSITY UNDER THE GOVERNMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. In the context of merger with another institution of higher education and due to the difficult economic situation, the Financial University needs an effective strategy of personnel management. University students have developed this strategy to increase competitive advantage and long-term goals of the university.

Keywords: the strategy of human resources management, SWOT-analysis, competitive advantages.

В современных условиях в мире все более отчетливо проявляется тенденция повышения значимости организационно-управленческих факторов. Именно использование передовых технологий управления является залогом конкурентоспособности большинства организаций. И центральное место в системе управления любой организации занимает образ менеджера. «Конечно, невозможно разработать универсальную инструкцию по созданию эффективного менеджмента, но можно выделить базовые принципы, опорные точки, которые позволили бы построить систему подготовки квалифицированных менеджеров». [1, С. 48] Для российских организаций в связи со слабым развитием профессионального менеджмента проблема формирования портрета идеального управленца является очень актуальной. Одной из основных причин слабого развития менеджмента в России многие теоретики считают отсутствие опыта управления в условиях рыночной экономики. Дело в том, что «современный российский менеджмент формировался в условиях перехода от чрезмерно централизованной, плановой экономики к рыночной, в рекордно короткие сроки. Поэтому одной из ключевых особенностей российского менеджмента является то, что он в значительной мере сохранил черты прежней, административно-командной системы. Так как, многие современные организации, использующие новые

организационно-правовые формы, образованы на основе прежних советских предприятий. Многие ключевые посты в них занимают менеджеры, воспитанные в советское время» [2, С. 187]. В результате изучения многочисленных источников преимущественно учебного характера мы выделили ряд основных черт среднестатистического российского менеджера, которые негативно сказываются на развитии современных организаций:

1) нежелание менеджеров высшего звена делегировать полномочия и ответственность второму эшелону менеджмента, стремление всё делать самим, лично контролировать;

2) слабое привлечение менеджерами сотрудников к управлению организациями и подразделениями, что не позволяет учитывать знания и опыт работников, многие из которых знают проблемы и видят пути их решения непосредственно в производстве лучше менеджеров;

3) отсутствие гибкости в действиях высшего менеджмента: директора многих предприятий действуют по привычке и не способны быстро реагировать на изменения внешних и внутренних факторов, влияющих на положение организации, а, следовательно, не могут принимать эффективные управленческие решения;

4) привычка надеяться на помощь государства: непонимание того факта, что в рыночной экономике выживание организаций теперь зависит почти полностью от того, кто и насколько эффективно ими управляет;

5) слабое знание менеджерами нормативно-правовых актов, правовой нигилизм, низкий уровень правовой культуры современных управленцев;

6) отсутствие необходимых сложившихся норм деловой этики бизнеса, правил делового этикета, культуры поведения;

7) отсутствие у менеджеров всех рангов глубоких знаний о рынке, экономике и о самом менеджменте, низкий уровень профессиональной подготовки современных управленцев;

Мы убеждены, что формирование портрета российского управленца нового поколения является неотъемлемой частью работы по обеспечению конкурентоспособности российских фирм в международном сообществе. Мы решили провести исследование среди студентов 2 курса экономических специальностей и попросили наших респондентов выделить основные личные и профессиональные качества, присущие идеальному в их понимании менеджеру. В процессе обработки полученных данных мы попытались выявить ряд профессиональных требований, которые должны предъявляться к современному менеджеру.

1) Основой профессиональной деятельности управленца должны являться, прежде всего, этические нормы. В связи с этим менеджер обязан соблюдать общепринятые правила ведения бизнеса. Очень важно различать такие понятия как деловой риск и риск преступить закон. Это совершенно противоположные понятия и они не имеют абсолютно ничего общего. Визитной карточкой любого управленца должна быть, прежде всего, порядочность и справедливость по отношению к своим деловым партнерам и подчиненным.

2) В процессе управления бизнесом необходимо соблюдать три очень важных правила: потребности клиента – это главное, что должен учитывать менеджер при планировании производственной деятельности компании; рекламируя себя нельзя дискредитировать своих конкурентов; очень важно правильно выбирать партнеров и поддерживать отношения с ними.

3) Психологическая и моральная подготовленность менеджера должна проявляться не в стремлении к сиюминутным успехам, не в патологическом отношении к деньгам, а в понимании важности использования дохода в качестве инвестиций на укрепление фирмы, для повышения ее конкурентоспособности. Необходимо наличие таких качеств, как дальновидность и устремленность в будущее.

4) Менеджеру необходимо развивать технологию деловых отношений, поскольку незнание техники переговорных отношений, несоблюдение делового протокола, этики коммерческого общения наносят значительный ущерб российскому менеджменту.

5) Неотъемлемыми качествами современного менеджера должны быть так же:

- знание иностранных языков;
- владение обширной теоретической базой в сфере управленческой деятельности и экономики;
- высокий уровень правовой культуры;
- владение информацией о нынешнем состоянии экономики (не только национальной, но и мировой);
- умение самостоятельно анализировать и делать выводы относительно той или иной ситуации;
- наличие навыков работы с документацией;
- стремление к личностному росту и совершенствованию своих профессиональных навыков и умений;
- способность генерировать и применять нестандартные подходы при решении управленческих задач

и т.д.

Все это будет способствовать преодолению языковых и терминологических трудностей, обеспечит гибкость реагирования организации на постоянно изменяющиеся условия рынка. А ответственность за подготовку квалифицированных специалистов в области управления, таким образом, должна лечь на систему высшего профессионального образования.

6) Современный менеджер должен обладать навыком делегирования полномочий. Это позволит добиться наиболее быстрого реагирования организации на различного рода изменения и сделает систему управления в целом более гибкой, что очень важно в условиях рыночной экономики.

7) Очень важной чертой профессионального менеджера должно стать умение мотивировать своих подчиненных к эффективной работе. Однако в России, к сожалению, система мотивации труда на данный момент развита очень слабо. Следовательно, необходимо принять соответствующие меры по ее совершенствованию. К менеджеру же это предъявляет ряд требований, в том числе: умение объективно оценивать работу своих подчиненных, знание психологических аспектов мотивации труда, умение выстраивать доверительные отношения со своими сотрудниками, находить индивидуальный подход к каждому из своих подчиненных. Мы так же провели опрос среди студентов, пытаясь выяснить, какие факторы помимо материальной выгоды будут мотивировать их в процессе профессиональной деятельности. Приведем ответы, которые встретились чаще всего:

- Стабильность;
- Благоприятный психологический климат в коллективе;
- Возможность личностного и профессионального роста.

Мы видим, что большинство респондентов привлекает такая работа, где существуют определенные гарантии стабильности ее существования, уверенность в завтрашнем дне является основным, но не единственным фактором психологического комфорта. Следующим важным фактором, стимулирующим активную профессиональную деятельность, является благоприятный психологический климат в коллективе, дружелюбная атмосфера. Чтобы создать благоприятную атмосферу в коллективе со стороны руководителя огромное внимание должно уделяться мерам по сплочению коллектива и формированию организационной культуры. В качестве примера можно привести: создание групповых проектов; четкое разделение функционала внутри коллектива для исключения дублирования функций и предотвращения возможности возникновения почвы для конфликтных ситуаций; регулярное информирование сотрудников об изменениях, произошедших в организации для установления доверительных отношений между руководителем и подчиненными и т.д. Третьим по значимости мотивирующим фактором для молодого поколения выступает возможность личностного и профессионального роста, что требует от менеджера объективной оценки профессиональных качеств сотрудников организации.

Таким образом, на основании всего вышесказанного, можно заключить, что основная задача руководителей российских компаний в современных условиях должна сводиться к поиску принципиально новых творческих решений, которые будут гармонизировать с национальными особенностями нашей страны. Необходимо понимать, что рыночная экономика, в отличие от централизованной, предъявляет повышенные требования к управленцу. Он должен обладать достаточной гибкостью в принятии решений и обширными теоретическими знаниями в вопросах управления, экономики и права, чтобы обеспечить организации успешную адаптацию к постоянно меняющимся условиям внешней среды. Более того, идеальный менеджер должен обладать глубокими познаниями в области психологии, уметь находить общий язык с разными людьми, и создать благоприятные условия для взаимовыгодного сотрудничества.

Список литературы:

1. Быковский, В. В. Актуальные проблемы российского менеджмента / В. В. Быковский. - Тамбов: ТГТУ, 2005.
2. Семенов, А. К. Основы менеджмента: учебник / А. К. Семенов, В. И. Набоков. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2008 — 556 с.

Васильева В.С, Тронцевич В.И
Финансовый Университет при Правительстве РФ, Омский филиал

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ В СФЕРЕ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация

В статье раскрыта сущность региональных особенностей в сфере ипотечного жилищного кредитования, приведена статистика по использованию услуг ипотечного кредитования по регионам, а также рассмотрены программы ипотечного кредитования в Омской области

Annotation

The article reveals the essence of regional peculiarities in residential mortgage lending, provides statistics on the use of the services of mortgage lending by region. The article also reveals the program of mortgage lending in the Omsk region.

Ключевые слова: региональные особенности, рынок жилья, ипотечное жилищное кредитование
Keywords: regional features, the housing market, mortgage lending

2008 год стал точкой отсчета региональной экспансии крупнейших ипотечных банков страны. Наиболее популярными являются Поволжье, Урал, Сибирь и Юг России. Некоторые регионы занимают лидирующие позиции, превышая объемы выданных кредитов в обеих столицах.

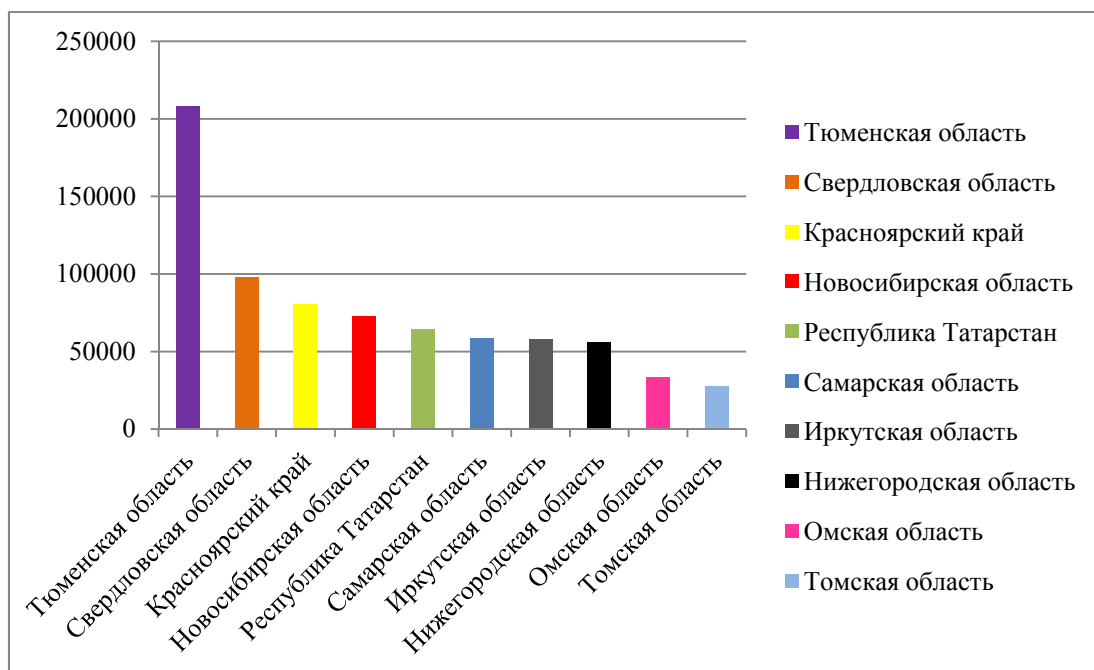


Рис.1 Самые активные регионы



Рис.2

По данным Центробанка России, на 1 марта 2014 года.

«Великое ипотечное кредитование» началось по причине того, что ведущие игроки ипотечного рынка освоили Москву и Санкт-Петербург, тем более что круг заемщиков не особо широк. По оценке экспертов сегодня [ипотекой потенциально могут воспользоваться 20% россиян](#). Таким образом, неохватные просторы России представляют собой перспективные рынки.

Самые высокие цены на жилье, после Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга наблюдаются в Хабаровске, Сочи, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Тюмени, Белгороде, Уфе, Иркутске, Казани, Красноярске и Самаре.

Очевидно, что, чем дороже становится жилье в российских городах, тем чаще их жители будут [обращаться в банки за кредитами](#), а суммы кредитов будут становиться выше и выше. В 2012 году около 20% покупателей жилья в России приобретали его на заемные средства. В Москве четверть всех сделок с жильем совершается с помощью ипотеки, но первенство в этой сфере столица утратила еще до кризиса. Лидером по количеству ипотечных сделок уже несколько лет остается Тюмень. Правда, столица по-прежнему доминирует по объему выданных кредитов. Однако для Москвы – это не является преимуществом, так как провоцирует невероятно высокие цены на жилье.

Любопытные данные были обнародованы Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ). Заключаются они в том, что в провинции население больше осведомлено об ипотеке, чем в Москве или Санкт-Петербурге. Из всех опрошенных, 61% жителей городов с населением более 500тыс. чел., и 53%

жителей городов с населением от 100 до 500 тыс. чел. Показали свою осведомленность в этой сфере. Среди опрошенных москвичей и петербуржцев таковых набралось лишь 48%.

В российских регионах, как и в столице, лидерские позиции на рынке ипотечного кредитования принадлежат Сбербанку. У него насчитывается более 6 тыс. точек ипотечных продаж. Второй по масштабам ипотечный банк страны – ВТБ 24 – имеет около 100 таких точек. Относительно развитой ипотечной сетью в экономически активных регионах страны могут также похвалиться почти все ипотечные лидеры из числа федеральных банков – Газпромбанк, «ДельтаКредит», Росбанк, «Уралсиб», Райффайзенбанк, Альфа-Банк, Абсолют Банк, ЮниКредит Банк. Из региональных банков самые большие ипотечные сети принадлежат сибирскому МДМ Банку, татарстанскому «АК Барс» Банку и дальневосточному Восточному экспресс банку. Для заемщиков это означает, что сегодня [возможности выбора ипотечного продукта](#) в регионах практически равны столичным.

Таблица 1

Итоги работы ведущих ипотечных банков с начала их деятельности на ипотечном рынке

№	Банк	Объем выданных кредитов, млн. руб	Количество выданных кредитов	Доля ипотечных кредитов в общем объеме кредитов физическим лицам	Актуальность
1	Сбербанк	2 023 201	1 567 184	39	01.01.14
2	ВТБ24	728 124	426 293	34	01.01.14
3	Газпромбанк	237 895	117 751	66	01.01.14
4	Дельтакредит	117 775	69 751	100	01.01.14
5	Уралсиб	103 062	76 362	34	01.01.14
6	Росбанк	79 850	41 502	25	01.01.14
7	Райффайзенбанк	70 790	28 098	24	01.07.13
8	Абсолют Банк	59 774	38 404	86	01.01.14
9	ЮниКредит Банк	57 272	19 613	21	01.01.14

Как правило, ипотечные банки предлагают единые условия кредитования, вне зависимости от региона. Однако некоторые выставляют более жесткие условия – повышенные процентные ставки и размер первоначального взноса. Встречаются отличия между столицей и регионами и по минимальной и максимальной сумме кредита, очевидно, что в регионах лимиты ниже.

Это происходит вследствие низкой ликвидности жилья, в городах, которые находятся на большом удалении от столицы. Поэтому в сельской местности и в небольших городах с населением до 100 тыс. человек ипотечные кредиты зачастую практически недоступны.

Ипотека в регионах имеет некоторые отличия от столичной. Несколько иначе ведут себя претенденты на кредит, их выбор банка-кредитора базируется на нетипичных для москвичей или петербуржцев принципах, отличается даже сама процедура выдачи кредита. Региональный потребитель выбирает банк основательно и, как правило, не меняет его. Столичная практика обращения одновременно в несколько банков для провинции нехарактерна. На первом месте – репутация, банк должен быть известен своей надежностью.

В южных регионах, с характерным для них развитым частным жилищным сектором, большой популярностью у населения пользуются [кредиты на строительство жилого дома](#) под залог земельного участка. При этом, следует иметь в виду, что не все банки готовы кредитовать покупку домов, особенно за городом. Также проблематичен выбор банка в ситуации, когда потребитель не готов заплатить крупную сумму денег в качестве первоначального взноса. В своем большинстве, региональные банки, за редкими исключениями, выдают ипотечные кредиты по стандартам Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), которое выкупает у них такие кредиты. Других источников финансирования ипотеки у небольших региональных банков практически нет, поскольку [в условиях финансового кризиса](#) у малых банков отсутствует доступ к западным ресурсам. Поэтому им приходится соблюдать требования АИЖК, которое, будучи государственной структурой, не может позволить себе рисковать. А первоначальный взнос по стандартам АИЖК не может быть меньше 20%, при этом доходы заемщика должна подтверждать официальная справка, либо по форме 2-НДФЛ, либо по специальной форме АИЖК. Например, для покупки однокомнатной квартиры в сибирском регионе, по требованиям АИЖК, требуется заплатить первоначальный взнос более 300 тыс. руб. В настоящий момент в Омске действуют ипотечные программы, предусматривающие первоначальный взнос от 10%, что на 50% меньше, чем в АИЖК. Что позволяет большему количеству населения использовать ипотечное кредитование.

Еще одна инновационная возможность заключается в том, что, проживая в одном регионе, можно взять ипотечный кредит на покупку жилья в другом регионе. Это особенно актуально для людей, приезжающих на заработки в Москву, хотя и в других экономических центрах страны – не редкость. Однако, получать кредит необходимо по месту приобретения жилья, поскольку там будет происходить регистрация залога. Например, заемщик подает заявку на кредит в Москве, а квартиру покупает в Челябинске. Или наоборот: житель региона хочет получить ипотеку на покупку квартиры в Москве.

В целом, можно констатировать, что ипотека в российских регионах находится на подъеме. В настоящий момент для региональных заемщиков спектр возможностей однозначно стал шире.

Во-первых, в большинстве регионов открылись филиалы крупных российских банков, конкурирующих между собой и зачастую предлагающих заемщикам более льготные условия. Во-вторых, жители регионов получили возможность брать ипотеку на покупку жилья не только по месту работы, например, в столице, но и в других городах по своему выбору.

Более подробно остановимся на ипотечном кредитовании в Омске. Ипотеку в Омске и Омской области представляют 17 ипотечных банков, которые предлагают заемщикам 160 ипотечных программ для приобретения жилья в кредит как на первичном так и на вторичном рынках недвижимости. Ставки по ипотеке в Омске находятся в диапазоне 7.90 – 18.00 % годовых по рублевым кредитам и 7.00 – 13.24 % годовых по валютным кредитам. Минимальный первоначальный взнос по ипотеке в Омске составляет 0 %. Срок ипотечного кредитования в Омске может достигать 50 лет. Ипотека в Омске – это не только кредит на жилье. Ипотечные банки предлагают так же нецелевые кредиты под залог недвижимости, которая имеется в собственности заемщика. Различные ипотечные программы кредитования предлагает Омская региональная ипотечная корпорация «ОРИК». Открытое акционерное общество было создано в 2001 года. Сто процентов его уставного капитала принадлежат Омской области. В рамках соглашения, подписанного Губернатором Омской области и федеральным агентством по ипотечному жилищному кредитованию (ОАО «АИЖК»), корпорация является региональным оператором в реализации механизма долгосрочного ипотечного кредитования на территории Омской области. Основным уставным направлением ОРИК является развитие системы ипотечного жилищного кредитования в Омской области:

- Посредством выдачи долгосрочных жилищных займов гражданам РФ в Омской области;
- Обеспечение рефинансирования долгосрочных жилищных кредитов, предоставляемых коммерческими банками, за счет покупки прав требований по таким кредитам и последующей продажи прав требований в АИЖК, в рамках общедолевой системы рефинансирования ипотечных кредитов;
- Непосредственное участие в создании рыночных механизмов по привлечению финансовых ресурсов в сферу долгосрочного жилищного кредитования в Омской области, в том числе путем размещения облигаций на фондовом рынке совместно с АИЖК и кредитными организациями;
- Участие в реализации в Омской области федеральных и областных программ поддержки населения в решении жилищных вопросов с использованием механизмов ипотечного кредитования.

Программы ипотечного кредитования включают:

- «Стандарт» предназначен для приобретения квартир в многоквартирных домах на вторичном рынке жилья.

Первоначальный взнос - не менее 10% от стоимости жилья, максимальная сумма займа/кредита - 2,6 млн. рублей.

- «Новостройка» предназначен для приобретения нового современного жилья эконом-класса – возможно приобретение жилого помещения (квартиры) по окончании строительства путем купли-продажи у юридического лица или приобретение на этапе строительства под залог имеющейся квартиры, путем заключения договора уступки права требования от юридического лица физическому лицу. Первоначальный взнос - не менее 20% от стоимости жилья.

- «Материнский капитал» предназначен для семей, получивших право на меры государственной поддержки в виде материнского (семейного) капитала. Возможно приобретение квартир в многоквартирных домах на вторичном и первичном рынке жилья. Условия предоставления займа позволяют увеличивать максимальную сумму займа, рассчитанную на основании данных о платежеспособности заемщика, на сумму материнского капитала.

Первоначальный взнос - не менее 10% от стоимости жилья, определенной как наименьшая величина между ценой по договору приобретения и по итогам оценки, проведенной независимым оценщиком

Заем состоит из двух частей: Часть 1 – сумма займа, которая будет погашаться заемщиком за счет собственных средств, минимальная сумма Части 1 займа – 300 000 рублей. Часть 2 должна быть погашена за счет средств МСК, перечисляемой Пенсионным фондом, минимальная сумма Части 2 займа – 100 000 рублей. Выдача Части 1 займа и Части 2 происходит одновременно.

ОРИК предлагает и другие ипотечные программы, в том числе для молодых учителей, для строительства индивидуального собственного дома, программы перекредитования.

Табл. 2

Исходные данные для факторного анализа. Сбербанк 2012-2013 г.

Показатели	2012 год	2013 год	Изменение	Темп роста, %
Общая сумма выплат, руб.	6 527 772,87	6 561 163,01	33390,14	100,51

Ежегодные выплаты, руб.	326388,64	262446,52	-63942,12	80,41
Срок ипотечного кредитования, лет	20	25	5	125

$$Y_a = -63942.12 * 20 = -1278842.39$$

$$Y_b = 262446.52 * 5 = 1312232.6$$

$$Y = -1278842.39 + 1312232.6 = 33390$$

Данные таблицы позволяют сделать вывод о том, что за анализируемый период общая сумма выплат возросла на 33390,14 руб. Темп роста по сравнению с предыдущим годом составил 100,51%. Рассмотрев двухфакторную модель влияния ежегодных выплат на общую сумму выплат и срок ипотечного кредитования с помощью метода абсолютных разниц, было выявлено, что ежегодные выплаты в отчетном году составили 262446,52 руб., а это на 63942,12 руб., меньше, чем в базисном. В процентном же соотношении выплаты уменьшились на 19,59%. Также в отчетном году произошло увеличение срока ипотечного кредитования на 5 лет, что оценивается как положительный фактор. Таким образом, для пользователей ипотечного жилищного кредитования наблюдалась положительная тенденция, выражающаяся в благоприятных тенденциях ипотечных выплат и, соответственно, отсутствии упущенной выгоды.

Список литературы

1. Кутусов Ю.Г. Современное состояние «жилищного вопроса» в России и способы его решения // Юрист. 2006. № 2;
2. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. Финансовый анализ – Издательство: Кнорус, 2011. – 272с.;
3. <http://www.gks.ru/> Сайт **Федеральной службы государственной статистики**;
4. http://mlsn.ru/select_city.html Сайт **недвижимости России**;
5. <http://www.orikipoteka.ru/> Сайт Омской региональной ипотечной корпорации;
6. <http://www.123credit.ru/> Сайт аналитики и прогнозов ипотечного кредитования;
7. <http://www.cbr.ru/> Сайт ЦБ РФ.

Вахрушева А.В.
Сибирский институт бизнеса
и информационных технологий
(Россия, г. Омск)

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕКА КАК ШАГ НА ПУТИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

Аннотация. Развитие человечества и государства невозможно без поддержки главной ценности общества – человека. Только обеспечивая повышение уровня его жизни и образования возможно эффективное функционирование государства.

Ключевые слова: человечество, инвестиции, образование, человеческий капитал.

INVESTMENT IN PEOPLE AS A STEP TOWARDS THE DEVELOPMENT OF MANKIND

Abstract. Development of mankind and the state is impossible without the support of the main values of society - human. Providing only increase their standard of living and education can be effectively functioning state.

Keywords: humanity, investment, education, human capital.

В современной экономической системе человеческие трудовые ресурсы играют решающую роль в достижении конкурентных преимуществ, в обеспечении качественных параметров экономического роста. По мнению экономистов и руководителей бизнеса, именно эти ресурсы будут определять перспективы дальнейшего развития экономики в ближайшем будущем. Меняется и структура занятого населения: доля работников более высокого уровня квалификации и интеллектуального труда растет. Повышение качественных характеристик рабочей силы становится уже обязательным условием как для успешной деятельности отдельных фирм, так и для общества в целом.

В послании президента Федеральному собранию социальная значимость национальных проектов становится более усиленной. Инвестиции в человека сегодня определяют, каким будет наше завтра.

Если изучить отечественную экономическую литературу периода перестройки, то можно увидеть, что идея анализа экономической выгоды от индивидуальных способностей человека не имела должного отношения к себе. Теория человеческого капитала исходит из того положения, что капитал – это некоторый запас благ,

который накапливаясь, приносит доход благодаря инвестициям. Отсюда следует, что теория человеческого капитала представляет определенную взаимосвязь, к примеру, между уровнем образования и качеством обучения, физическим здоровьем и объемом производственного опыта.

Сложной проблемой в рыночной экономике является проблема принятия решений об инвестициях. Государство, фирмы, семьи и индивиды, в общем, инвесторы в любом виде будут вкладывать денежные средства лишь тогда, когда будут уверены, что риск от проекта будет минимальным и в дальнейшем будет поступление дополнительного чистого дохода от вложенных средств. Т.е., с экономической точки зрения инвестиции будут оправданы, если они будут обладать весьма высоким уровнем окупаемости.

Важной проблемой также считается экономическая эффективность образования.

Для оценки отдачи от государственных инвестиций в образование необходим учет всех социальных последствий вложений в человека. Частные нормы отдачи показывают ценность образования для его непосредственных носителей. Работники с более высоким уровнем образования имеют, соответственно, и более высокие доходы.

Инвестиции в человеческий капитал помогают не только росту доходов индивида, но и способствует увеличению производительности труда. Странники теории человеческого капитала подходят к рассмотрению инвестиций в человека, основываясь на концепции "предельной полезности" и "предельной производительности".

Кроме того, что образование превращает человека в более производительного работника, оно развивает в нем предпринимательские качества, делает его более умелым организатором.

Накопление производственного опыта способствует быстрому, не трудному, легкодоступному и свободному переходу на новые технологии, и в тоже время этот процесс должен быть динамичным, а знания постоянно пополняться и обновляться. В последнем десятилетии широкое распространение в передовых странах получила концепция «непрерывного образования», в соответствии с которой человек должен учиться и повышать свою квалификацию в течение всей своей трудовой жизни. Это связано с тем, что знания устаревают и требуют обновления в связи с техническим прогрессом. Помимо этого, обучение благотворно оказывает влияние на самого работника, тем самым развивая его интеллект и расширяя профессиональный кругозор. В большинстве организаций регулярно проводится обучение и повышение квалификации персонала. Необходимость постоянной переподготовки работников уже не дает сомнений, и часто переподготовка работника оказывается намного выгоднее, чем его замена.

Экономическая ценность и важность здоровья безусловны для осуществления накопления человеческого капитала. Неудовлетворительное состояние здоровья, иногда весьма весомо, снижает производительность труда: физически слабые и больные работники не могут в полном размере реализовать свой человеческий капитал, и именно поэтому организация экономически заинтересована в инвестициях в здоровье сотрудников.

Вложения в здоровье и в образование - являются очень важными вложениями из всех видов инвестиций в человеческий. Общее и специальное образование улучшают качество, повышают уровень и увеличивают запас знаний человека, тем самым улучшают качество и умножают объем человеческого капитала. Инвестиции в высшее образование способствуют формированию высококвалифицированных специалистов, высококвалифицированный труд которых оказывает всегда огромное влияние на темпы экономического роста.

После всего вышесказанного можно сделать следующие выводы:

- только благодаря инвестициям формируется человеческий капитал;
- инвестиции в человеческий капитал оправдываются, если они обладают достаточно высоким уровнем окупаемости и рентабельности;
- в формировании человеческого капитала участвуют различные факторы: физический капитал; природные ресурсы т.д.; также важнейшим фактором считается человеческое время, которое позволяет приобрести и накопить новые запасы активов человеческого капитала.

Образование увеличивает эффективность человека не только в качестве работника, но также и в качестве обучающегося, т. е. ускоряет и облегчает процесс дальнейшего накопления знаний и навыков.

Правильная оценка человеческого капитала дает объективную оценку всего капитала компании, а также благосостояния всего общества в целом.

Будущее России в XXI веке – за новыми технологиями. Стране необходим переход от сырьевой экономики к экономике знаний, стимулирование внедрения инноваций, кадровое обеспечение процессов развития, а значит, – инвестиции в человека и постоянное повышение качества жизни людей. В этом основа стратегии России, сформулированной Президентом. Нужно рассматривать социальные отрасли как обычные отрасли производства, а это означает переход от понятия «человеческие ресурсы» к понятию «человеческий капитал», из чего следует необходимость разработки механизма «самовозрастания» этого вида капитала.

Понятие человеческого потенциала более раннее, чем «человеческий капитал» и более широкое. Оно включает и способности человека, используемые помимо основного места работы: для себя; для общества; для карьерного роста. При сопоставлении понятий потенциала и капитала выделяют два момента. Во-первых, указывают, что имеются в виду свойства потенциала, которые могут быть использованы в процессе труда. Во-вторых, человеческий капитал должен иметь способность воспроизводиться, т. е., понесенные на его создание расходы должны принести еще большие доходы.

Таким образом, проблема человеческого потенциала в современной экономике возникает как цепочка задач: увеличение человеческого потенциала в двух аспектах - каждой личности и населения в целом; создание условий для превращения потенциала в человеческий капитал; реализация этой цепочки применительно к особым требованиям современной экономики. Поэтому, предполагается создание условий для формирования человеческого капитала для инновационного общества, буквально начиная с уровня общего образования, которое ориентируется на подготовку интеллектуальных лидеров, новаторов и изобретателей.

Список литературы:

1. Эффективное развитие бизнеса: инвестиции и люди. Материалы внутривузовской студенческой научно-практической конференции (18 июня 2010 г.) / М-во образования и науки Российской Федерации, Уральская акад. гос. службы, Фил.в г. Магнитогорске ; [гл. ред. Е. В. Мещерова]. Магнитогорск, 2010.
2. Государственные политические инвестиции в человека. Бальзамова И.Ю. Научные труды Вольного экономического общества России. 2011. Т. 152. С. 63-67.
3. Эффективность государственных инвестиций в человека (на примере образования и здравоохранения) Сорокина А.В. Философия хозяйства. 2011. № 2. С. 133-140.
4. Человеческий капитал как форма проявления человеческого потенциала. Буланов В., Катайцева Е. Общество и экономика. 2011. № 1. С. 13-22.
5. Эволюция понятия «человеческий капитал» в контексте инновационной экономики. Хабибуллина З.Р. Казанская наука. 2013. № 9. С. 151-155.

Вересова А.С., Рот Р.В.
Омский филиал Финуниверситета

ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Аннотация В данной статье рассмотрены актуальные вопросы, связанные с пониманием управленческого учета и его применением в учетной практике организации. Обоснована авторская точка зрения на компоненты управленческого учета: цель, задачи, методы, функции, исторический аспект.

Annotation This article discusses current issues related to the understanding of management accounting and its application in the accounting practices of the organization. The authors' point of view on the components of management accounting: purpose, objectives, methods, functions, historical aspect.

Ключевые слова: управление, управленческий учет, управленческое решение, анализ, эффективность
Key words: management, management accounting, management decision, analysis, performance

В современных условиях для эффективного функционирования организация должна поддерживать необходимый уровень конкурентоспособности. На наш взгляд, этого можно добиться только качественным управлением и эффективным контролем за финансовыми потоками организации. А эффективное управление деятельностью современной организации представляется невозможным без управленческого учета в условиях стремительных изменений ее микро- и макросреды, если исходить из ее понимания как коммерческой организации, призванной минимизировать свои затраты и максимизировать финансовые результаты.

Стоит отметить, что особый интерес к управленческому учету начал появляться при переходе к рыночным отношениям. Ужесточение рыночной конкуренции, финансовая нестабильность в стране побуждает собственников задуматься о внедрении действенной системы управленческого учета, так как уже в то время многие пришли к тому, что успешно поставленный управленческий учет в организации обеспечивает оперативный доступ к любой информации, нужной для принятия управленческих решений, позволяющий организации быть лидером рынка [2, с. 17].

Каждый руководитель хотя бы раз сталкивался с ситуацией, когда ему приходится принимать какое-либо важное управленческое решение без необходимой информации, полагаясь на интуицию. А все потому, что поиск нужной информации – это долгий и обременительный процесс. В итоге результаты оставляли желать лучшего. Поэтому можно с уверенностью сказать, что постановка управленческого учета очень важна для организации. Несмотря на то, что интерес к управленческому учету очевиден, на наш взгляд далеко не всегда можно наблюдать среди специалистов единого мнения о его сущности, роли, назначении и месте в системе управления организацией и теории учета. Исходя из этого, дискуссионным остается вопрос: есть ли управленческий учет в России и почему он не обязателен, но желателен. На вопрос о том, что такое управленческий учет многие отвечают по-разному.

Именно поэтому актуальность данной темы во многом обусловлена тем, что в наше время проблема становления и развития управленческого учета является одной из самых дискуссионных в теории и практике управления хозяйствующими субъектами. В связи с этим цель данной статьи – рассмотреть подходы к организации управленческого учета, определить его значимость, выявляя, таким образом, различные точки зрения о данном виде учета.

Поставленная в работе цель исследования предопределила необходимость решения следующих основных задач:

- рассмотреть историю возникновения управленческого учета;
- дать понятие управленческого учета, рассматривая узкие и широкие трактовки;
- проанализировать применение управленческого учета как инструмента финансового развития организации.

Понятие «управленческий учет» появилось в середине XX в. в англоязычных странах (США, Канаде, Англии). В европейских странах используются и другие термины. Так, в Германии управленческий учет заменяют понятием «исчисление затрат и результатов», во Франции используется понятие «маржинальный учет». Несмотря на то, что управленческий учет появился в широком употреблении не так давно, как явление он существует уже более века. Отечественные и зарубежные ученые считают, что формирование управленческого учета как отдельной области практической деятельности началось в XIX в. [1, с. 78]. Так в чем же отличие учета, который существовал в древности, от того, который появился в XIX в. и получил развитие в XX в.?

Прежде всего, по нашему мнению, отличием являются задачи, которые ставились перед учетом. В древности самой важной, а зачастую и единственной, задачей учета являлась регистрация фактов хозяйственной деятельности. Роль учетчика сводилась к тому, чтобы зафиксировать то или иное событие, а потом при необходимости предоставить эту информацию заинтересованным пользователям. Однако, с течением времени и развитием экономики перед учетом стали возникать новые, более сложные задачи.

Спектр мнений в части определения системы управленческого учета весьма широк. Управленческий учет трактуют и в узком смысле этого слова (как подсистему бухгалтерского учета), и в широком – как систему управления организацией, охватывающую все функции управления: планирование, организацию, учет, контроль, анализ, принятие решений. В связке «управленческий учет» одни авторы концентрируют внимание на слове «учет», другие на слове – «управленческий» [3]. Не смотря на то, что существуют такие разные мнения, постараемся, все же ответить на вопрос: что такое управленческий учет. Согласно определению Института управленческого учета США: управленческий учет – это процесс измерения, накопления, интерпретации и предоставления информации о финансово-хозяйственной деятельности компании, применяемой менеджментом в планировании, оценке и управлении для обеспечения оптимального использования ресурсов и полноты их учета [8].

Представители англо-саксонской школы бухгалтерского учета в целом сходятся во мнении по поводу определения управленческого учета. Так, К. Друри считает, что термин управленческий учет означает подготовку информации, необходимой для осуществления деятельности управленческого характера, такой как принятие решения, планирование, контроль и регулирование [6]. Дж. Шанк и В. Говиндараджан лаконичны в определении управленческого учета, сводя его описание к трем фразам: ведение учета, разрешение проблем и привлечение внимания. Ч. Т. Хорнгрен и Дж. Фостер приводят следующее определение: «управленческий учет – это идентификация, измерение, сбор, систематизация, анализ, разложение, интерпретация и передача информации, необходимой для управления какими-либо объектами» [12].

В. И. Ткач и М. В. Ткач в широком смысле трактуют управленческий учет, полагая, что он представляет собой не только совокупность методов калькулирования себестоимости продукции и управления затратами, но и долгосрочное планирование и бюджетирование, контроль и анализ исполнения бюджетов, управление по отклонениям и подготовку информации для принятия тактических и стратегических управленческих решений [11].

По мнению М. А. Вахрушиной, управленческий учет – это самостоятельное направление бухгалтерского учета организации, которое обеспечивает информационную поддержку системы управления его деятельностью [4].

Профессор Я. В. Соколов выступил против выделения управленческого учета в самостоятельную систему: «управленческий учет – это миф, в него верят, как в правду, но правды в нем нет». Однако, вслед за этим он считает нужным добавить «управленческий учет – реальность, ибо его проблематика существует действительно, и на протяжении многих веков люди учетной профессии решали свои проблемы сами как могли» [10].

Мы видим, что существует достаточно огромный разброс мнений касательно идентификации управленческого учета и это, на наш взгляд, объясняется несколькими причинами: первая причина – это то, что в России термин «управленческий учет» законодательно не закреплен; вторая причина – в нашей стране управленческий учет как специальная область научных знаний и практической деятельности в настоящее время лишь формируется; третья причина заключается в том, что начавшийся переход отечественной системы бухгалтерского учета на МСФО не предопределяет неизбежность полного восприятия организациями к определению места и функциональной роли управленческого учета, ведь пока все еще продолжается трудный поиск подходов, адекватных российским условиям; и последняя причина, которую мы хотели бы выделить – это выбор управленческой системы в ведущих фирмах РФ, находящейся в области развития системного подхода, объектами которого являются подсистемы внутрифирменного управления, ближнего и дальнего окружения организации.

Расширительная трактовка управленческого учета порождает, на наш взгляд, необходимость развития имеющихся представлений о предмете, объектах и принципах управленческого учета.

Относительно предмета управленческого учета пока отсутствует единая точка зрения. Так, Е. Б. Козин и Т. А. Козина определяют предмет управленческого учета как совокупность производственных ресурсов, хозяйственных процессов и их результатов[7].

По мнению М. А. Вахрушиной, предмет управленческого учета – это планирование, учет, анализ, контроль и мотивация деятельности сегментов предпринимательской деятельности[4].

Д. И. Васильева, Д. И. Ряховский и М. В. Петровская считают, что предметом управленческого учета является производственная деятельность организации в целом и ее структурных подразделений[3].

Однако, представляется, что в современных условиях хозяйствования ограничивать предмет управленческого учета лишь производственной деятельностью явно недостаточно. Трактовка должна быть намного шире и включать в себя профильную деятельность во всей совокупности подсистем, входящих в состав организации как сложной, иерархически организованной, социально-экономической системы. К этим подсистемам относятся: основное производство, вспомогательное производство, сфера инновационной деятельности, сфера подготовки персонала, сфера социально-бытовых услуг на производстве и другое. В предмет управленческого учета целесообразно включить процесс взаимодействия фирмы с агентами внешней среды: поставщиками, покупателями, инвесторами, кредитными учреждениями и так далее.

Что касается объекта управленческого учета, то к его определению ученые высказывают единое мнение. К примеру, по мнению М. А. Вахрушиной, объекты управленческого учета составляют доходы, расходы и результаты хозяйственной деятельности[4].

Однако, в настоящее время деятельность организаций все более и более вписывается в новый экономический контекст. Чтобы успешно конкурировать за рынки сбыта, им нужны инновации, элитные специалисты. Анализ затрат и доходов – очень важный этап в управлении современной организацией, но первостепенной задачей является обеспечение ее инновационного развития. В связи с этим целесообразно расширить совокупность объектов управленческого учета до всех процессов, происходящих в организации. Именно поэтому, с учетом современного состояния экономики и конкурентной среды, мы считаем, что следует включить в состав объектов управленческого учета процессы инновационной деятельности, развития персонала, оказания социально-бытовых услуг на производстве и другое.

Рассмотрение вопроса о принципах управленческого учета так же показывает, что и по данному методологическому вопросу в кругу отечественных ученых и специалистов к настоящему времени не выработана единая позиция. Так же единство мнений в научной среде отсутствует и по вопросам определения методов управленческого учета. Большинство авторов по существу отождествляют эти понятия.

Нам следует признать тот факт, что управленческий учет еще не достиг высокого уровня развития. Пока отсутствуют даже попытки разработать теорию управленческого учета как научную дисциплину. Поэтому ученые и специалисты рассматривают методы управленческого учета с позиции практики. Это доказывает отсутствие единого мнения среди ученых в объяснении по поводу определения управленческого учета. Однако, в данной ситуации нам видится наиболее весомая причина – это причина не отсутствия нормативной базы, а факторы, связанные с развитием организации. Конечно, не стоит забывать о том, что единая система учета организации состоит из трех подсистем: бухгалтерский финансовый учет, управленческий учет и налоговый учет.

Что касается именно управленческого учета, то он охватывает все виды учетной информации, необходимой для управления в пределах самого хозяйствующего субъекта [7].

Внедрение в учетную практику системы управленческого учета на наш взгляд дает возможность:

- определить стратегию развития бизнеса, сформулировать цели и выработать пути их достижения;
- разработать систему сбора, консолидации и анализа информации, как финансовой, так и не финансовой, которая быстрее сигнализирует о проблемах;
- повысить эффективность управления денежными средствами организации;
- установить систему взаимоотношений между структурными подразделениями, организовать эффективную многоступенчатую систему внутреннего контроля;
- создать систему управления затратами для их оптимизации;
- внедрить систему бюджетирования;
- обосновать стратегические и оперативные управленческие решения.

Такое разнообразие позволяет сочетать экономические, организационные, юридические и технико-технологические факторы.

Таким образом, разработка и внедрение системы управленческого учета позволит организации эффективно использовать ресурсы производства, капитала, труда и управленческие способности. Конечно, создание и внедрение системы управленческого учета зависит от долгосрочных целей развития организации, его стратегии, информационных потребностей внутренних пользователей информации. Можно выделить ряд факторов, обуславливающих особенности создания системы управленческого учета в организации:

- особенности нормативно-правового регулирования деятельности организации;
- характер деятельности;
- масштаб деятельности;

- организационная структура;
- внутренние стандарты деятельности;
- наличие и характеристики систем информационного обеспечения для целей управления[5].

Так же мы должны понимать, что эффективная система управленческого учета должна включать ряд элементов: центры ответственности; контролируемые показатели; первичные документы управленческого учета; учетные регистры для группировки данных; формы управленческой отчетности; учетные процедуры сбора, обработки и представления информации пользователям [8].

Это наглядно показывает нам, что система управленческого учета должна охватывать все структурные единицы и не должна быть ограничена финансовым отделом. Каждый сотрудник должен быть вовлечен в систему управленческого учета для внесения в нее информации о проделанной работе и получения информации, необходимой для выполнения своих функциональных обязанностей. Поэтому ключевым звеном в организации управленческого учета является достижение согласованного и сбалансированного развития всех подразделений и управленческих служб с целью усиления действенности и результативности бизнеса и управления. Реализуется принцип системности, целостности и эмерджентности инновационного развития организации.

Часто возникают такие вопросы: кто будет отвечать за организацию управленческого учета и на какую структуру лучше возложить обязанность его ведения? В отдельных организациях возлагают эту, не самую простую, работу на работников бухгалтерии. Однако, с точки зрения рациональности мы считаем, что это далеко не самый лучший выбор, ведь бухгалтерия – один из самых загруженных рутинной работой участков, поэтому дополнительные обязанности ему ни к чему; специфика работы бухгалтерии противоречит методологии ведения управленческого учета, так как бухгалтерия составляет отчетность, скорее, не для внутренних, а для внешних пользователей, да и бухгалтер в силу особенностей своей профессии больше ориентируется на реальные показатели, чем на планируемые, и ему трудно переключиться с одного вида деятельности на другой. В целом ответственность за внедрение управленческого учета, а так же решение организационных, мотивационных и психологических проблем возлагается на руководителя организации, который должен организовать постановку управленческого учета в зависимости от структуры и характера деятельности организации. Когда будут приведены основные требования внедрения управленческого учета, руководитель сможет возложить обязанность его ведения на финансового директора или специально созданную для этих целей управленческую бухгалтерию и создавать все условия для ее полноценной работы.

Несмотря на все положительные моменты, перечисленные выше, каждая организация при внедрении системы управленческого учета сталкивается с целым рядом проблем. Наиболее распространенные:

- руководители центров финансовой ответственности своевременно не предоставляют информацию о деятельности служб или структурных подразделений;
- на предприятии отсутствует единая информационная сеть, эффективная система документооборота, четкое распределение обязанностей и ответственности;
- нежелание работников делать лишнюю, по их мнению, работу и составлять дополнительные отчеты;
- отсутствие высококвалифицированных кадров в области управленческого, бухгалтерского и налогового учета;
- конкуренция финансовых бухгалтеров и управленческих бухгалтеров [2, с.19].

Однако преодолеть все эти трудности возможно, если вести разъяснительную работу о необходимости внедрения системы управленческого учета, об ее основных преимуществах и возможностях. Одновременно с этим необходимо четко сформулировать цели и перспективы развития организации, разработать организационную структуру, обеспечить методическими документами, повысит уровень информатизации и внедрить систему мотивации управленческого персонала.

Управленческий учет предназначен для обеспечения руководства объективной информацией, необходимой для принятия оперативных и стратегических решений, то есть для управления компанией. Рассмотрим управленческий учет как систему, позволяющую собственникам видеть реальную картину бизнеса посредством своевременной, полной и адекватной управленческой отчетности. Основной критерий, определяющий необходимость в управленческом учете – потребность руководства в адекватной информации. Цели управленческого учета:

- оказание информационной поддержки руководству в принятии оперативных управленческих решений;
- контроль, планирование и прогнозирование экономической эффективности деятельности организации;
- обеспечение базы для ценообразования;
- выбор наиболее эффективных путей развития организации.

Цели управленческого учета достигаются посредством решения следующих задач:

1. Измерять результаты текущей деятельности организации.
2. Обеспечивать ясность стратегических задач.
3. Фокусироваться на ключевых процессах и критических показателях.
4. Сигнализировать об ухудшении или улучшении показателей деятельности.
5. Идентифицировать критические факторы, требующие внимания.
6. Предоставлять основу для мотивации персонала[5].

Возвращаясь к истории, можно акцентировать свое внимание на том, что более семидесяти лет учет в России был основан на принципах, значительно отличающихся в других странах, и только возросший профессионализм все чаще заставляет руководителей организаций внедрять у себя новые подходы к управлению. Одним из таких подходов является постановка управленческого учета. Приведем наиболее типичные проблемы, которые должен учитывать руководитель организации при постановке управленческого учета. Одной из проблем является недостаточное понимание сущности управленческого учета. В большинстве своем в учетной практике организации отталкиваются от принципа, что управленческий учет – это учет затрат и систему управленческого учета сводят к системе учета затрат и распределения их по центрам финансовой ответственности, центрам затрат, видам выпускаемой продукции. Действительно, роль управления затратами велика – только изменив систему учета затрат, мы можем существенно повлиять на прибыль. Однако главной целью управленческого учета на наш взгляд является ориентация управленческого процесса на достижение стратегических и тактических целей организации, и по этой причине система управленческого учета должна включать в себя систему сбора информации по конкурентам, покупателям, качеству продукции.

Вторая проблема заключается в сложности определения квалификации и подборке специалистов, которые будут заниматься постановкой и внедрением управленческого учета. Третья проблема связана с созданием автоматизированной системы сбора и получения информации о продажах, затратах, выручке, доходе и т. п., а так же процессом внедрения новых подходов к калькулированию себестоимости, использованию методов анализа и контроля. Четвертая проблема связана с рассогласованностью интересов менеджеров и руководителей структурных подразделений по вопросу необходимости постановки и ведения управленческого учета. Некоторые руководители считают, что достаточно ведения бухгалтерского учета, а управленческий учет не нужен. Однако бухгалтерская отчетность составляется в соответствии с законодательством, а управленческая отчетность представляет собой развернутую систему учета и обработки информации, включающую в себя элементы математического анализа, и необходима для принятия управленческих решений. Основное отличие этих двух видов учета состоит в оперативности представления информации собственникам и менеджерам. На практике довольно часто случается, что выводы, которые руководитель делает на основании управленческого учета, прямо противоположные тем, которые он формирует исходя из данных бухгалтерского финансового учета. Относительно управленческого учета считаем необходимым отметить, что то с его помощью можно принимать важные решения: производить комплектующие изделия самостоятельно или покупать их на рынке, менять ли устаревшее оборудование на новое, внедрить ли новую технологию в рабочий процесс и др. В действительности функции управленческого учета гораздо шире, чем кажется на первый взгляд. Основные функции управленческого учета можно свести к схеме, представленной на рисунке 1.

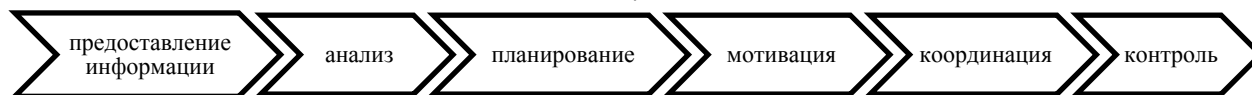


Рисунок 1. Функции управленческого учета

Так же функции можно условно разделить на два вида: функции, отвечающие за обмен информацией, и функции, гарантирующие ее качество. Из схемы видно, что к первой группе относится внедрение системы обмена информацией, ее предоставление, анализ и планирование последующей деятельности. Ко второй – мотивация персонала, координация деятельности отдельных подразделений и контроль за надлежащим выполнением плана.

Система управленческого учета, таким образом, должна охватывать все службы организации и весь спектр данных о ее деятельности. Ошибкой является попытка заменить управленческий учет модифицированной системой бухгалтерского учета. Систему управленческого учета каждая организация может ставить исходя только из своих целей и видения перспектив развития.

При внедрении системы управленческого учета перед организацией, кроме перечисленных проблем, будут стоять и многие другие: формирование команды, необходимость обучения персонала, сопротивление коллектива нововведениям, установление сильных связей и переход на систему регулируемого менеджмента. Однако, результаты, полученные от внедрения системы управленческого учета, превзойдут ожидания, ведь в современных условиях только та организация может надолго удержаться на рынке, у которой затраты и результаты деятельности будут полностью определяться степенью эффективности управления, объемом и качеством работы каждого подразделения и каждого сотрудника. Одна из важнейших задач руководителя организации – с максимальной отдачей использовать имеющиеся в его распоряжении ресурсы. Для этого необходима информация о наличии таких ресурсов. Стандартный бухгалтерский учет такой информации не дает. Поэтому в середине 20 века развитие рыночной экономики и индустриально развитых стран выявило необходимость дополнения бухгалтерского финансового учета управленческим учетом [9, с. 14].

Подводя итоги, хотелось бы отметить то, что нет плохих и хороших систем учета, но отсутствие единого подхода, общей точки зрения хотя бы в наиболее важных, принципиальных вопросах управленческого

учета может отрицательно повлиять на эффективность его применения на практике и интенсивность изучения теории учета. В настоящее время особенно важно и актуально осознать суть управленческого учета и его применимость в российской действительности.

Список литературы

11. Большов А.А. Развитие понятия управленческий учет // Бухгалтерский учет – 2009 – №8 – 123 с.
12. Варфоломеев В.П., Умрихина С.В. Современные проблемы методов и способов организации управленческого учета в компании // Экономический анализ теория и практика– 2014 – № 1 – 64 с.
13. Васильева Л. С. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие по специальности "Бухгалтерский учет, анализ, аудит" / Л. С. Васильева, Д. И. Ряховский, М. В. Петровская, 2011. - 540 с.
14. Вахрушина М. А. Управленческий анализ: вопросы теории, практика проведения: монография / М. А. Вахрушина, Л. Б. Самарина, 2011. - 144 с.
15. Воронова Е. Ю. Управленческий учет: учебник / Е.Ю. Воронова. – М.: Издательство Юрайт, 2011. – 551 с.
16. Друри К. Управленческий и производственный учет: учеб. для вузов по специальности "Бухгалт. учет, анализ и аудит"; пер. с англ. [В. Н. Егорова] / К. Друри, 2012. - 1423 с.
17. Е.Б.Козин Бухгалтерский управленческий учет. Порядок постановки и основные направления развития : практ. рук. / Е.Б.Козин, Т.А.Козина, 2012. - 315 с.
18. Кондраков Н.П., Иванова М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб.пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 352 с.
19. Костина Г.Ю. Кто и как должен заниматься управленческим учетом на предприятии // Справочник экономиста– 2013 – № 2 – 136 с.
20. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни: учеб. пособие / Я. В. Соколов, 2010. - 224 с.
21. Ткач В. И. Управленческий учет на предприятиях сферы услуг: Учеб. пособие для вузов экон. специальностей / В. И. Ткач, О. Н. Гончаренко, 2004. - 156 с.
22. Хорнгрен Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: Пер. с англ. / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер ; ред. Я. В. Соколов, 2011. - 416 с.

Глушакова Т.И.

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Омский филиал

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация В современных условиях развития рыночных отношений, возрастающей конкуренции и экспансии иностранных компаний на российский рынок принятие эффективных управленческих решений для торговых организаций является залогом успешной деятельности. Возрастает значение управленческого учета в торговых организациях, так как он способен дать информацию для принятия решений в области управления товарно-материальными запасами, дебиторской задолженностью, издержками. В статье рассмотрены отдельные аспекты внедрения управленческого учета в торговой организации.

Annotation In modern conditions of market relations, increasing competition and the expansion of foreign companies in the Russian market adoption of effective management solutions for commercial organizations is the key to success. The importance of management accounting in trade organizations, as it is able to provide information for decision-making in the management of inventory, accounts receivable, costs. The article discusses some aspects of the implementation of management accounting in the trading organization.

Ключевые слова: управленческий учет, торговая организация, бюджетирование, центр ответственности

Keywords: management accounts, trade organization, budgeting, responsibility center

В условиях высокой конкуренции, экспансии иностранных торговых организаций процесс принятия эффективных и оперативных управленческих решений становится все более значимым. Все большее число российских торговых организаций встают перед необходимостью внедрения управленческого учета [5, с.36]. Управленческий учет дает возможность получить актуальную информацию незаменимую для эффективного принятия управленческих решений с целью увеличения прибыли, роста объема продаж, приобретения конкурентных преимуществ.

В сфере управления торговой организацией управленческий учет позволяет решать целый ряд задач: формирование ассортимента на основе данных о рентабельности товаров; определение центров ответственности; оценка эффективности в разрезе товарных групп, торговых точек; определение продажных цен в пределах допустимых интервалов. Управленческий учет предназначен для отслеживания процесса достижения всех целей, существующих на всех уровнях управления в организации [4, с. 244]. Управленческий

учет обеспечивает руководство информацией необходимой для принятия решений о расширении торговой сети, приобретении нового оборудования, об изменении товарной номенклатуры, мотивации персонала и т.д.

Успешность функционирования управленческого учета напрямую связана с наличием комплексной системы управленческого учета в организации. Построение такой системы сопровождается как организационными, так и техническими проблемами. Технические проблемы преимущественно связаны с техническими параметрами работы автоматизированных баз управленческого учета. Одной из главных организационных проблем внедрения управленческого учета является неготовность руководства к внедрению такой системы, недостаточная квалификация топ-менеджеров. Также постановка управленческого учета сопровождается проблемой отсутствия конкретных целей, единой системы постановки задач и контроля за их выполнением. Внедрению системы управленческого учета препятствуют противоречия в организационной структуре, несовершенства в системе обучения и адаптации персонала [5, с.36].

Последовательность постановки управленческого учета должна содержать следующие этапы:

- определение задач управления по функциональным направлениям и уровням иерархии;
- разработка форм и регламентов получения управленческой отчетности;
- определение перечня хозяйственных операций, параметров учета по каждой из них, которые позволят получить управленческие отчеты;
- разработка алгоритма преобразования данных управленческого учета в отчетные формы;
- организация сбора первичной информации;
- разработка модели связи информации управленческого учета с данными бухгалтерского учета [2, с.118].

Практический аспект внедрения управленческого учета в торговых организациях включает в себя формирование центров ответственности, бюджетирование, формирование управленческой отчетности. В управленческом учете различают четыре типа центров ответственности: затрат, доходов, прибыли и инвестиций. В основе этой классификации находится критерий финансовой ответственности руководителей этих центров, который определяется широтой предоставленных им полномочий и полнотой возложенной на них ответственности [1, с.19].

Центр доходов представляет собой центр ответственности, на который возлагается ответственность за получение доходов. В торговой организации центр дохода представлен подразделением, руководитель которого отвечает за объем выручки. Примерами такого центра могут служить отделы продаж, сбыта, торговые точки, секции.

Центр прибыли представляет собой подразделение организации, в котором осуществляется контроль за доходами, затратами, а также прибылью организации. Менеджер центра прибыли в торговой организации осуществляет контроль над ценообразованием, объемами реализации и затратами на реализацию товаров, таким образом, контролируемой величиной является прибыль. Менеджер центра прибыли принимает такие решения как количество потребляемых ресурсов и размер ожидаемой выручки. Размер полученной прибыли является критерием оценки деятельности данного центра ответственности. Цель центра прибыли состоит в получении максимальной прибыли путем оптимального сочетания параметров вкладываемых ресурсов, объема товаров и цены.

Центр инвестиций представляет собой подразделение организации, менеджеры которого не только осуществляют контроль над расходами и доходами, но и следят за эффективностью использования инвестированных средств. Руководители центров инвестиций по сравнению со всеми вышеперечисленными центрами ответственности обладают наибольшими полномочиями и несут наивысшую ответственность за принимаемые управленческие решения [1, с.26].

Бюджетирование, как один из аспектов внедрения управленческого учета, представляет собой планирование целей и стратегий организации в стоимостных показателях [3, с. 182]. Бюджетирование создает для организации ряд преимуществ. Во-первых, планирование помогает осуществлять контроль за производственной ситуацией. Бюджет как составная часть плана содействует целенаправленной и четкой деятельности организации. Во-вторых, бюджет как составная часть управленческого контроля является основой для оценки результатов деятельности центров ответственности и организации в целом. В-третьих, бюджет помогает координировать работу подразделений организации, управляющие разных подразделений должны строить свою деятельность с учетом интересов всей организации в целом. В-четвертых, бюджет дает основу для оценки выполнения плана центрами ответственности, для оценки качества работы их руководителей и менеджеров.

Генеральный бюджет торговой организации включает в себя операционный и финансовый бюджеты. Бюджетирование в торговых организациях начинается с составления бюджета продаж, также как и на промышленных предприятиях. Первостепенное значение бюджета объясняется тем, что продажи являются наиболее трудно управляемым объектом хозяйственной деятельности каждой организации. Объем продаж подвержен влиянию различных внешних факторов, таких как: рынок сбыта, спрос на различные виды и категории товаров, конкурентоспособность товаров, доступность необходимых материальных, трудовых ресурсов. В связи с этим процесс управления продажами включает маркетинговый анализ, имеющий особое значение для торговых организаций. Маркетинговый анализ дает информацию о наличии платежеспособного спроса на товары, о рынках сбыта, о конкурентоспособности товаров. После определения возможного объема

реализации товара в рамках операционного бюджета разрабатывается бюджет закупок товаров. Конечной целью разработки операционного бюджета является формирование бюджета прибыли и убытков. Перед финансовым бюджетом стоит задача разработки прогнозного баланса, который составляется с учетом данных бюджета прибыли и убытков, инвестиционного бюджета и прогноза движения денежных средств [1, с.321].

Также одним из практических аспектов внедрения управленческого учета является формирование управленческой отчетности с целью обеспечения управленческого персонала всех уровней необходимой информацией для принятия решений. Руководителями центров ответственности и другим управленческим персоналом формулируются требования к содержанию управленческой отчетности.

На основании данных управленческой отчетности проводится анализ и принятие широкого спектра управленческих решений. Управленческая отчетность в торговой организации должна отражать информацию, необходимую для того, чтобы руководство могло установить, какую прибыль приносит бизнес-единица, центр прибыли, клиент, проект, канал сбыта, проанализировать причины расходов и доходов, привести доходы и расходы к желательному уровню.

Основой управления деятельностью торговой организации является анализ и управление издержками обращения, дебиторской задолженностью и запасами. Практика показывает, что ведение управленческого учета позволяет торговым организациям повысить свою доходность за счет реструктуризации товарной линейки и политики ценообразования, а также способствует повышению эффективности системы мотивации персонала.

Список литературы

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. – М.: Национальное образование, 2013. – 672с.
2. Иозайтис В.С. Методологические вопросы постановки управленческого учета и формирования управленческой отчетности// Управленческий учет и финансы. – 2009. – № 02(18). – С. 118-120
3. Кальницкая И.В., Харина В.В. Практические аспекты внедрения управленческого учета в торговых организациях: система бюджетирования. – 2013. – №03(35). – С. 182-184
4. Наумов А.В. Управленческий учет как инструмент управления// Управленческий учет и финансы. – 2013. – № 03(35). – С. 244-246
5. Шуляк Л.А. Основные проблемы, возникающие при внедрении управленческого учета, и методы их решения// Управленческий учет и финансы. – 2012. – № 01(29). – С. 36-38

Гуськова К.И.
Омский филиал ФГБОУ ВПО
«Финансовый университет при
Правительстве РФ»
(Россия, г. Омск)

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ

Аннотация. Механизмом совершенствования института гражданской службы должна стать оценка эффективности деятельности государственных и муниципальных служащих. Однако до сих пор отсутствуют определенные методы оценивания деятельности государственных служащих, а также зависимость от них оплаты труда.

Ключевые слова: Оценка деятельности государственных служащих

FACTORS THAT AFFECTS THE SOCIAL AND PSYCHOLOGICAL CLIMATE OF STUDENT'S GROUPS IN FINANCIAL UNIVERSITY OF RUSSIAN FEDERATION'S GOVERNMENT

Abstract. Evaluation of civil servants should be a mechanism for improving the civil service institution. However, there are still no specific methods for evaluation of civil servants, there are also no dependence activity and wages.

Keywords: Evaluation of public servants

Государственная гражданская служба – это особый вид службы, который непосредственно связан с осуществлением управленческой деятельности, социально-культурным обслуживанием людей, обеспечением деятельности органов государственной власти и т.д. Стоит заметить, что уполномоченный государственный служащий, замещающий должность, всегда выступает от имени и по поручению государства. [10] Государственная служба – такой вид профессиональной деятельности, которой можно заниматься лишь в государственных органах: только государственные органы наделены правом иметь государственных служащих.

Одним из механизмов совершенствования института гражданской службы должна стать оценка эффективности её деятельности и деятельности государственных и муниципальных служащих.

Исследуемая сфера государственной службы является наименее изученной, поскольку отсутствуют определенные методы оценивания деятельности государственных служащих. Данная сфера деятельности не может оцениваться, например, в количественных единицах. Однако её все же необходимо оценивать, поскольку

от её эффективности зависит благополучие страны и граждан. По словам Губернатора Омской области в Указе от 18.08.2004 N 176, достойная оплата труда – это усиление материальной заинтересованности служащих в своевременном и добросовестном исполнении должностных обязанностей, а также соблюдение порядка работы со служебной информацией и сведениями, составляющими государственную и иную охраняемую законом тайну. [4] Таким образом, мы можем сказать, что проблема оценки эффективности деятельности государственных служащих довольно актуальна в наши дни.

Целью работы является определение зависимости результативности деятельности государственных служащих и оплаты их труда, при отсутствии определенных критериев оценки деятельности государственных служащих.

По своей сути трудовая деятельность государственного служащего направлена на реализацию общенациональных интересов, на всемерное укрепление и развитие всех сторон общественного и государственного строя. [9] Несмотря на высокие требования к государственным служащим, большое количество запретов к прохождению государственной службы, строгий конкурсный отбор, государственная служба остается одной из самых престижных за счет своей правовой защищенности. Государственные служащие, ответственно выполняющие свои полномочия и занимающие место на государственной службе в течение долгого времени с течением лет становятся все более значимыми и привилегированными. [2] В таблице 1 [1] показаны критерии, по которым происходит начисление оплаты труда государственных служащих, и их возможные величины.

В основном анализ и оценка эффективности деятельности государственных служащих осуществляется кадровыми службами, так как они могут оценивать не только численные, но и социологические показатели, такие как оперативность, удовлетворенность граждан, качество оказания услуг. В целом, оценка эффективности деятельности гражданского служащего может осуществляться различными органами и способами, однако отсутствие определенных критериев оценки деятельности государственных служащих приводит к тому, что система вознаграждения мало связана с результатами деятельности государственных служащих. [9] Так порой заработная плата государственного служащего не включает в себя ничего кроме должностного оклада, оклада за классный чин и некоторой индексации. Таким образом, уровень оплаты труда государственных служащих получается значительно ниже, чем в коммерческих структурах, а дополнительные социальные гарантии не в полной мере компенсируют сложность и значимость их деятельности.

Таблица 1

Денежное содержание гражданских государственных служащих

Должностной оклад	
Оклад за классный чин	
Ежемесячные выплаты	
Иные дополнительные выплаты	
Надбавка за выслугу лет	10%-30% от должностного оклада
Надбавка за особые условия гражданской службы	До 200% от должностного оклада
Надбавка за работу со сведениями, составляющими государственную тайну	Максимальный размер не ограничивается
Премии за выполнение особо важных и сложных заданий	Максимальный размер не ограничивается
Ежемесячное денежное поощрение	Размер устанавливается по федеральным государственным органам дифференцированно указами Президента РФ
Единовременная выплата при предоставлении ежегодного оплачиваемого отпуска	Устанавливается представителем нанимателя
Материальная помощь	Устанавливается представителем нанимателя
Районный коэффициент	
Другие выплаты, предусмотренные соответствующими федеральными законами и иными нормативно правовыми актами	

Данное противоречие стало одной из причин реформирования [3] государственной службы Российской Федерации, поскольку несоответствие значимости труда госслужащих и его оценки в форме материального вознаграждения обусловило следующие негативные явления: потеря кадрового потенциала, по подсчетам, в течение 10 лет со своих постов могут уйти более 50% госслужащих, занимающих ключевые должности, [5] а из-за острого дефицита высококвалифицированных специалистов среднего возраста их быстрая адекватная замена невозможна; резкое снижение компетентности и морально-нравственных качеств государственных служащих; высокий уровень коррупции, утрата мотивации.

Можем смело сказать, что низкий уровень оплаты труда государственных служащих является важным демотивационным фактором, а также становится основной причиной увольнений с государственной службы. Причины возникновения этого фактора заключаются в следующем:

- слабая зависимость оплаты труда от фактических результатов деятельности госслужащего;

- денежное содержание федеральных государственных служащих не соответствует уровню их жизни;
- рост инфляции "съедает" несвоевременную индексацию окладов.

Тем не менее, при довольно продолжительном существовании данной проблемы до сих пор отсутствуют методы, четкие критерии, показатели и процедуры оценки эффективности, и в практике деятельности кадровых и иных подразделений государственных органов в настоящее время господствует узкое понимание оценки эффективности и результативности. [8] В кадровых отделах также отсутствуют некие аналитические подразделения, которые должны специально заниматься анализом и оценкой эффективности. В этом собственно и состоит проблема с процессом организации оценки эффективности деятельности государственных ведомств и служащих.

В оценке профессиональной служебной деятельности государственного и муниципального служащего могут использоваться следующие показатели [6] эффективности и результативности труда:

- производительность (объем выполненных работ);
- результативность (достижимость поставленных целей);
- интенсивность труда (возможность выполнения работ в короткие сроки);
- соблюдение трудовой дисциплины;
- своевременность и оперативность выполнения поручений и распоряжений в установленные законодательством, должностным регламентом или руководством сроки.

В соответствии с указанными критериями может устанавливаться шкала результативности государственного служащего для нормализации процесса вознаграждения государственных служащих. Однако российская система контроля эффективности деятельности государственных служащих находится в процессе становления методов оценивания, и еще не достигла своего идеала, несмотря на то что государством предпринимаются попытки нововведений в системе оценивания. Например, в некоторых структурах запускаются пилотные проекты [11] оценивания эффективности государственных служб гражданами. Поэтому, пока система оценки эффективности государственных служащих проходит стадию формирования, можно дать рекомендации по улучшению материального обеспечения служащих. На сегодняшний день среди исследователей существуют несколько подходов к развитию стимулирующей функции денежного содержания.

Можно выделить два основных варианта преобразований в оплате и стимулировании труда государственных служащих [7]:

- установление зависимости окладов госслужащих от динамики минимальной заработной платы или прожиточного минимума;
- установление зависимости окладов государственных служащих от динамики средней по стране заработной платы.

Дальнейшее совершенствование политики оплаты труда необходимо проводить в направлении более гибкого соотношения постоянной и переменной частей денежного содержания. Постоянная часть должна регулярно индексироваться в соответствии с ростом уровня стоимости жизни, переменная - полнее отражать непрерывное развитие государственного служащего, его индивидуальные заслуги и вклад в общую результативность организации.

Таким образом, при совершенствовании методов оценки эффективности государственных служащих в системе государственного управления и установлении зависимости с оплатой труда возможно достижение повышения результативности деятельности государственных служащих и улучшение кадровой ситуации в сфере государственной службы.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 27.07.2004 N 79-ФЗ (ред. от 22.10.2013) "О государственной гражданской службе Российской Федерации" / [Электронный ресурс]. URL: base.garant.ru.
2. Указ Президента РФ от 09.03.2004 N 314 (ред. от 22.06.2010) "О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти" / [Электронный ресурс]. URL: base.garant.ru.
3. Федеральная программа "Реформирование государственной службы РФ (2003 - 2005 годы)", утв. Указом Президента РФ от 19.11.2002 N 1336 [Электронный ресурс]. URL: base.garant.ru.
4. Указ Губернатора Омской области от 18.08.2004 N 176 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://zakon.law7.ru/base62/part1/d62ru1288.htm>, свободный
5. Банных Г. А. Реформирование государственной службы как способ регулирования управленческих аномалий // ЧиновникЪ. 2010. N 5 (45) [Электронный ресурс]. URL: chinovnik.uara.ru.
6. Богатырева З.А., Критерии эффективности государственной службы в системе взаимодействия органов государственной власти. / Государственная служба. Организация, кадры, управление. – М.:РАГС, 2012
7. Волгин Н. А. Страсти по окладам, или Сколько "стоит" российский чиновник? // Человек и труд. 2011. N 2 [Электронный ресурс]. URL: chelt.ru.
8. Котелевская И., Оценка эффективности деятельности государственных служащих – Программа Европейского союза Europeaid: Europeaid 113768/D/SV/RU /Административная реформа в Российской Федерации
9. Рогожкин А. Государственные служащие: особо ответственный труд - особая мотивация // Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом). 2012. N 11

10. Стариков Ю.Н., Государственная служба в Российской Федерации: (Теоретико-правовое исследование). — Воронеж: Изд-во ВГУ, 2011. — 456 с.

11. Совершенствование Государственного управления. Портал Административной реформы [Электронный ресурс]. URL: ar.gov.ru

Джарджуманова Е.А.
Омский филиал ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»
(Россия, г. Омск)

ОПЫТ МОНИТОРИНГА И ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ СО СТОРОНЫ МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Качество управления региональными финансами в субъектах Российской Федерации улучшилось: к 2012 году ненадлежащее управление региональными финансами осуществлялось лишь в 7 процентах субъектов Российской Федерации, когда в 2009 году данная категория была присвоена 25 процентам субъектов Российской Федерации.

Ключевые слова: оценка качества управления региональными финансами

RUSSIAN FEDERATION TREASURY DEPARTMENT'S MONITORING EXPERIENCE AND REGIONAL FINANCIAL MANAGEMENT QUALITY ESTIMATION

Annotation. The regional financial management in Russia got better: in 2012 improper regional financial management took place in 7 per cent of Russian's subject of the federation, in 2009th such 25 percent of regions had this status.

Key Words: regional financial management quality estimation

Управление финансами является важной и сложной задачей для государства, ведь необходимо обеспечить их организацию, обеспечивающую достижение наилучших результатов и эффективности. А в связи с трехуровневым бюджетным устройством Российской Федерации решение данной задачи сопровождается необходимостью осуществления контроля ее выполнения. Стоит также отметить, что в последнее десятилетие наблюдается регионализация экономических и социальных процессов, и функции регулирования этих процессов переходят от федерального уровня государственной власти к региональным, роль бюджетов субъектов усиливается, а сфера их использования расширяется. Поэтому в целях стимулирования к повышению качества управления региональными финансами Министерством финансов Российской Федерации был разработан приказ №552 «О порядке осуществления мониторинга и оценки качества управления региональными финансами» от 3 декабря 2010г.

Оценка качества управления региональными финансами производится ежегодно по индикаторам, которые разделены по следующим направлениям:

- 1) бюджетное планирование;
- 2) исполнение бюджета;
- 3) управление государственным долгом;
- 4) финансовые взаимоотношения с муниципальными образованиями;
- 5) управление государственной собственностью и оказание государственных услуг;
- 6) прозрачность бюджетного процесса.

По результатам мониторинга проводится комплексная оценка управления региональными финансами, путем суммирования баллов по каждому направлению с учетом удельного веса того или иного аспекта, и составляется рейтинг субъектов Российской Федерации в разрезе I, II, III Степени качества управления.

На рисунке 1 представлена информация об итогах оценки качества, из которой видно, что за рассматриваемый период времени количество субъектов, которым присвоена III Степень качества управления региональными финансами, т.е. им необходимо принять меры по улучшению и устранению недостатков в управлении финансами, сократилось примерно в 3 раза.



Рис.1 Результаты оценки качества управления региональными финансами за период 2009-2012 годов.

Однако стоит отметить отсутствие динамики в отношении субъектов РФ с высоким качеством управления региональными финансами, которым присвоена I Степень качества.

Динамика субъектов Российской Федерации с высоким качеством управления региональными финансами в разрезе федеральных округов в период 2009-2012гг. представлена на рис. 2, из которого можно сделать вывод, что за рассматриваемый период большинство субъектов, которые эффективно и рационально используют имеющиеся в распоряжении средства находятся в Центральном Федеральном Округе. Стоит также отметить тенденцию по уменьшению числа субъектов Приволжского Федерального Округа.

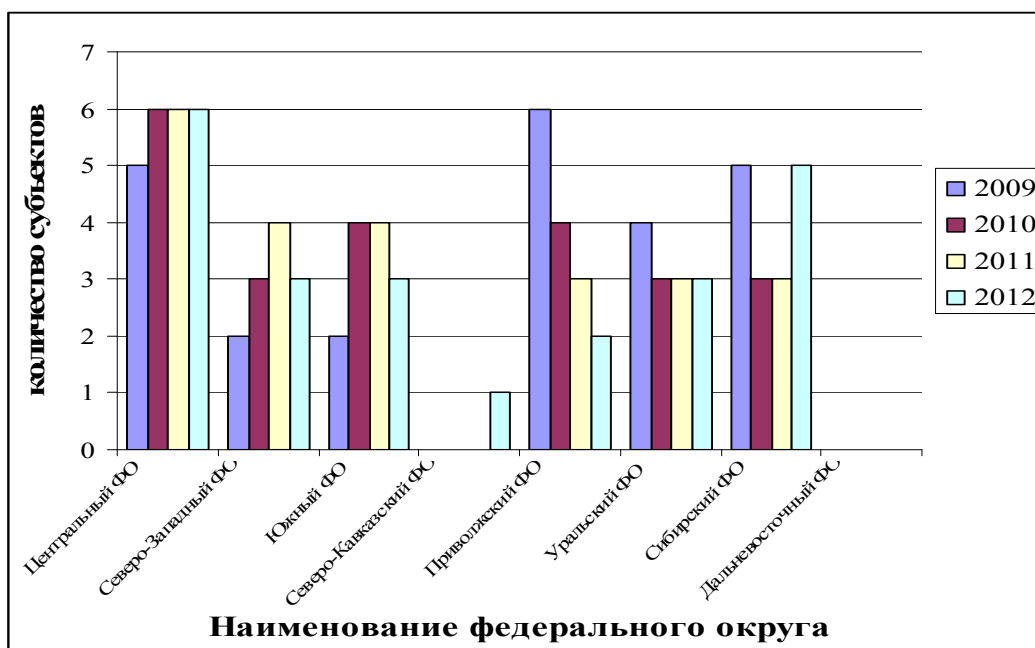


Рис. 2 Субъекты Российской Федерации с высоким качеством управления региональными финансами в разрезе федеральных округов

По результатам 2012 года Сибирский Федеральный Округ уступает только Центральному округу по количеству субъектов, и лишь Омская область является единственным субъектом, который входит в этот список на протяжении всего рассматриваемого периода, что свидетельствует о планомерной, эффективной и результативной деятельности государственных структур.

Рассмотрим далее более подробно оценку качества управления региональными финансами субъектами РФ в разрезе таких основных направлений, как бюджетное планирование и управление государственным долгом.

Ведь при развитом первом направлении субъект Федерации может наиболее точно прогнозировать социально-экономическое развитие территории, а как следствие и поступления в бюджеты, а значит и выполнять свои расходные обязательства по мере возможности в наибольшем объеме, что окажет непосредственное влияние на сбалансированность бюджета.

А умелое управление долговыми обязательствами оказывает непосредственное влияние на сбалансированность бюджета, ведь помимо заимствования средств, необходимо и предусмотреть и различные

социально-экономические варианты развития территории, чтобы спланировать объем заимствования, а также источники погашения, и, в свою очередь, не нарушить требования бюджетного законодательства.

По направлению бюджетного планирования выделяется 7 индикаторов, одним из которых является утверждение бюджета на очередной финансовый год и плановый период. Данная процедура - важный аспект при оценке качества управления региональными финансами, ведь в бюджете закреплены основные показатели экономической жизни региона на предстоящий период, согласно которым возможно определить объем текущих и предстоящих расходов.

Результаты оценки представлены на рис. 3, из которого видно, что 90% всех субъектов РФ к 2012 году стали утверждать бюджет на трехлетний период, когда в 2009 году их было всего 51%.

Это облегчает осуществления прогнозирования социально-экономического положения в том или ином регионе, а также составление бюджета на год, следующий за отчетным.

На сегодняшний день не утверждают трехлетние бюджеты Костромская, Московская, Нижегородская, Магаданская области, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Саха, Хабаровский край и Чукотский Автономный Округ.

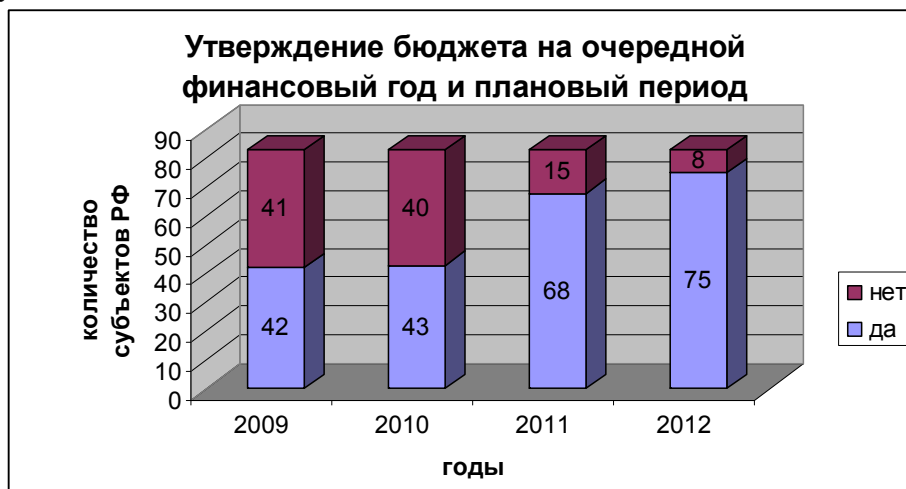


Рис. 3 Утверждение бюджета на очередной финансовый год и плановый период

Наиболее важным индикатором, характеризующим качество управления долговыми обязательствами, является уровень долговой нагрузки на региональный бюджет, результаты оценки которого отражены в таблице 1.

Видно, что с течением времени уровень долговой нагрузки увеличивался, в том числе и минимальный, поэтому обеспечение сбалансированности бюджета оставалось сложной и важной задачей для органов власти субъекта.

Стоит заметить, высокий уровень долга сам по себе не является однозначным свидетельством предбанкротного состояния того или иного региона, поскольку важно не только абсолютное значение, а и его временная структура, и соотношение требуемых в определенные отрезки времени выплат и возможностей бюджета. Но в тоже время достаточно очевидным является тот факт, что регионы с высокой долговой нагрузкой ближе к дефолтной ситуации, чем остальные.

За рассматриваемый период наибольшая нагрузка на бюджет существует в Республике Мордовия. Примечательно, что данный субъект уже достаточно продолжительное время занимает позиции региона с очень высокой долговой нагрузкой, и маловероятно, что в ближайшее время ситуация радикально изменится к лучшему. Согласно Программе государственных внутренних заимствований региона, долг Республики продолжит свой рост. Для изменения ситуации понадобится помощь федерального центра и ужесточение в области бюджетного планирования.

Таблица 1

Предельные значения уровня долговой нагрузки регионального бюджета за период 2009-2012 гг..

Год	Уровень долговой нагрузки			
	наибольшее значение	наименование субъекта федерации	наименьшее значение	наименование субъекта федерации
2009	72,45%	Московская область	0,08%	Еврейская автономная область
2010	69,12%	Астраханская область	0,00%	Ненецкий автономный округ
2011	73,88%	Вологодская область	0,38%	Республика Ингушетия

2012	179,65%	Республика Мордовия	0,69%	Тюменская область
------	---------	---------------------	-------	-------------------

Таким образом, осуществление мониторинга управления региональными и государственными финансами со стороны центра является необходимостью для Российской Федерации в связи с ее достаточно обширным количеством субъектов федерации, и, как видно, данная деятельность дает положительные результаты, ведь к 2012 году ненадлежащее управление региональными финансами осуществляется лишь в 7 процентах субъектов Российской Федерации.

Список литературы:

1. О порядке осуществления мониторинга и оценки качества управления региональными финансами : Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 3.12.2010 №552// СПС «КонсультантПлюс»;
2. Результаты оценки качества управления региональными финансами [Электронный ресурс] – электронные данные.- М.: Сайт Министерства финансов Российской Федерации, 2014.- режим доступа: <http://www.minfin.ru/>, свободный.- Загл. с экрана.

Евсеев С.С.
ОмГУ им. Достоевского

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В статье освещены основные подходы к управлению затратами. Резервом роста любой организации и обеспечением конкурентоспособности производимой ей продукции (работ или услуг) является снижение затрат, так как они напрямую влияют на конечные результаты деятельности организации и «запас» ее конкурентоспособности. В статье рассматривается конкретный пример управления затратами на промышленном предприятии.

This article presents the main approaches in governance costs. Reserve growth of any organization and ensuring competitiveness of its products (works or services) is to reduce costs, since they directly affect the results of the organization and "reserve" its competitiveness. This article discusses a specific example of cost management in an industrial plant.

Ключевые слова: управление затратами, менеджмент, себестоимость.

Keywords: cost management, management, prime cost.

В современных условиях на предприятии нужно так организовать производство, чтобы фактически обеспечить приемлемый уровень себестоимости и возможность ее постоянного снижения. Поэтому и делаются акценты на управлении затратами. Понятие затрат предприятия существенно различается в зависимости от их экономического назначения. Четкое разграничение затрат по их роли в процессе воспроизводства является определяющим моментом в теории и практической деятельности. В соответствии с ним на всех уровнях управления осуществляется группировка и формируется себестоимость продукции, определяются источники финансирования. Существует множество точек зрения на определение понятия «затраты». В таблице 1 представлены основные из них.

Таблица 1

Точки зрения авторов на понятие «затраты»

Автор	Определение
М.Г. Лапустье, П.С. Никольский	Затраты – расход материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов в стоимостном выражении для обеспечения процесса расширенного воспроизводства
Е. Кантор	Затраты – это денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный период времени
И.М. Карасева	Затраты - стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции природных, сырьевых, материальных, трудовых ресурсов, основных фондов, а также других затрат на ее производство
Н.В. Колчина	Затраты – это совокупность различных видов издержек на производство и продажу продукции в целом или ее отдельных частей.
В.Я. Горфинкель	Затраты - стоимостное выражение всех производственных факторов, необходимых предприятию для своей деятельности

Управление затратами - планомерный процесс формирования затрат на производство всей продукции и себестоимости отдельных изделий, контроль за выполнением заданий по снижению себестоимости продукции, выявление резервов ее снижения.

Управление затратами – это не просто обеспечение исчисления фактической себестоимости продукции, работ и услуг, но и формирование таких данных о себестоимости, которые в рыночных условиях работы предприятия были бы полезны его менеджменту для принятия решения о возможности управления себестоимостью. При этом в качестве целей управления себестоимостью можно назвать ее стабилизацию во времени, оптимизацию структуры затрат, снижения издержек производства.

В отечественной практике под управлением затрат производства продукции понимается планомерный процесс формирования затрат на производство всей продукции и себестоимости отдельных изделий, контроль за выполнением заданий по снижению себестоимости продукции, выявление резервов ее снижения.

Управление затратами промышленного предприятия является составляющей системы управления в целом. Поэтому рассмотрим управление затратами можно рассматривать как систему. Предметом управления затратами промышленного предприятия является затраты предприятия во всем многообразии.

Промышленное предприятие как объект управления – это сложная, динамичная производственная, социально-экономическая, техническая и организационная система, открытая воздействию внешней среды. В производственном процессе организации объединяются различные вещественные элементы и людские ресурсы, между которыми существует множество связей.

Объектом управления затратами являются собственно затраты организации, процесс их формирования и снижения. Субъектом управления затратами выступают руководители и специалисты организации и производственных подразделений, т.е. управляющая система. Управление осуществляется с помощью основных исходных положений, правил, называемых принципами менеджмента, которыми руководствуются управляющие органы.

Основные принципы управления затратами выработаны практикой и сводятся к следующему: системный подход к управлению затратами; единство методов, практикуемых на разных уровнях управления затратами; управление затратами на всех стадиях жизненного цикла изделия от создания до утилизации; органическое сочетание снижения затрат с высоким качеством продукции (работ, услуг); недопущение излишних затрат; широкое внедрение эффективных методов снижения затрат; совершенствование информационного обеспечения об уровне затрат; повышение заинтересованности производственных подразделений предприятия в снижении затрат.

Управление затратами на предприятии призвано решать следующие основные задачи: выявление роли управления затратами как фактора повышения экономических результатов деятельности, определение затрат по основным функциям управления, расчёт затрат по производственным подразделениям предприятия, исчисление необходимых затрат на единицу продукции (работ, услуг), подготовка информационной базы, позволяющей оценивать затраты при выборе и принятии хозяйственных решений, выявление технических способов и средств измерения и контроля затрат, поиск резервов снижения затрат на всех этапах производственного процесса и во всех производственных подразделениях предприятия, выбор способов нормирования затрат, выбор системы управления затратами, соответствующей условиям работы предприятия.

Как упоминалось ранее, управление затратами выступает как процесс (рис. 1).



Рис 1. Процесс управления затратами

Важным этапом управления затратами является планирование. На этой стадии прежде всего определяются с объемами производства продукции. Планирование затрат может быть текущим и перспективным. Перспективный план разрабатывается на несколько лет, при текущем планировании (на год) уточняются перспективные планы на основе данных плановых смет и калькуляций затрат на производство. При выпуске предприятием одного вида продукции стоимость единицы является показателем, характеризующим уровень и динамику затрат на ее производство и реализацию. Промышленные предприятия, выпускающие разнородную продукцию, планируют снижение себестоимости сравнительной продукции и величину затрат на один рубль товарной продукции. Расчеты плановой себестоимости продукции используются при планировании прибыли, определении мероприятий технического прогресса, а также при установлении цен. При планировании себестоимости продукции предусматривается возможное ее снижение и достижение в результате этого оптимального уровня затрат на производство. Общая схема процесса планирования затрат представлена на рис. 2.

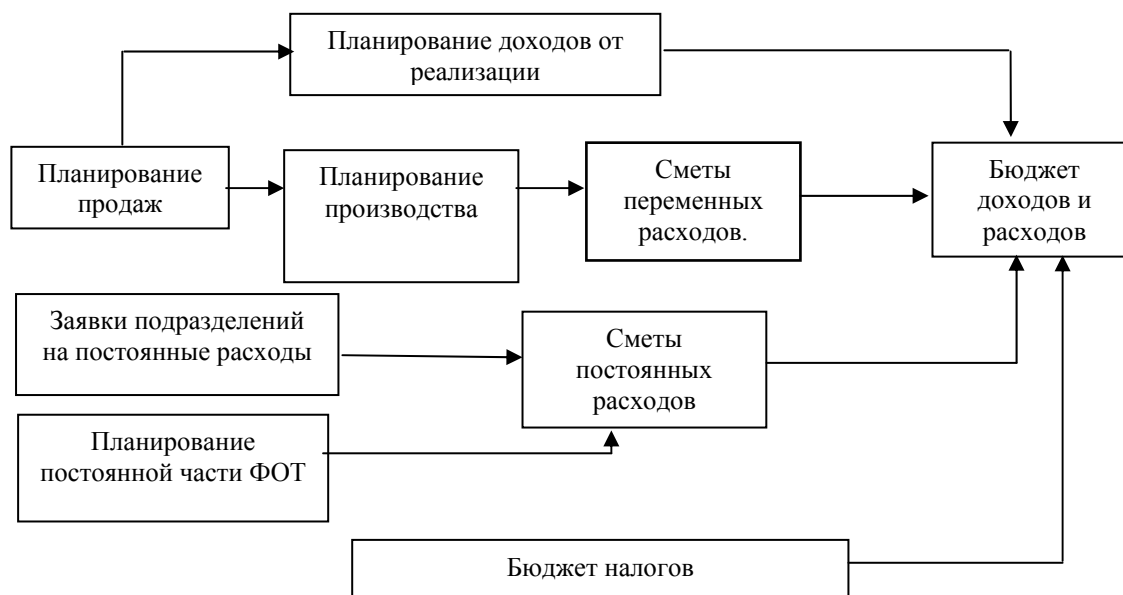


Рис. 2. Общая схема процесса планирования затрат

Экономически обоснованное планирование затрат должно опираться на систему норм и нормативов материальных, трудовых и денежных затрат. Система планирования направлена на организацию контроля затрат и получения прибыли, а также координацию всех планов организации. Т.о. организация внутрипроизводственного планирования и учета невозможна без надежной нормативной базы, т.е. комплекса норм и нормативов. С помощью нормирования регламентируется расходование персоналом всех видов ресурсов на предприятии.

Нормирование – это разработка и установление предельных величин запаса и расходования производственных и иных ресурсов, необходимых для обеспечения процесса производства и сбыта продукции. Нормативная база предприятия является основой: планирования; регулирования и контроля деятельности структурных подразделений; соизмерения производственных затрат с достигнутыми результатами; разграничения ответственности за результаты деятельности между подразделениями; объективной оценки оплаты труда и стимулирования деятельности персонала по итогам работы.

Нормы и нормативы устанавливаются с целью: недопущения излишнего расходования ресурсов; обеспечения установленного режима работы предприятия; недопущения отклонений от заданных характеристик выпускаемой продукции; соблюдения нормальных условий труда и охраны окружающей среды; создания баз данных для планирования деятельности предприятия. Совершенствование нормативной базы предполагает широкое внедрение более точных методов расчета норм и нормативов, создание расчетно-обоснованных норм на все виды работ и процессов, использование вычислительной техники для разработки, утверждения, автоматизации, сбора, накопления, систематизации и обновления норм и нормативов, использование экономико-математических методов.

На любом предприятии нормы и нормативы должны обязательно пересматриваться в связи с изменением технологии и организации производства, характеристик материалов, обновлением выпускаемой продукции.

На этапе нормирования устанавливают расценки по видам работ. Все это позволяет рассчитать переменные затраты на производство продукции т.е. те, которые будут изменяться пропорционально объемам производства. Далее определяют неизбежные затраты (постоянные затраты). Будут ли предприятие производить продукции или нет, все равно придется освещать и отапливать здания, охранять склады, выплачивать зарплату управленческому персоналу, начислять амортизацию на основные средства и т.д. Величина этих затрат зависит от производственной мощности промышленного предприятия, которая была сформирована несколько лет назад. В краткосрочном периоде руководство не в состоянии изменить производственную мощность предприятия и оно является как бы «заложником» неизбежных затрат, которые нужно покрывать маржинальным доходом, т.е. выручкой за вычетом переменных затрат. Маржинальный доход зависит от структуры производства и продажи продукции. Управление затратами в краткосрочном периоде называют текущими или тактическими. Стратегический процесс управления затратами связан с изменением постоянных затрат, поскольку в результате инвестирования средств в основной капитал предприятия изменяются производственные мощности и здесь уже все затраты будут переменными.

На этапе учета затрат на производство промышленного предприятия менеджеры должны организовать сбор информации по объектам учета затрат. Объектами учета затрат могут быть отдельный процесс, продукт или отдельное подразделение. Необходимо установить периодичность предоставления учетной информации,

форму бланков и маршрут прохождения документации. Если на предприятии имеется локальная компьютерная сеть, то необходимо утвердить перечень лиц, которые будут иметь доступ к базе данных.

На предприятии должно быть установлена последовательность списания затрат с одного объекта учета на другой. Например, если объект учета – вид продукции, то вначале затраты переносятся с вспомогательных цехов на основные цеха, затем затраты обобщаются в основном цехе и распределяют по видам продукции этого цеха. Получается сокращенная себестоимость каждого вида продукции. Учетная политика должно предусматривать распределение управленческих и коммерческих расходов по видам продукции. В этом случае будет скалькулирована сначала полная производственная, а затем и коммерческая себестоимость каждого вида продукции. В этом и состоит суть этапа калькулирования.

Следующий этап – экономический анализ затрат. Каждое предприятие выполняет подробный анализ структуры затрат на производство. Прежде всего определяют удельный вес каждой статьи затрат за определенный период, оценивают темпы изменения ее величины для того, чтобы выявить затраты, которые могут стать значимыми в ближайшем будущем.

Анализ затрат на рубль товарной продукции начинают с использования методов сравнения. Сравнение фактических значений показателя с плановым позволяет дать оценку степени выполнения плана по снижению затрат на рубль товарной продукции. Сравнение фактических значений показателя с данными предыдущих периодов позволяет проследить его динамику, а также результативность мер по снижению себестоимости, принятых в предшествующем периоде.

Изменения показателя происходят под влиянием как объективных, так и субъективных, как внешних, так и внутренних факторов. К внешним относят: изменение спроса на продукцию, изменение цен на потребляемое сырье, изменение цены на продукцию и т.п. К внутренним: изменение качества продукции, изменение структуры и ассортимента выпуска, изменение уровня ресурсоемкости продукции и т.п.

Важным моментом является анализ поведения затрат и взаимосвязи объема производства (оборота), себестоимости и прибыли, потому что необходимым условием получения прибыли является уровень развития производства, обеспечивающий превышение выручки от реализации над затратами на производство и сбыт.

При анализе используются методы горизонтального и вертикального сравнения. В ходе горизонтального сравнения фактические данные по общей сумме затрат, а так же в разрезе отдельных составляющих сопоставляются с планируемыми показателями или данными предшествующих периодов. В ходе вертикального сравнения определяют удельный вес или долю каждой составляющей в общей сумме затрат и выявляют структурные изменения.

Последним этапам управления затратами на промышленном предприятии является контроль. Методы и содержание контроля затрат во многом определяются типом производства. На промышленных предприятиях единичного или мелкосерийного производства основными объектами контроля затрат являются сроки выполнения важнейших работ по отдельным заказам и оперативная подготовка к выполнению текущих заданий. Контроль затрат осуществляется на основании планов-графиков выполнения заказов..

На промышленных предприятиях серийного производства основные объекты контроля затрат – сроки запуска-выпуска партий продукции, состояние складских заделов, степень комплексного обеспечения сборочных работ. Контроль осуществляется на основании планов-графиков работы цехов и участков, межцеховых подач с учетом норм опережения.

В крупносерийном и массовом производстве основные объекты контроля затрат являются соблюдение тактов работы поточных линий и состояние внутрилинейных и межлинейных заделов. Контроль осуществляется на основе сметно-суточных и часовых графиков работ.

На предприятии ООО «Сеялки и посевные комплексы» управлением затратосуществляет экономический отдел. Организация занимается производством техники для сельхозпроизводителей, а именно сеялок. Большие производственные мощности, большая сеть представителей и дилеров в разных регионах РФ и стабильный рост продаж оказались ключевыми факторами успеха организации на рынке, однако в последнее время руководство стало больше задумываться о расходах, которые оно осуществляет для производства своего продукта. Другими словами, на предприятии остро встала проблема управления затратами, так как их учетом, контролем и анализом никто не занимался, а прибыль в последние годы получила динамику к снижению из-за необъяснимого роста издержек.

После выявления проблемы проведен обширный анализ производственного процесса, выявлены места возникновения издержек, а также «узкие места». Вдобавок к этому тщательному изучению подвергся и сам

выпускаемый продукт – сеялка; была просчитана стоимость комплектующих, а также полная себестоимость.

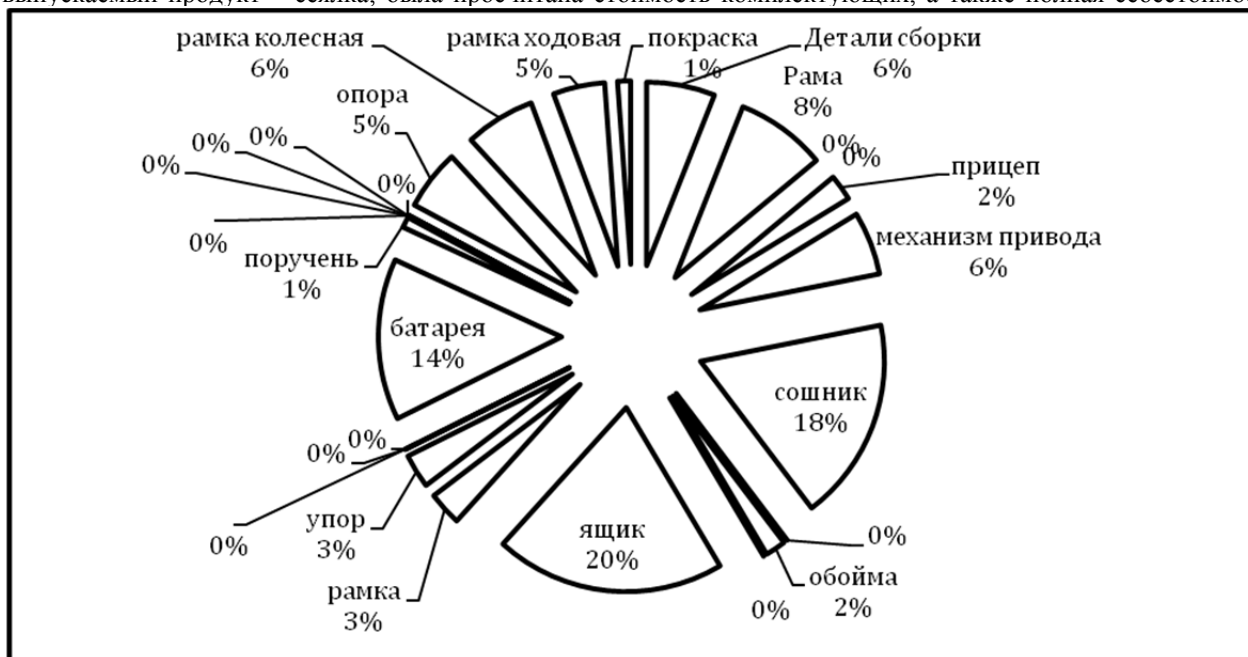


Рис. 3. Структура сеялки по комплектующим

На Рис. 3 можно увидеть доли составляющих элементов сеялки в ценовом выражении и сделать вывод о том, что наиболее крупные детали (ящик, сошник и батарея) целесообразно производить собственными силами, а не закупать у поставщиков. Экономический эффект в таком случае может достигать до 20% экономии.

Следующим шагом был анализ структуры затрат (рис. 4). При этом необходимо учитывать, что предприятие использует котловой метод учета затрат, так как выпускает единственный тип продукции.

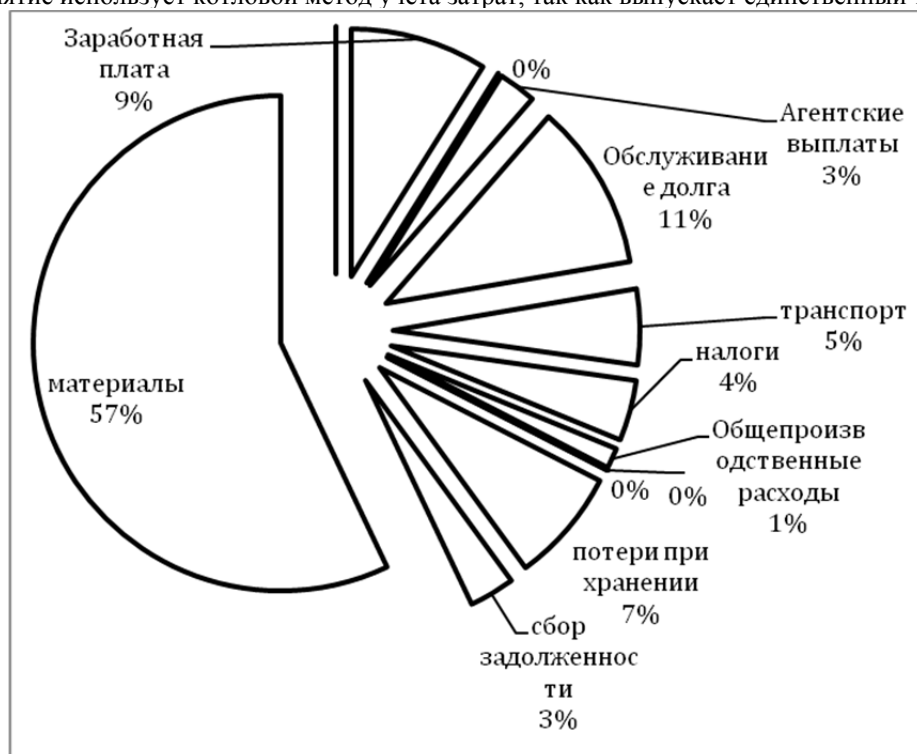


Рис. 4. Структура затрат на производство сеялки

Невооруженным взглядом видно, что основную долю в общих затратах занимают материальные расходы, и данное производство можно назвать материалоемким. Поэтому необходимо принимать соответствующие меры для снижения затрат: ориентация на рациональное использование ресурсов, поиск новых поставщиков, воздействие на производительность труда рабочих.

Еще необходимо отметить вторую по величине статью расходов – обслуживание долга. Здесь предлагается оптимизировать кредитную политику, реструктурировать долг на более длительный срок с меньшими платежами. Анализ возможностей, предлагаемых текущим кредитором организации, показал, что при данных финансовых показателей существует допустимость расширения кредитной линии и снижением ежемесячных платежей на 20%. Данная мера позволит снизить общие издержки и снизить рисковость производства, так как операционный рычаг уменьшается с 1,74 до 1,62, а точка безубыточности с 428 шт/год до 386 шт/год.

В итоге рассчитан общий эффект предлагаемых мер по снижению затрат (Табл. 2).

Таблица 2

РАСЧЕТ ОБЩЕГО ЭФФЕКТА

Эффект от собственного производства	11,4%
Эффект от экономии ресурсов	5,7%
Эффект от оптимизации кредитной политики	2,4%
Общий эффект	19,5%

В дополнение предлагается внедрение программного обеспечения автоматизации производственного и управленческого учета (ERP). Такие системы позволяют вести складской учет и контролировать расход средств и материалов, чего по настоящему не хватает предприятию. Эта мера позволит систематизировать информацию для принятия правильных управленческих решений.

Список литературы:

1. Гусева И.Б. Управление затратами в системе контроллинга. // Финансы. – 2012. - №12. – С.34-37.
2. Пошерстник Е.Б., Пошерстник И.В. Состав и учет затрат в современных условиях – Спб.: Герда, 2012 – 326 с.
3. Руденко И.В. Управление затратами: сущность, механизм, подходы. Вестник Омского университета. Серия «Экономика» // Теория и практика управления - №2 – 2009. – С. 114 – 119
4. Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия – М: ИНФРА - М, 2013. – 218 с.

Иванцова А.Н.

Омский филиал Финуниверситета

ХАРАКТЕР ТРУДА И ОСОБЕННОСТИ КОММУНИКАЦИЙ В ФИНАНСОВОЙ СРЕДЕ

Аннотация. В данной статье рассматриваются социологические аспекты трудовой деятельности в финансовых организациях. Цель исследования - выявить особенности характера труда и коммуникаций работников таких учреждений. Наряду с этим проводится анализ данных, полученных путем анкетирования сотрудников, работающих в финансовой сфере.

Ключевые слова: банк, финансовая организация, сотрудники банка, коммуникации, рабочие отношения.

NATURE OF LABOR AND FEATURES OF COMMUNICATION IN FINANCIAL SPHERE

Abstract. The article considers the sociological aspects of labor activity in financial organizations. The goal of the research is identifying the features of labor and communication between employees of such organizations. Along side with it, there is an analysis of information, which was collected with the help of the survey of financial organization's employees.

Key words: bank, financial organization, bank's employees, communications, labor relations.

В современном обществе XXI века каждая из сфер жизни человека представлена различным набором организаций, общественных институтов. Человек имеет дело с организациями на протяжении всей своей жизни: в детстве он ходит в детский сад, потом в школу, университет, а затем перед ним встает задача выбора места работы, той организации, которой он будет посвящать себя, свое время, в которой он будет реализовывать свои возможности, демонстрировать таланты и т.д. В связи с достаточно высокой степенью развитости экономических отношений, банки и финансовые организации постоянно находятся в сфере внимания населения и являются для многих людей одним из самых желаемых и престижных мест работы. Во многом благодаря этому объектом данного исследования являются банки и финансовые организации.

Главная задача данной статьи – исследовать различные аспекты отношения банковских служащих к своей работе путем анкетирования и построить в соответствии с результатами определенную цепочку выводов, которая позволит обобщить эти данные.

Методом исследования является анкета, содержащая 19 вопросов, касающихся работы в банке. Исследуемые аспекты: степени сложности, важности, удовлетворенности работой и её причины,

справедливость вознаграждения за труд, степени формальности, неформальности и иерархичности рабочих отношений, вопрос разногласий с коллегами и руководителем, степени коллективизма и индивидуализма в работе, степени присутствия в ней креативности и творчества, а также оценка корпоративной культуры и ее соответствия отношениям, сложившимся в коллективе. Анкетирование проводилось между представителями средней, базовой и нижней профессиональных страт.

«Почвой» исследования стали отношения работников отделения крупного банка и пользователей Интернета, работающих в финансовых организациях, к своей работе, что позволило сделать определенные выводы об её характере и специфике.

Первое, на что стоит обратить внимание, это отличие данных, полученных в банке от данных, полученных в сети Интернет. Это может объясняться тем, что в первом случае мы имеем дело с группой людей, работающих в одной организации и связанных корпоративной культурой, а во втором – с разрозненной группой лиц, которые работают в абсолютно разных организациях.

Итак, что касается сотрудников банка, то основная часть респондентов – 47,6% принадлежит к нижней страте, т.е. к младшему обслуживающему персоналу, 28,6% - к базовой страте (специалисты среднего звена), 23,8% - к средней страте (руководители отделов, менеджеры). Наибольшее число респондентов из Интернета принадлежат к средней страте работников (57,1%). Все респонденты банка, независимо от принадлежности к профессиональной страте, высоко оценили наличие дружных отношений в коллективе и выразили единогласие в вопросе их соответствия корпоративной культуре. Это дает возможность полагать, что работники отделения банка представляют собой сложившийся коллектив, который имеет хорошо отлаженные отношения, определенную структуру взаимодействия, традиции и обычаи, закрепленные корпоративной культурой данного банка. Это подтверждается и единогласным отрицанием наличия разногласий с коллегами и руководителем у всех страт, и преимущественно высокой оценкой самой корпоративной культуры, ее содержания. Подобного нельзя сказать о респондентах из Интернета, так как большинство (35,7%) дали среднюю оценку корпоративной культуре своей организации и столько же считают, что отношения в коллективе ей не соответствуют. Кроме того, 42,9% считают свой коллектив не дружным.

Одним из наиболее важных аспектов работы в финансовой организации является размер заработной платы. Все респонденты выразили согласие в вопросе о справедливости вознаграждения за их труд. В данном исследовании этот вопрос увязывается с вопросами о степенях важности, сложности работы, так как эти параметры во многом влияют на размер вознаграждения за труд работников финансовой сферы. 66,7% работников банка считают свою работу сложной, а 57,1% важной. Это и объясняет соответствие ожиданий и действительности в вопросе о размере зарплаты. Что же касается другой части респондентов, то большинство из них также высоко оценивает степени важности (78,6%) и сложности (85,7%), но не все довольны размером своей зарплаты: 42,9% опрошенных считают несправедливым вознаграждение за свой труд.

В вопросе о работе никак нельзя обойти стороной проблему удовлетворенности, ведь без данного компонента прибыльная деятельность всех организаций, фирм, успешно функционирующих на рынке, не была бы таковой. Удовлетворенность работой – это состояние, которое выражается удовлетворением материальных и духовных потребностей с помощью работы. Это состояние не может быть односторонним (только у работника), а работодатель также должен быть удовлетворен работником. Например, если работник выполняет свое дело с энтузиазмом, вдохновением, другими словами, если эта работа представляет собой тот вид деятельности, которому работник посвящает всего себя, то и организация получит от этой отдачи большую пользу, чем тогда, когда ее сотрудник работает нехотя.

Результаты анкетирования показали, что все респонденты высоко оценивают степень удовлетворенности своей работой: 50% из сети Интернет и 47,6% из банка. Остальные придерживаются средней (35,7%; 47,6%) оценки, а низкой - 14,3% опрошенных в Интернете. Анализ этих данных позволяет заключить, что не все работники полностью удовлетворены своей работой, и причиной этому большинство сотрудников отдела банка указывают условия труда, а респонденты из сети Интернет – размер заработной платы, психологический климат в коллективе и личное отношение к работе. Обобщив представленные данные, важно отметить, что удовлетворенность на самом деле является достаточно многогранным понятием, и рассматривать его можно с различных точек зрения, в каждой выделяя какой-либо ключевой фактор.

Следующим аспектом исследования стали факторы выполнения работы: индивидуализм и коллективизм. Как известно, менталитет российских граждан более склонен к коллективизму, нежели к индивидуализму в выполнении работы. Понятие коллективизм в данном случае означает готовность одного работника помочь другому в разрешении каких-либо трудностей, связанных с его работой. Опрос в сети Интернет показал, что работники в равной степени сталкиваются и с коллективизмом, и с индивидуализмом в своей организации. Работники банка, принадлежащие к средней страте, дают среднюю оценку степени коллективизма, остальные страты – высокую. Что касается индивидуализма, то в данной ситуации все наоборот: средняя и базовая страты оценивают эту степень высоко, а нижняя дает среднюю оценку. Это говорит о том, что чем выше профессиональная страта, тем больше обязанностей и полномочий берет на себя сотрудник, и тем меньше количество людей, с которыми он может советоваться в осуществлении своей деятельности.

Если рассматривать эту сторону рабочего процесса применительно к России, то можно заметить, что конкуренция среди работников одной страты недостаточно развита, так как чаще всего в коллективе ценятся не

столько способности, таланты сотрудника, сколько степень его принадлежности к коллективу и стремление помочь коллеге в сложный момент. Этот факт подтверждается результатами исследования, где видно, что наиболее многочисленные страты – базовая и нижняя, определяют степень коллективизма как высокую.

Одними из наиболее интересных пунктов в анкете являются пункты определения степени творчества и наличия креативности в работе сотрудника финансовой организации, поскольку в народе бытует мнение, что работа в подобных учреждениях скучна, монотонна, неинтересна и нединамична. В действительности нельзя сказать, что это так, ведь сейчас финансовые учреждения, в особенности банки, страховые компании, брокерские фирмы ориентированы на непосредственную работу с клиентом и продажу своих услуг, что само собой предполагает наличие некоторого элемента творчества и креативности в выполнении работы. Ссылаясь на результаты анкетирования, важно отметить, что этот вопрос можно рассматривать только в соответствии с принадлежностью к страте. Так, представители средней страты банка и большинство респондентов Интернет – анкетирования оценивают степень присутствия творчества в их работе как среднюю и высокую. Это свидетельствует о том, что вопросами продажи услуг чаще всего занимаются менеджеры. Представители же базовой и средней страт чаще всего занимаются работой, которая не требует частого выхода за пределы стандартов и предписаний, и поэтому они дают низкую оценку степени присутствия творчества в их работе.

Прежде чем переходить к оценке креативности работы, необходимо отделить это понятие от понятия творчества. Творчество представляет собой процесс создания чего-то нового, привнесения каких-либо качественно новых элементов в процесс исполнения своей работы, новаторство. Креативность, в свою очередь, предполагает процесс мышления отдельного человека в его нестандартности, способность находить решения поставленных задач, продуктивно мыслить в сложных кризисных ситуациях.

Результаты анкетирования показали, что сотрудники средней профессиональной страты банка в большинстве своем выполняют работу, требующую креативности мышления, но представители этой же страты Интернет-анкетирования, наоборот, не проявляют креативность в своей профессиональной деятельности. Возможно, это связано со спецификой организаций, в которых они работают, а, возможно, с тем, что многие не разделяют понятия креативности и творчества, считая одно частью другого. На самом деле миф о том, что работа в финансовом учреждении скучна и монотонна, должен быть развеян, т.к. каждый работник подобной организации может оказаться в такой ситуации, когда ему придется принимать решение самому, пусть незначительное и небольшое, но этот процесс все же потребует той самой креативности мышления.

Наконец, хотелось бы рассмотреть и такой немаловажный пункт в работе финансовых учреждений, как формализация и иерархичность отношений. Для начала, обратимся к результатам опроса. Представители всех страт банка высоко оценили степень проявления иерархичности в отношениях между сотрудниками (76%), а 61,9% из них одинаково высоко оценили степень формальности и неформальности отношений. Респонденты другой группы исследования дали среднюю и высокую оценку формальности отношений. В связи с тем, что банки и финансовые учреждения представляют собой четко регламентированные, упорядоченные структуры, где каждый работник подчинен конкретному руководителю, а этот руководитель – другому руководителю, возникает своеобразная проблема иерархичности, которая является в некоторых случаях помехой в развитии конкретной организации. Данную проблему хотелось бы проиллюстрировать на примере. Дело в том, что многие финансовые организации, в частности банки, не принимали анкету, на которой основывается данное исследование, для проведения опроса, в связи с тем, что сотрудники не могут выйти за рамки регламента в выполнении своей работы. Очень часто менеджеры отделов обязаны обращаться к вышестоящим руководителям для получения разрешения на проведение опроса. Это говорит о том, что иерархичность отношений во многом ограничивает человека в его действиях на работе и как следствие не позволяет ему расширять поле своей профессиональной деятельности. Этим можно объяснить и отрицание наличия креативности в их работе. Иерархичность, безусловно, должна присутствовать в данных видах деятельности, но она не должна связывать, она должна давать работникам возможность проявлять себя в некоторых вопросах. Нельзя не согласиться с Т. Н. Лобановой в том, что «жестко задавая извне уровни деятельности, вышестоящие инстанции оставляют субъекту управленческого процесса лишь возможность проявления себя на операциональном уровне. Это в значительной мере сужает смысловое поле творческого поиска эффективных путей решения возникающих проблем». Чрезмерная формальность и иерархичность порой становятся причинами неэффективного управления организацией, затруднения передачи информации и снижения ее конкурентоспособности на рынке, даже при благоприятном финансовом положении. В поиске путей решения данной проблемы, наиболее интересной кажется идея из книги Т.Н. Лобановой «Банки: организация и персонал»: «Основатель первого современного банка Георг Сименс создал специальный орган, снабжающий высшее руководство мыслями, стимулами, вопросами и информацией. Для этого он специально выбирал самых способных, блестящих, интеллигентных людей в банке, вербовал их на стороне - в университетах, среди государственных служащих. Они попадали в так называемый исполнительный секретариат. Этот орган снабжает высшее руководство информацией, знаниями, необходимыми для того, чтобы подготовиться сегодня к тем решениям, которые нужно будет принимать завтра». Данная мысль Георга Сименса во многом помогает банкам, которые используют ее в современное время, и позволяет облегчить проблему иерархичности.

В заключение, обобщая все результаты проведенного исследования, можно утверждать, что большинство сотрудников финансовых учреждений и банков относятся к своей работе во многом положительно, чтят корпоративную культуру данных учреждений и проявляют лояльность и дружелюбность в

отношении с коллегами, что наряду с материальными факторами определяет их удовлетворенность своей работой.

Список литературы:

1. Лобанова Т. Н. Банки: организация и персонал: Практическое пособие.- БДЦ-Пресс. – 2004г. – 443с.

Игнатова А. В.

Омский Государственный Педагогический Университет, г. Омск

КОЛЛЕКТИВНОЕ ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ

Аннотация. Коллективное принятие решений играет важную роль в управленческой деятельности, поэтому оно должно опираться на определенные принципы. Существуют различные методы коллективного решения, их можно разделить на 4 группы. Коллективные решения имеют как положительные, так и отрицательные стороны, которые необходимо учитывать при выборе методов этой группы.

Ключевые слова: Коллективные решения, принципы, коллективные методы.

Некоторые специалисты в области менеджмента считают, что большая часть организационных решений – коллективные (или групповые) решения, а не решения отдельного человека. В управленческой деятельности процедура принятия коллективных решений подчиняется нескольким принципам: единогласия, большинства, минимизации разногласий и согласования. [1, с.141]

Принцип единогласия. В процессе принятия решений проявляются два вида единогласия: реальное и мнимое. Первое предполагает творческое обсуждение проблемы и анализ различных вариантов решения с критическими замечаниями. Второе - формальное согласие с руководителем и невысказанное в явном виде расхождение с его мнением. При формальном согласии участники группы не высказывают своих истинных мнений. Следовательно, решение, выработанное в результате такой групповой работы, по-настоящему не принимается членами группы.

Принцип большинства. Этот принцип проявляется при наличии “коалиций”, т.е. в процессе выработки коллективного мнения, когда соперничают несколько неформальных групп. В таких случаях обычно проводят голосование. Общепринятой нормой для принятия решения, по которому проводится голосование, считается 2/3 голосов с “за”. Однако такую ситуацию нельзя назвать вполне благополучной, поскольку есть угроза противодействия со стороны проголосовавших “против”.

Принцип минимизации разногласий. Применение этого принципа возможно как при принятии решения в иерархически организованной группе, так и в группах экспертов. Основным способом минимизации разногласий между членами группы является дискуссия. [1, с.143]

Принцип согласования. В большинстве случаев этот принцип применяется на стадии подготовительной работы, проводимой как на начальном этапе выработки решения (уведомление должностных лиц, визирование проектов), так и в процессе самого обсуждения проблемы.

Таким образом, принятое группой решение вовсе не означает, что все участники согласны и поддерживают его. Эффективность коллективных методов связана с участием широкого круга специалистов, что означает рассмотрение проблемы с разных точек зрения и доли объективности в принятии решения.

Все известные (наиболее значимые) методы, используемые при постановке и формулировании проблем, обработке и анализе информации, а также поиске и анализе решений, можно условно разделить на 4 группы. [2, с.23]

1. Метод проб и ошибок. Суть данного метода заключается в бессистемном переборе всевозможных вариантов, как правило, в привычном для человека, решающего проблему направлении. Применяется такой метод обычно для решения несложных задач, он экономически нецелесообразен, т. к. на решение проблемы уходит много времени и средств.

2. Методы психологической активизации творчества. Эти методы активизируют процесс выдвижения новых идей и поиск решения. Основной целью данных методов считается принцип предпочтения количества выдвигаемых идей их качеству на этапе генерирования, который отделен от процесса оценки.

3. Методы систематизированного поиска. Данные методы позволяют упорядочить перебор вариантов и увеличивать их число. Они основаны на использовании различных аналитических подходов (системного и функционального) в сочетании с приемами борьбы с психологической инерцией. Данные методы ярко выражают суть технологии решения творческих задач, но область применения этих методов ограничена, т. к. их трудно использовать при решении сложных задач, и они не гарантируют получение оптимального решения, потому что нет критериев оценки полученного результата.

4. Методы направленного поиска. Это алгоритмические методы, при использовании которых процесс мышления не хаотичен, а четко организован и управляем. Наиболее распространенная методика ТРИЗ (теория решения изобретательских задач) предполагает выработку диалектического мышления и снижение

психологического барьера, развитие творческого воображения и т. д. Но есть у ТРИЗ и некоторые недостатки: трудности в освоении метода и необходимость постоянного тренинга, отсутствие постановки задачи, получение идеи без доведения до конструктивного решения.

Индивидуально каждый может решать проблемы, интуитивно выбирая различные варианты своих действий. Для того чтобы решать проблемы в группе, нужны специальные методы, позволяющие участникам работать конструктивно, иначе вряд ли группа добьется хороших результатов.

Среди положительных сторон группового (коллективного) принятия решения выделяют [3, с.43]:

- коллективное обсуждение обычно уменьшает вероятность ошибок, чему способствует сам механизм работы групп (взаимная корректировка решений в процессе групповой работы, создание атмосферы сотрудничества, взаимодействие между членами группы);

- коллективное обсуждение обеспечивает более полное информационное обеспечение процесса принятия решений, являющееся следствием привлечения лиц, обладающих разными знаниями в отношении решаемой проблемы. Работая вместе, участники группы дополняют знания друг друга, создавая более полную картину, как в описании проблемной ситуации, так и в путях ее возможного решения.

- коллективное обсуждение усиливает интерес к проблеме. Разумный человек сознает, что во многих случаях привлечение других людей может стать ключом к решению проблемы. Кроме того, люди сами подключаются с большим энтузиазмом, если видят, что требуются их знания и опыт;

- коллективное обсуждение создает более доверительные отношения, повышает мотивацию и ответственность каждого члена группы, а результаты групповой работы обычно лучше воспринимаются коллективом организации по сравнению с индивидуальными решениями. Это повышает вовлеченность работающих в процесс реализации решения, которое рассматривается уже не как спущенное «сверху», а как коллективное, принятое с учетом мнения членов организации.

- коллективное обсуждение обеспечивает соблюдение различных этических норм. В присутствии других людей каждый человек стремится вести себя честнее, соответствовать нормам этики и морали.

К отрицательным моментам при коллективном принятии решения относят [3, с.45]:

- высокие затраты времени из-за необходимости формирования группы, ее ознакомления с проблемой и создания условий для нормального и эффективного взаимодействия членов группы. Чем больше размер группы, тем больше времени уходит на координацию, а, следовательно, увеличивается время выработки решения;

- существует риск возникновения иллюзии единомыслия. Люди во время проведения подобных дебатов нередко подчиняют свое мнение мнению большинства или мнению организатора дискуссии, тем более, если это их руководитель;

- качественный уровень решения нестабилен, зависит от профессиональной квалификации участников обсуждения;

- в группе обычно отсутствует четкая ответственность за принятие окончательного решения, и именно поэтому так трудно отыскать автора неверного решения при его коллективной разработке.

Таким образом, коллективное принятие решений имеет ряд особенностей, которые необходимо учитывать при формировании группы экспертов. Работа в группе может как положительно, так и отрицательно повлиять на конечный результат, это очевидно при рассмотрении отрицательных сторон данного метода. Если грамотно сформировать группу экспертов, учитывать все мнения при разработке решения, соблюдать принцип единогласия, причем реального, и учитывать другие моменты, то методы коллективного решения будут эффективными.

Список литературы:

1. Розанова В.А. Психология управления. Учебное пособие – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез». – 2000. – 352 с.

2. Самсонова М.В., Ефимов В.В. Технология и методы коллективного решения проблем. Учебное пособие - Ульяновск: УлГТУ. - 2003. – 152 с.

3. Пирогова Е.В. Управленческие решения. Учебное пособие – Ульяновск: УлГТУ. – 2010.- 176 с.

**Иргит С. А.
Омский филиал Финуниверситета**

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ БАНКОВСКОГО ДЕЛА РФ

Аннотация. На сегодняшний день банковская система России, как и вся российская экономика, находится на этапе после кризисного восстановления: наблюдается довольно сложная ситуация, вызванная как

внутренними, так и внешними причинами, что обусловлено необходимостью преодоления последствий финансового кризиса 2008 г. Последствия эти преодолеваются с большим трудом.

Ключевые слова: банковское дело и развитие.

The main trends in the development of banking RF

Abstract. To date, the Russian banking system, as well as the entire Russian economy, is at the stage after the crisis recovery: there is quite a difficult situation due to both internal and external reasons, because of the need to overcome the consequences of the financial crisis in 2008, these consequences are overcome with great difficulty.

Keywords: Banking in and development.

Кажется что тематика, связанная с кризисом, должно была в ближайший год остаться в прошлом. В-первых, привыкаем и учимся, во-вторых, рецессия отступает. Однако целый ряд западных исследователей банковского рынка уверяют, что в ближайший год-два ожидается пик неплатежей по потребительским кредитам.

Актуальность данной темы заключается в том, что кредитование населения является одной из перспективных в сфере предоставляемых банком услуг, которая с каждым годом должно получать наибольшее распространение и развитие.

По прогнозам, к 2020 году российский потребительский рынок может стать крупнейшим в Европе и четвертым по величине в мире, а к 2025 году оборот в потребительском секторе России может достичь 3 трлн. долларов. Российский потребительский рынок сейчас активно развивается, и в долгосрочной перспективе должен продемонстрировать большой потенциал.

В Банковской Системе существуют масса проблем, большую часть проблематики занимает отдел Потребительского Кредитования.

Уже сейчас рынок кредитования населения развивается ускоренными темпами. То есть потребительское кредитование становится одним из наиболее динамичных направлений развития банковского сектора, что связано в первую очередь с потребностью банков в новых прибыльных кредитных продуктах.

Объектами кредитования при выдаче потребительского кредита могут быть товары, услуги, деньги. Товарами, приобретаемыми за счет кредита, могут быть предметы потребления длительного пользования. Услугами, продаваемыми в кредит, могут быть медицинские, туристические, образовательные. Потребительский кредит является одной из тех форм кредита, которую можно получить непосредственно в банке или через кредитную карточку клиента, он служит средством удовлетворения самых разнообразных потребительских нужд населения.

Субъектами кредита, с одной стороны, выступают кредиторы (коммерческие банки, специальные учреждения потребительского кредита, магазины и другие небанковские кредитные организации), а с другой стороны - заемщики (население).

Существующая практика потребительского кредита осуществляется в двух формах:

- прямой потребительский кредит (без посредничества торговых фирм, с помощью платежных и кредитных карт);
- с поручительством торговых фирм.

Сложившаяся в России на рынке потребительского кредитования ситуация характеризуется как постепенное насыщение. Это означает, что большинство заинтересованного платежеспособного населения уже имеет потребительские кредиты и не может, или по каким-либо причинам не хочет брать новые. С другой стороны, сохраняется большой спрос на кредиты среди тех категорий потребителей, с которыми банки пока не имеют большого опыта работы. Например, кредитование домашнего хозяйства, фермеров, индивидуальных предпринимателей. Возникает необходимость разработка новых инструментов и подходов для работы с новыми видами потенциальных заемщиков.

К проблемам, связанным с потребительским кредитованием относят риск возникновения кредитного «пузыря» - критического роста невозвращенных или нестабильно обслуживаемых клиентами кредитов, что может привести к краху кредиторов;

Многие банки мало уделяют внимания резервированию средств на риски невозврата. Формально малые резервы ведут к повышению текущей прибыльности банков, но создают при этом угрозу для будущего кризиса кредитования. Однако, пока рынок растет быстрыми темпами, низкие резервы на потенциальные потери не будут давать о себе знать.

Также следует отметить, что для перспектив развития системы потребительского кредитования в целом необходимы объективные внешние условия: нормализация политического климата в стране, упорядочение и четкое соблюдение хозяйственного законодательства, экономическая стабильность, особенно важная тем, что она порождает взаимное доверие кредитора и заемщика (потребителя) в плане долгосрочной финансовой состоятельности друг друга. При сделках потребительского кредитования и для кредитора, и для заемщика чрезвычайно важна предсказуемость обеих сторон.

В настоящее время потребительский кредит в очень быстрых темпах завоевал доверие и получил большое распространение в нашей стране. Уже сейчас рынок кредитования в РФ населения развивается ускоренными темпами. На сегодняшний день потребительское кредитование охватило всю территории нашей страны. Что говорит о том, что розничный банковский сегмент развивается не локально, а охватывает масштабы всей страны.

Предполагается, что в 2014 году ставки по кредитам принципиально изменяться не должны, даже в связи с тем, что у многих банков отозвали лицензии.

Ситуация на рынке потребительского кредитования такова: около 60% рынка, или 4 трлн. рублей, – это необеспеченные краткосрочные кредиты. Именно этот сегмент характеризуется наибольшим ростом – около 58% по итогам года. В нем особенно выделяется подсектор карточного кредитования (задолженность – около 600 млрд. рублей). Рост здесь по итогам 2014 года может составить 80%.

Высокий интерес банкиров к доходности данного бизнеса связан не только с более высокой процентной маржой. Во-первых, потребительское кредитование в наибольшей степени среди остальных сегментов кредитного рынка дает банкам возможность увеличивать долю комиссионных доходов за счет предложения сопутствующих страховых услуг (страхование жизни, потери трудоспособности и т.п.). А, как известно, комиссионные доходы — это наиболее стабильный компонент в кризисных или сложных условиях. Многие банки, не желая делить доходы со страховыми компаниями, идут по пути создания либо покупки собственного страхового бизнеса. По последнему пути пошли крупнейшие госбанки — Сбербанк и Россельхозбанк. И многие участники страхового рынка прогнозируют, что уже через пару лет именно госбанки станут на нем крупнейшими игроками.

Во-вторых, до недавнего времени розничный сегмент давал банкам и другое преимущество — возможность активно наращивать масштабы бизнеса без существенного ущерба. Введение повышенных коэффициентов при расчете достаточности капитала для необеспеченных кредитов, а также планируемые ужесточения подходов регулятора ударят с нового года по потребительскому кредитованию, требуя от банков дополнительного запаса собственных средств при финансировании операций с повышенным риском.

В 2014 году следует ожидать сохранения дефицита ликвидности и снижения достаточности капитала, в результате чего возможен рост ставок по банковским кредитным продуктам и, как следствие, сокращение спроса на них. В итоге прирост активов в банковской системе сократится.

Быстрый рост объемов потребительского кредитования и медленный рост доходов населения может привести в будущем к увеличению числа проблемных займов.

Несмотря на достаточно высокие темпы роста потребительского кредитования, существует негативные явления:

- Несовершенство отечественного законодательства (некоторые законы просто устарели или требуют доработки)
- Насыщение рынка потребительского кредитования (множество клиентов, которые хотят получить кредит, но большинство не способно его вернуть)
- Проблема невозврата потребительских кредитов (мошенничество и неспособность граждан в силу каких-то личных обстоятельств вернуть кредит)

Три основных направления решения рассматриваемых проблем в сфере потребительского кредитования:

- Законодательное урегулирование вопросов, связанных с обеспечением надлежащего информирования кредитными организациями населения об условиях предоставления потребительских кредитов.
- Ориентация на долгосрочные отношения с потребителем.
- Разработка новых инструментов и подходов для работы с новым видом потенциальных заемщиков.

Главные особенности потребительского кредита, которые могли бы заинтересовать потенциального клиента это:

- небольшой срок рассмотрения заявки на кредит (от 3-х до 5-ти рабочих дней).
- возможность клиентом предложить самому ежемесячную сумму платежа исходя из его особенностей поступлений доход,
- досрочное погашение кредита без увеличения % ставки,
- снижение процентных ставок
- сокращение возрастного порога предоставления кредита (20-21 год).

Считаю что в связи с введением нового закона «О потребительском кредитовании», полезно было бы разработать единый паспорт кредита, из которого клиенту должны быть понятны все условия кредита и все платежи по нему, что позволит реально оценить возможности по погашению кредита.

В связи с введением Федерального закона от 21.12.2013 №353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)», с 1 июля 2014 года сферу потребительского кредитования ждут существенные изменения. В законе прописан ряд правил, основываясь на которые кредитные и не кредитные организации смогут предоставлять займы для не предпринимательских целей. Основные правила Закона касаются порядка начисления стоимости кредита, установления размера неустойки, требований к оформлению и содержанию договора. Нововведение распространяется на все компании и фирмы, осуществляющие профессиональную деятельность по выдаче кредитных денежных средств, к которым относятся банки, кредитные кооперативы, микрофинансовые организации и т.д. Кроме того, действие закона распространяется и на частных кредиторов, когда максимальную стоимость потребительских кредитов фактически будет определять Банк России.

Список литературы:

5. "Федеральный закон Российской Федерации" (с учетом поправок, внесенных Законами РФ от 21.12.2013 N 353-ФЗ, от 10.04.2008 N 7-ФЗ, от 01.07.2014 N 2-ФЗ)

6. Государственный механизм повышения спроса на образовательные кредиты в России (Е.Н. Щербак, "Образование и право", N 1, январь 2011 г.).

3. Современная экономика. Лекционный курс. Многоуровневое учебное пособие. – Ростов н/Д: изд-во «Феникс».

Иргит С. А.
Омский филиал Финуниверситета

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ

Аннотация. Все современные государства, независимо от уровня их экономического развития, активно используют долговые инструменты в целях сбалансированности бюджетно-финансовой и денежно-кредитной политики. Современная российская экономика характеризуется тем, что представляет собой смешанную экономику, где рыночные инструменты дополняются государственным регулированием, финансовой базой которого является бюджет. Государственные заимствования являются важнейшим инструментом экономической политики государства, формирующим государственный долг.

Ключевые слова: проблема управления государственным долгом.

Public debt management problems

Abstract. All of the modern state, regardless of their level of economic development, actively use debt instruments to balance fiscal and monetary policy. Modern Russian economy is characterized by the fact that is a mixed economy, where market-based instruments are complemented by government regulation, financial base is the budget. Government borrowing is an essential tool of economic policy of the state, forming the national debt.

Keywords: problem of public debt management.

Основную массу денежных ресурсов, предназначенных для финансирования общегосударственных нужд, государство получает в виде налогов и обязательных платежей. В условиях дестабилизации финансового состояния народного хозяйства, снижения государственных доходов государство вынуждено привлекать для покрытия своих расходов средства из других источников. Наиболее распространенной формой (видом) формирования государственного долга Российской Федерации являются долговые обязательства, возникающие по кредитам, привлеченным Российской Федерацией как заемщиком. В качестве источников рассматриваемого вида могут выступать государственные, банковские и бюджетные кредиты.

Данная тема весьма актуальна на сегодняшний день. Экономика России крепнет и находится уже на той стадии, когда необходимо смотреть в будущее, а для хорошего положения в будущем необходимо рассчитаться с прошлыми долгами.

Управление государственным долгом - это совокупность мероприятий государства, направленных на погашение долга; механизм формирования и реализации одного из направлений финансовой политики государства, связанного с его деятельностью на внешних и внутренних финансовых рынках в качестве заемщика, кредитора или гаранта. К мероприятиям, способствующим погашению государственного долга, относятся: выплаты кредиторам; погашение внешних и внутренних займов; предоставление гарантий; изменение условий выпущенных займов; определение условий выпуска и размещения новых государственных долговых обязательств и др.. Выполнение мероприятий зависит от принятия обоснованных решений в процессе управления государственным долгом, что базируется на анализе объема и структуры долга, объективной оценке его текущего состояния. Для оценки государственного внешнего долга применяются показатели соотношения суммы внешнего долга и объема экспорта в денежном выражении, доли расходов на погашение и обслуживание государственного внешнего долга в экспортной выручке, характеризующие уровень долгового бремени для национальной экономики. Управление государственным долгом представляет собой непрерывный процесс, включающий несколько этапов: привлечение финансовых ресурсов путем размещения ценных бумаг, погашение и обслуживание долговых обязательств [4, с.47].

Федеральным законом от 26.04.2007 N 63-ФЗ "О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации в Бюджетный кодекс РФ были внесены значительные изменения, которые фактически затронули не только сам бюджетный процесс, который представляет собой регламентируемую законодательством Российской Федерации деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления и иных участников бюджетного процесса по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, утверждению и исполнению бюджетов, контролю за их исполнением, осуществлению бюджетного учета, составлению, внешней проверке, рассмотрению и утверждению бюджетной отчетности, но и другие правоотношения, в том числе такие сложные и комплексные, которые возникают при осуществлении Российской Федерацией,

субъектами РФ и муниципальными образованиями государственных или муниципальных заимствований и регулируются нормами не только бюджетного, но и гражданского законодательства РФ [2, с.46].

Это обуславливает необходимость единства правовых норм, регулирующих государственные заимствования Российской Федерации, на основе приоритета гражданского законодательства РФ, в частности единство норм нескольких законодательных актов.

К важнейшим законодательно закрепленным мерам по управлению государственным долгом относятся установление предельных объемов государственного внутреннего и внешнего долга, границы внешних заимствований с разбивкой по формам обеспечения обязательств; источники внутреннего финансирования бюджетного дефицита, включая поступления от эмиссии государственных ценных бумаг; предельный размер внешних заимствований; расходы на обслуживание государственного внутреннего и внешнего долга; верхние пределы государственных внутренних и внешних гарантий. Чрезмерный рост государственного долга несет в себе угрозу для экономической безопасности страны и стабильности бюджетной системы.[3, с.23]

В связи с этим также следует учитывать, что система управления государственным долгом по своей политико-экономической сути должна включать определение цели и обоснованность государственных заимствований, минимизацию стоимости долга для заемщика, эффективное использование, учет и контроль за расходованием привлекаемых ресурсов, усиление инвестиционного характера займов, обеспечение своевременного возврата полученных кредитов. Это предполагает формирование единой системы управления государственным долгом, включая учет займов субъектов Федерации, внешней задолженности банков и других корпоративных заимствований.

Несмотря на установление в ст. 97 БК РФ правила о том, что государственный долг РФ полностью и без условий обеспечивается всем находящимся в федеральной собственности имуществом, составляющим государственную казну, а также аналогичных норм относительно обеспечения государственного долга субъекта РФ и долга муниципальных образований за счет их имущества, механизма применения данной нормы пока тоже нет [1].

Таким образом, перед законодателем и органами управления государственным (муниципальным) долгом в настоящее время стоят задачи разработки и правового закрепления механизма достижения названного "соглашения" сторонами (участниками) государственных долговых обязательств. Между тем, учитывая, что обладателями долговых обязательств (в виде ценных бумаг) являются не только крупные банки, страховые компании, международные организации, но и многочисленные "мелкие" предприятия, организации, а также граждане, можно предположить, что достичь этого будет крайне сложно.

Список литературы:

1. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.12.2013, с изм. от 03.02.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014).
2. Федеральный закон от 26.04.2007 N 63-ФЗ (ред. от 23.07.2013) "О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации" (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2014).
3. Бескова И.А. «Управление государственным долгом». «Финансы» №6, 2012 г. – с. 23-26.
4. Гаврилова Н. «К вопросу о государственном долге». «Экономист» № 4, 2013 г., - 45-48.

Иргит С. А.
Омский филиал Финуниверситета

ДОЛГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. Весь мир живёт в долг. Будущие поколения, еще не родившись, уже потенциальные должники. Подавляющее число стран испытывает недостаток собственных ресурсов для осуществления внутренних вложений, покрытия дефицита государственного бюджета, проведения социально-экономических преобразований и выполнения долговых обязательств по внешним заимствованиям.

Ключевые слова: долговая политика: состояние и перспективы

Debt policy of the Russian Federation: Status and Prospects

Abstract. The whole world lives in debt. Future generations not yet born, has the potential debtors. The vast number of countries lack their own resources for domestic investment to cover the deficit of the state budget, socio-economic transformation and execution of debt from external borrowings.

Keywords: debt policy: Status and Prospects

Кто-то является больше кредитором, чем заемщиком, кто-то наоборот. Но практически во всех этих странах сложилась долговая экономическая система. Причем зависимость национальных хозяйств от внешних подпиток будет укрепляться и дальше по ходу либерализации и глобализации финансовых рынков, несмотря на все-таки еще осязаемое сохранение их изолированности.

Ни для кого не секрет, что всё мировое сообщество берёт в долг.

Объем государственного долга Российской Федерации (далее - государственный долг) увеличится с 11,8 % ВВП в 2010 году до 18 % ВВП в 2013 году.

Увеличение государственного долга произойдет в основном за счет роста государственного внутреннего долга с 3 726,7 млрд. рублей в 2010 году до 8 826,3 млрд. рублей (14,2 % ВВП) в 2013 году.

С ростом объемов государственного долга увеличатся бюджетные ассигнования на его обслуживание (процентные расходы) с 0,6 % ВВП в 2010 году до 0,97 % ВВП в 2013 году, объем процентных расходов в 2013 году будет больше в 2,1 раза, чем в 2010 году.

Бюджетные ассигнования на обслуживание государственного внутреннего долга в 2013 году по сравнению с 2010 годом увеличатся в 2,5 раза.

Объем консолидированного внешнего долга Российской Федерации (перед нерезидентами) на 1 июля 2010 года составил 456,1 млрд. долларов США (31,7 % ВВП), в 2009 году и I квартале 2010 года указанный долг превышал объем международных резервов Российской Федерации. По состоянию на 1 июля 2010 года указанный долг стал меньше на 5,1 млрд. долларов США объема международных резервов Российской Федерации.

Проблема долга важна и для нас простых граждан, потому что пока государство не выплатит государственный долг, оно не сможет вкладывать больше денег в социальную сферу: в образование, в здравоохранение, в увеличение оплаты социальных нужд и т.д. Таким образом, проблема гос. долга не просто важна, а архиважная, как сказал бы Ленин.

Но не нужно думать, что у России самый большой государственный долг. Мы и в этом плане далеко отстаём от Соединённых Штатов, у которых по официальным данным государственный долг достигает \$7 трлн.

Государственный долг — совокупность дефицита государственного бюджета за определенный период.

Основными причинами образования государственного долга являются дефицит бюджета и наличие свободных денежных средств у физических и юридических лиц. Долговые обязательства Российской Федерации могут существовать в виде обязательств по:

- кредитам, привлеченным от имени Российской Федерации как заемщика от кредитных организаций, иностранных государств, в том числе по целевым иностранным кредитам (заимствованиям) международных финансовых организаций, иных субъектов международного права, иностранных юридических лиц;
- государственным ценным бумагам, выпущенным от имени Российской Федерации;
- бюджетным кредитам, привлеченным в федеральный бюджет из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;
- государственным гарантиям Российской Федерации;
- иным обязательствам, ранее отнесенным в соответствии с законодательством Российской Федерации на государственный долг Российской Федерации.

Вплоть до осени 2008 г. проблема дефицитного финансирования государственных расходов и эффективного управления государственным долгом оставалась в тени. Однако, масштабное падение внутреннего и внешнего спроса на российскую продукцию, слабая конкурентоспособность, отсутствие диверсификации и низкая эффективность российской экономики сделали в текущем году проблему дефицитного финансирования в качестве инструмента стимулирования экономического развития одной из наиболее актуальных, призванной обеспечить национальной экономике не только прохождение острой фазы кризиса, но и реализацию ее структурного реформирования.

Проблема обслуживания государственного долга — ключ к макроэкономической стабилизации в стране. От ее решения зависят состояние федерального бюджета, золотовалютных резервов, стабильность национальной валюты, уровень процентных ставок, инфляции, инвестиционный климат. Кроме того, принимая во внимание попытки наших международных кредиторов использовать долговую проблему для политического давления на Россию, грамотное урегулирование госдолга становится фактором национальной безопасности и условием проведения самостоятельной внешней, да и внутренней политики.

1. Дефицитный бюджет приводит к ускоренному росту государственного внутреннего долга.

2. На государственный долг списывается все текущее бюджетное недофинансирование за последние шесть лет, приобретающее суррогатные формы. Это задолженность предприятиям АПК, организациям, осуществляющим северный завоз, переоформленная в казначейские векселя, облигационный заем для погашения товарных обязательств и задолженности перед Центральным банком РФ, Пенсионным фондом и пр.

3. Центральный банк и Минфин РФ сконцентрировали свои усилия на узком «облигационном» сегменте финансового рынка. Управление долгом свелось к планированию объемов и периода обращения очередного выпуска ГКО-ОФЗ.

4. Отсутствует средне- и долгосрочное планирование, в том числе при подготовке проекта федерального бюджета, состава и объема государственного долга, а также графиков его погашения. Без подобного прогноза, хотя бы на двух — трехгодичный период, невозможно проводить перспективный анализ ситуации.

5. Рынок российских государственных ценных бумаг станет цивилизованным только при увеличении числа инструментов и доли долгосрочных бумаг (со сроками обращения 5–30 лет), что произойдет не ранее,

чем через два-три года. Управление государственными пассивами на первом этапе требует обеспечения единообразного подхода к отражению в бюджете операций с долговыми обязательствами государства.

Характерная деталь — огромная часть нелегально вывезенных денег продолжает фактически участвовать в обслуживании оборота товаров и услуг на территории России. Более того, в последнее время наметилась тенденция к возврату капиталов. Поскольку в России можно получить прибыль значительно большую, чем на Западе, многие из тех, кто в свое время нелегально вывез капиталы, хотели бы их вернуть и вложить в российскую экономику. Но им нужны гарантии, и прежде всего гарантии беспрепятственной репатриации в случае возникновения неблагоприятной политической ситуации. Проблема заключается в том, что сейчас не очень трудно легализовать эти деньги в России, нет финансовых структур, законодательных и организационных механизмов, облегчающих ввоз капиталов обратно. Задача ставится двоякая — во-первых, перекрыть отток капитала, а во-вторых, перенаправить уже вывезенные средства обратно в Россию. Это не только восстановит доверие инвесторов и кредиторов, но и увеличит внутренние накопления, остро необходимые российской экономике. Теоретически есть два основных пути решения этой задачи. Первый путь — усиление административного контроля за финансовыми потоками, дополненное ужесточением законодательства. Второй путь — осуществление системных институциональных изменений, создающих благоприятный инвестиционный климат. Первый путь — это осуществление административных мер против стандартных схем нелегального вывоза капитала — занижения экспортных цен, невозврата валютной выручки, фиктивных импортных контрактов с авансовой оплатой и завышенными ценами, коррупции на таможне, расчетов через оффшоры.

Второй путь для России предпочтительнее. Меры по укреплению доверия к российской экономике должны включать в себя: сбалансированность бюджета; улучшение налоговой системы и налогового администрирования; обеспечение надежной работы банковской системы; защиту прав кредиторов и инвесторов; прозрачность финансовой отчетности всех предприятий и организаций; заметные сдвиги в борьбе с преступностью и коррупцией, резкое улучшение работы прокуратуры и судебной системы; строгое соблюдение федеральных законов на всей территории РФ, прекращение произвола и избирательных привилегий со стороны региональных и местных властей.

России за 20 лет предстоит выплатить до \$ 130 млрд. долга, при условии, что к новым заимствованиям мы прибегать не будем. Это значит, что государственный долг ещё долго будет острой проблемой для России. Что будет в будущем на рынке внешнего и внутреннего долга сейчас, пожалуй, предсказать никто не берётся. Есть, конечно, пессимистические и оптимистические прогнозы, но ответить на вопрос, сможет ли Россия расплатиться с долгами сейчас очень сложно.

На данный момент нашей стране исправно удаётся платить по долгам в основном благодаря удачной мировой конъюнктуре. Но реструктурируя долги, правительство создало так называемые «пиковые годы», сможем ли мы отвечать по обязательствам в эти периоды, если вдруг сырьевые рынки ответят падением котировок? Ответить на все эти вопросы очень сложно. Во-первых, потому что наше государство переживает нелёгкий период в своей истории. Для того чтобы забыть о проблеме долгов, нужно прежде всего переориентировать экономику, снизить зависимость от спекуляции с ценой на нефть.

Известно, что государство способно платить по долгам, если ВВП данной страны растёт на 4-5% в год. Это безболезненный вариант, чем ниже показатель тем «больше» для страны. Российская экономика последние годы показывает рост в 6-7% ВВП. Что ж будем надеяться, что данная позитивная ситуация закрепится.

Россия не является страной с экстремально высоким уровнем государственного долга. Однако, ситуация требует постоянного контроля. В целом пора перейти к радикальному улучшению управления государственным долгом. Нужен общий полный мониторинг, включая задолженность банков и по лизингу, ибо неуправляемо растут и заимствования на территории субъектов Федерации. На начало 2011 г. они составляли около 218 млрд. руб., при доле ценных бумаг около 17%. Растут также заимствования муниципалитетов. На обслуживание муниципального долга в 2013 г. направлялось порядка 4 млрд. руб. Правда, их доля в расходах муниципальных бюджетов не превышает 0,5%. Требуется также существенная корректировка всей политики управления государственным долгом, предусматривающая ужесточение процедур публичного финансового менеджмента. Имеется в виду принятый в бюджетном законодательстве довольно свободный режим лимитирования всех параметров долга, установления сроков заимствований, особенно внутренних. Нужны механизмы ограничения соблазнов правительства, отражаемых в программах внутренних и внешних заимствований. Ныне действующий публичный финансовый менеджмент, связанный с принятием решений по управлению государственным долгом, к сожалению, не отражает стратегические национальные экономические интересы страны.

Список литературы:

1. Экономика: учеб. / А.И. Архипов [и др.]; под ред. А.И. Архипова, А.К. Большакова. — 3-е издание, перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект
2. Бескова И.А. «Управление государственным долгом». «Финансы» №6, 2012 г.
3. Гаврилова Н. «К вопросу о государственном долге». «Экономист» № 4.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АУДИТА

Аннотация

В статье представлен авторский подход к определению управленческого аудита, определена его целевая направленность и раскрыто сущностное наполнение компонентов управленческого аудита применительно к сегментам управления организацией

Annotation

The article presents the author's approach to determining the management audit, picked his target orientation and reveals the essential components content management audit in relation to management of the organization segment

Ключевые слова: управленческий аудит, управление, эффективность,

Key words: management audit, management, performance

В зависимости от целей, которые устанавливаются государством (как «регулятором») или конкретными заказчиками получения, анализа и подтверждения соответствующих результатов финансово-экономической, коммерческой, информационной и социальной деятельности организаций, в настоящее время в практике используются несколько известных видов аудита: общий, правовой, налоговый, экологический и др. [1, с. 44]. Вследствие этого, вполне очевидным является введение новых видов аудита, в т.ч. управленческого аудита.

Для отечественной теории и практики аудита термин «управленческий аудит» является новым и официально не закреплен в нормативной базе, регулирующей аудит, вследствие чего, отсутствует единый подход к его пониманию.

Необходимость проведения управленческого аудита обусловлена ролью его результатов для повышения эффективности управления организацией в целом, поскольку управленческий аудит, в отличие от классического аудита, который рассматривает только прошлую деятельность организации, нацелен на будущее ее развитие. Кроме того, сложность управленческой структуры организации, рост требований к учетно-аналитическому обеспечению управленческих решений определяет необходимость изменения подходов к проведению аудита с позиции оценки эффективности управления организацией.

Концептуальные положения управленческого аудита включают: определение, целевая направленность, пользователи, степень открытости информации, технология, субъект, форма представления информации.

Управленческий аудит – это еще одна зримая, четко различаемая разновидность узкоспециализированной, но высокоэффективной интеллектуальной человеческой деятельности, имеющей большое будущее [1, с. 45].

Целевая направленность управленческого аудита заключается в исследовании ключевых аспектов системы управления организацией с целью установления соответствия ее стратегии развития и разработке конкретных рекомендаций, направленных на повышение эффективности управления организацией. Она реализуется посредством определения и сопоставления показателей фактически достигнутой и планомерно определенной результативности, эффективности, социальной значимости и деловой активности организации.

Пользователями информации управленческого аудита являются руководство организации и специалисты. Результаты управленческого аудита являются коммерческой тайной.

Методика проведения управленческого аудита разрабатывается проверяющими самостоятельно. Предмет проверки зависит от целевой направленности управленческого аудита. В частности, предметом управленческого аудита может быть организационная структура и структура управления, система экономических показателей, характеризующих результаты хозяйственной деятельности организации, результативность и эффективность отдельных сегментов деятельности организации.

Субъекты управленческого аудита – независимые аудиторы или внутренние аудиторы. Для оформления результатов управленческого аудита обязательных форм и бланков не существует.

Для оценки эффективности управления организацией в целом управленческий аудит целесообразно проводить по сегментам деятельности организации. Вариантность сегментирования деятельности организации с позиции управления можно представить следующим образом:

1. Вариант: управление производством; управление маркетингом; управление финансами; управление персоналом; управление инновациями.
2. Вариант: управление снабженческо-заготовительной деятельностью; управление производственной деятельностью; управление финансовой деятельностью; управление коммерческой деятельностью.
3. Вариант: управление операционной (текущей) деятельностью; управление инвестиционной деятельностью; управление финансовой деятельностью.
4. Вариант: управление основной деятельностью; управление финансовой деятельностью; управление прочей деятельностью.

Необходимо признать, что данное разбиение не является универсальным, поскольку в практической деятельности зависит от масштабов деятельности конкретной организации и целей ее функционирования,

организационно-технических и технологических особенностей производства, организационной структуры и других факторов. Однако, на наш взгляд, такой подход является оптимальным как с позиций полноты (включает основные направления управленческой деятельности), так и с позиций сложности (выделение сегментов в соответствии с видами деятельности организации отвечает нормам управляемости и не создает информационной перегруженности).

Поскольку технология управленческого аудита относительно управлений по сегментам деятельности практически тождественна, в качестве примера рассмотрим аудит управления по сегментам деятельности по первому варианту.

Аудит производственной деятельности организации включает оценку развития производства, привлечения ресурсов в производственный процесс, сбережения ресурсов, качества продукции и других ключевых аспектов производственной деятельности организации.

В сферу управленческого аудита маркетинговой деятельности входят вопросы изучения и оценки целевого рынка, ассортиментной политики организации, экономической эффективности продаж, экономической и финансовой эффективности работы всей организации, анализа деятельности конкурентов, состояния и эффективности системы скидок и ценообразования, анализа рекламных кампаний и т. д.

Область управленческого аудита финансовой деятельности весьма широка и его результаты зависят от пользователей. В частности, в обязательном порядке подлежит управленческому аудиту вопросы привлечения финансовых средств и их распределение на различные нужды: инвестиционная политика, политика управления дебиторской задолженностью, управления затратами, финансовыми рисками и обеспечение финансовой устойчивости.

Управленческий аудит управления персоналом – это комплексное исследование сегмента управления персоналом в общей модели управления организацией, включающее оценку:

- формирования кадрового состава;
- функций управления персоналом;
- направлений социального развития коллектива;
- эффективности системы управления трудовыми отношениями и мотивационным поведением персонала.

По результатам аудита предлагаются рекомендации, направленные на совершенствование системы управления персоналом. Следовательно, управленческий аудит персонала должен в конечном итоге оценить эффективность управления персоналом и установить уровень соответствия данного сегмента организационному развитию компании.

В рамках управленческого аудита инновационной деятельности следует оценить концепцию создания принципиально новых товаров и технологий, не имеющих на рынке аналогов или удовлетворение потребностей новым способом (стратегия замещения существующего продукта новым продуктом, стратегия по кардинальной смене направления деятельности и др.).

Таким образом, в результате управленческого аудита сегментов деятельности организации осуществляются:

- анализ и оценка прогрессивности существующих на предприятии форм организации, технологии и контроля производства и сбыта готовой продукции (товаров / услуг) с последующей разработкой соответствующих рекомендаций по реструктуризации действующей системы управления организацией, направленной на повышение результативности и эффективности ее работы;
- управление увеличением текущей рыночной стоимости организации в результате поэтапного улучшения использования ее производственных и коммерческих ресурсов и возможностей;
- оценка кадрового потенциала организации и разработка комплекса мер, обеспечивающих эффективное использование персонала и повышение квалификации имеющихся сотрудников.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что управленческий аудит является одним из действенных способов повышения результативности и эффективности деятельности организации.

Список литературы

1. Ревуцкий Л.Д. Основные задачи и перспективы развития управленческого аудита предприятий // Менеджмент сегодня. 2007. № 01 (37). С. 44-55

**Карабанова О.В. Покровский Г.Е.,
Омский филиал Финуниверситета**

ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПРЕИМУЩЕСТВА И ОГРАНИЧЕНИЯ

Аннотация. Все решения компании должны быть направлены на достижение определенной цели компании. В этом смысле ВММ понимается как всеобъемлющая система управления организацией, нацеленная на максимизацию наиболее вероятной ценности, которая должна быть создана бизнесом, при котором оценка

результатов деятельности организации и применяемые системы вознаграждения основываются на показателях добавленной ценности.

Ключевые слова. Ценностно-ориентированный менеджмент, финансовый показатель, компания, акционер.

VALUE-BASED MANAGEMENT: ADVANTAGE AND RESTRICTIONS

Abstract. All decisions of the company should be directed toward a specific purpose company. In this sense, the VBM is understood as a comprehensive system of management of the organization, aimed at maximizing the most probable value, which should be established in business, in which the evaluation of the organization and used a reward system based on indicators of the added value.

Keywords. Value-oriented management, financial indicator, a company shareholder.

Концепция ценностно-ориентированного менеджмента () содержит в себе признание того, что главной целью коммерческой организации является рост ее ценности для акционеров. Все решения коммерческой компании должны быть направлены на достижение этой цели. Предполагается, что ценностно-ориентированный менеджмент - это система управления организацией, которая имеет своей целью максимизацию наиболее вероятной ценности. Данная ценность создается бизнесом, при котором оценка результатов деятельности организации и применяемые системы вознаграждения основываются на показателях добавленной ценности.

Ведущей целью современной системы управления компанией является максимизация ценности фирмы как для акционеров, так и для всех поставщиков капитала. Целевая функция компании является однофакторной, а максимизация общей ценности компании делает общество лучше. Цель второго уровня предполагает, что корпорация существует не только для того, чтобы приносить выгоды инвесторам, но и всем остальным заинтересованным лицам, к которым относятся работники, покупатели, поставщики, местное сообщество, правительство. Исходя из всего этого, можно сказать, что целевая функция фирмы является многофакторной. Важным следствием из определения целевой функции фирмы является установление конкретных показателей результатов деятельности компании или их взаимосвязанной системы.

Ценностно-ориентированный менеджмент (value-based management), или управление стоимостью компании, определяют как управленческий подход. В центре данного понятия находится создание новой ценности для акционеров компании как основной цели фирмы. Установление долгосрочной максимизации ценности, в качестве цели само по себе, не обеспечивает менеджмент стратегией достижения этой цели.

Ценностно-ориентированный менеджмент, включает в себя четыре основных модуля: оценивание, стратегия, финансы и корпоративное управление. Модуль оценивания предполагает выбор модели и процедур определения ценности компании для ее акционеров, мониторинг изменения ценности, определение факторов создания новой ценности. Модуль стратегии устанавливает ясную связь между ценностью компании для акционеров и бизнес-стратегиями. Модуль финансов описывает финансовую политику компании, нацеленную на создание ценности. Модуль корпоративного управления направлен на согласование интересов собственников и менеджеров. Он объясняет действия и политику высшего менеджмента компании, например, такие как измерение результатов деятельности, систему материального стимулирования, отношения с инвесторами, нацеленных на создание ценности и способствующих таким образом решению агентской проблемы.

Ключевым элементом, определяющим архитектуру ценностно-ориентированного менеджмента, является модуль оценивания. Построение указанной системы предполагает принятие трех взаимосвязанных и в некотором смысле последовательных решений: решение о выборе модели оценки ценности; решение о выборе периодического показателя результатов деятельности; решение о построении системы факторов создания ценности.

Система измерения ценности - ключевой элемент ценностно-ориентированного менеджмента, он объединяет три взаимосвязанные подсистемы: модели фундаментальной оценки собственного капитала организации, систему показателей результатов деятельности, систему факторов создания ценности.

Преимуществами ценностно-ориентированного менеджмента выступает то, что он может последовательно максимизировать создание ценности. Ценностно-ориентированный менеджмент увеличивает корпоративную прозрачность в компании; помогает организации реагировать на глобальные и дерегулированные рынки капитала; приводит в соответствие интересы менеджеров и интересы акционеров, а также и заинтересованных сторон; облегчает коммуникацию с инвесторами, аналитиками и заинтересованными сторонами; улучшает внутреннюю коммуникацию по стратегии; предотвращает недооценку акций; устанавливает ясные приоритеты в менеджменте; содействует в улучшении принятия решений; помогает сбалансировать краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные компромиссы; поощряет инвестиции, создающие ценность; улучшает распределение ресурсов; оптимизирует планирование и бюджетирование; устанавливает эффективные целевые показатели для компенсации; облегчает использование акций для сделок по слияниям или поглощениям; предотвращает враждебные поглощения; помогает более эффективно управлять повышенной сложностью и большей неопределенностью и рисками.

Недостатками ценностно-ориентированного менеджмента выступают его противоположные свойства.

Ценностно-ориентированный менеджмент - это всеобъемлющая, целостная философия менеджмента, которая требует частых изменений культуры. Из-за этого программы ценностно-ориентированного менеджмента представляют собой, крупномасштабные инициативы. Для успешной реализации требуются значительные ресурсы и объемы времени. Добавленная экономическая стоимость; управление эффективностью и сбалансированная система показателей эффективности - очень действенные поддерживающие инструменты и процессы менеджмента. Однако они имеют собственные затраты. В данной системе не рекомендуется использовать сверхкомплексные методы измерения. Ценностно-ориентированный менеджмент требует сильной и очевидной поддержки со стороны СЕО и Исполнительного совета. Обширное обучение и управленческий консалтинг необходимы, но они могут быть довольно затратными. Совершенная модель ценностно-ориентированного менеджмента или оценки не изобретены. Любой метод, который бы вы не выбрали, всегда будет иметь недостатки, которые необходимо учитывать.

Философия ценностно-ориентированного менеджмента дает компании ряд существенных преимуществ:

1. Совпадение интересов топ-менеджеров и акционеров. Как правило, менеджеры получают опционы сотрудников, поэтому они, как и акционеры, заинтересованы в максимизации акционерной стоимости.
2. Осуществление инвестиций. Потребность в поддержании постоянного темпа роста требует осуществления инвестиций, направленных на увеличение стоимости корпорации.
3. Стабильный рост. В основном, корпорации, активно внедряющие ценностно-ориентированный менеджмент, показывают более высокие и стабильные темпы роста.
4. Предотвращение поглощений. Постоянный рост рыночной стоимости корпорации делает более дорогими попытки поглощений.

Основные недостатки внедрения этой философии управления лежат в плоскости конфликта интересов менеджмента и интересов развития бизнеса.

1. Недостаток прозрачности. Так как основной целью является максимизация акционерной стоимости, менеджмент корпорации может прибегнуть к завышению показателя рентабельности операционной деятельности. Это не только вводит в заблуждение акционеров и прочих заинтересованных лиц, но и искажает данные о ее финансовом положении.
2. Рост рисков. Постоянный рост продаж требует постоянного привлечения дополнительного капитала, это часто решается путем привлечения долгового финансирования. Такая практика приводит к росту уровня риска и повышению вероятности банкротства.
3. Отсутствие долгосрочной стратегии. Порой текущее повышение акционерной стоимости осуществляется в ущерб долгосрочной стратегии развития бизнеса, от этого компания будет иметь крайне негативные последствия в долгосрочной перспективе.

Внедрение системы ценностно-ориентированного управления невозможно без определения нефинансовых факторов ценности компании. Финансовые показатели отражают исключительно результаты деятельности компании, но с помощью одних лишь финансовых показателей невозможно проконтролировать эффективность инвестирования в нематериальные активы, между тем как именно от них во многом зависит успех компании на рынке.

На деятельность предприятия влияет множество факторов, как внешних, так и внутренних. Показатели, характеризующие эффективность деятельности предприятия должны в наибольшей степени отражать влияние этих факторов, что позволит менеджменту компании наиболее адекватно оценивать результаты своей деятельности и ставить цели, которые необходимо достигать компании в процессе функционирования.

Список литературы:

1. Абдикеев Н.М., Киселев А.Д., //«Управление знаниями и реинжиниринг бизнеса» - 2011г.
2. Ван Хорн, Д. Основы финансового менеджмента: пер. с англ. / Д. Ван Хорн, Дж. Вахович: — 11-е изд. — М.: Вильямс, 2004.
3. Дэниел Андриссен, Рене Тиссен, // «Невесомое богатство. Определить стоимость вашей компании в экономике нематериальных активов» - Олимп-Бизнес, 2004 г.
4. Каплан, Р. Сбалансированная система показателей, определяющих эффективность работы организации: пер. с англ. / Р. Каплан, Д. Нортон // Российский журнал менеджмента. — 2004. — Т. 2, № 3.

**Кириллова М.В. Покровский Г.Е.
Омский филиал Финуниверситета**

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. Усиление роли государственного регулирования экономики страны посредством стимулирования малого бизнеса. Определена роль малого бизнеса, выявлены «точки роста» и необходимые к устранению препятствия. Раскрыто значение малого бизнеса, как возможного инструмента структурной политики государства.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, малый бизнес, неформальный малый бизнес, структурные изменения.

STATE REGULATION OF SMALL BUSINESS

Annotation: Strengthening of a role of state regulation of national economy by means of stimulation of small-scale business. The small-scale business role is defined, «growth points» and necessary obstacles to elimination are revealed. Value of small-scale business, as possible tool of a structural policy of the state is opened.

Keywords: competitive advantages, small-scale business, informal small-scale business, structural changes.

Для преодоления кризисных явлений в российской экономике предполагается усиление роли государства в формировании ее прогрессивной структуры по следующим направлениям:

- наращивание производства в отраслях с быстрым оборотом капитала и высокой эффективностью, обеспечивающих товарное наполнение потребительского рынка;
- поддержка наукоемких отраслей и высоких технологий, отраслей с высокой степенью обработки, в том числе на базе развития кооперационных связей с иностранными компаниями;
- производство конкурентоспособной машиностроительной продукции как основы технической реконструкции экономики;
- сохранение и увеличение занятости населения.

В силу своей гибкости, мобильности, низкой ресурсоемкости и целого ряда других конкурентных преимуществ малый бизнес может успешно участвовать в структурной перестройке российской экономики, по крайней мере, из выше перечисленных по 2-3 направлений неотделимы от структурной политики государства.

Для поддержания стабильности рынка жизненно необходимых товаров предусматривалось введение на федеральном уровне целого ряда льгот, позволяющих облегчить деятельность некоторых малых предприятий.

Во-первых, государственная поддержка производителей продовольствия и лекарственных средств.

Во-вторых, снижение таможенных пошлин и отмена 3% дополнительной пошлины на импорт социально значимых импортных товаров.

В-третьих, снижение на 50% железнодорожного тарифа на перевозки жизненно необходимых товаров, а также тарифов на электроэнергию, потребляемую железнодорожным транспортом.

Однако, в целом эти меры носят антикризисный характер и скорее направлены на поддержание жизнеобеспечения конкретных регионов. Более того, они носят временный характер и не связаны со стратегией государственной поддержки малого предпринимательства в российской экономике, поскольку в любой момент могут быть отменены и пересмотрены. Напротив, в последние годы все более жесткой становится тенденция к отмене всякого рода льгот, включая субъектов малого бизнеса. Вместе с тем, малому бизнесу как наиболее гибкой и мобильной форме капитала принадлежит особая роль в структурной перестройке местных рынков в направлении их наполнения жизненно необходимыми товарами отечественного и зарубежного производства.

Такая роль малого бизнеса обусловлена факторами, особенно важными для России в силу ее огромной территории, плохих дорог, а также:

- ростом затрат на транспортировку и хранение продукции;
- ростом курса доллара после 1998 г. и соответствующим ростом цен на товары импортного производства, что усложнило их реализацию в российских регионах;
- отсутствием необходимых средств у отечественных производителей на транспортировку, хранение и реализацию продукции в отдаленных регионах;
- падением уровня жизни подавляющей части населения России, особенно в результате финансового кризиса 1998 г. и переключением покупательского спроса на товары отечественного производства, реализуемые по более низким ценам.

Все выше названные факторы, объективно способствовали усилению роли малого бизнеса как связующего звена между производителем и потребителем на местных рынках. Более того, малый бизнес становится жизненно необходимым крупному бизнесу, работающему в системе оптовой торговли.

Формы малого предпринимательства, как правило, характеризуются следующими чертами:

Во-первых, они работают на заказ и непосредственно ориентированы на ближайшего потребителя в таких сферах, как розничная торговля, бытовые услуги, туризм и другие отрасли непродуцированной сферы.

Во-вторых, масштабы неформального малого бизнеса тесно взаимосвязаны с ростом безработицы, особенно в таких ее формах как скрытая, застойная, структурная.

В-третьих, здесь преобладают трудоемкие операции и низкий уровень производительности труда.

В-четвертых, слабая социальная защищенность и уязвимость, неустойчивость данного сектора экономики.

Все это позволяет характеризовать неформальный малый бизнес в странах со слабо развитой и переходной экономикой как социально-экономический феномен национальных хозяйств, изменяющих свои традиционные структуры под воздействием глобализации и втягивания их в международное разделение труда и мировой рынок.

Проблемы дальнейшего развития малого бизнеса в России остаются в основном те же, что были отмечены еще в материалах 1-го Всероссийского съезда представителей малых предприятий:

- недостаточность начального капитала и собственных оборотных средств;
- трудности с получением банковских кредитов;
- усиление давления криминальных структур;
- нехватка квалифицированных бухгалтеров, менеджеров, консультантов;
- сложности с получением помещений и крайне высокая арендная плата;
- ограниченные возможности получения лизинговых услуг;
- отсутствие должной социальной защищенности и личной безопасности владельцев и работников малых предприятий и др.

По степени важности основные проблемы малого бизнеса в России располагаются в следующем порядке:

- 1) высокий уровень налогообложения;
- 2) недоступность кредитных ресурсов;
- 3) административные барьеры.

Предприятия малого бизнеса в России в своей деятельности сталкиваются с большими трудностями. Основная проблема – недостаточная ресурсная база, как материально-техническая, так и финансовая. В настоящее время малый бизнес находится в условиях, весьма отдаленных от тех, что должны соответствовать рыночным отношениям.

Материально-техническое обеспечение предприятий малого бизнеса осуществляется в недостаточном объеме и несвоевременно. Машины, оборудование, приборы, предназначенные для таких предприятий и учитывающие их специфику, отсутствуют. Ограничен для них доступ к высоким технологиям, так как их покупка требует значительных одноразовых финансовых затрат.

Государственное стимулирование регулирования развития малого бизнеса следует сконцентрировать на федеральном уровне с жестким контролем за реализацией программ развития, проектов и др.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 22.03.91 № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (в редакции 2002 г.).
2. Гельвановский М.И. О стратегии повышения конкурентоспособности российской экономики: научный доклад в Государственной думе РФ // Российский экономический журнал. – 2003, №7.
3. Иванов И.В. Система управления развитием малого бизнеса территории / В.В. Иванов, А.И. Михальченко // Менеджмент в России и за рубежом. - 2004. -№ 2.
4. Интрилигейтор М. Глобализация как источник международных конфликтов и обострения конкуренции // Проблемы теории и практики управления. – 2008, № 6.

Константинова К.Е.
Омский филиал Финуниверситета

ОЦЕНКА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: НЕОБХОДИМОСТЬ И СЛОЖНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ

Аннотация

Управление и оценка человеческого капитала играют важную роль для коммерческих организаций, позволяют им двигаться вперед, развиваться и занимать более выгодные позиции среди конкурентов. В статье рассмотрены основные проблемы методик оценки человеческого капитала, ее необходимость и сложность применения.

Annotation

Management and evaluation of human capital play an important role for businesses, allow them to move forward, develop and occupy more favorable position among competitors. The article describes the basic problems of human capital assessment methodology, its necessity and complexity of the application.

Ключевые слова: человеческий капитал, оценка, методика, управление

Key words: human capital, rating, methods, management

Заинтересованность современной науки в исследовании человеческого капитала и его оценке может быть объяснена желанием оценить эффективность использования производительных сил работников организаций, которые определяются на сегодняшний день как человеческий капитал. Человеческий капитал представляет собой запас знаний, навыков, компетенций и способностей людей, которые позволяют создавать финансовое, социальное и национальное благосостояние [3].

На сегодняшний день в оценке капиталов компаний, в составлении рейтингов большой вес занимает именно оценка человеческого капитала. Следует заметить, что человеческий капитал не является обособленным и замкнутым. Рассматривать и оценивать человеческий капитал необходимо, учитывая следующие факторы:

- капитал образования;

- капитал здоровья;
- капитал подготовки на производстве;
- капитал миграции;
- обладание значимой для организации информацией;
- мотивация.

Как и основной капитал, человеческий капитал тоже может быть переоценен. Происходит это вследствие инвестиций со стороны организации и самого работника, причем изначально увеличиваются индивидуальные человеческие капиталы конкретных сотрудников, что влечет за собой изменение человеческого капитала компании. В данном случае знания сотрудников переоценивают исходя из влияния таких факторов как:

- инвестиции в развитие персонала;
- корректировка знаний на коэффициент устаревания и забывания части накопленных знаний;
- корректировка знаний на коэффициент приобретенного опыта и профессионализма;
- корректировка знаний с учетом индивидуальных особенностей сотрудника.

Однако основные сложности возникают при оценке человеческого капитала, так как при анализе методики оценки человеческого капитала по аналогии с основным капиталом сложно дать объективную оценку его первоначальной стоимости, определить срок работы конкретного сотрудника в компании (то есть выбрать рациональный способ начисления коэффициента устаревания). Также сложно организовать ведение учета из-за громоздкой оценки человеческого капитала, которая в большей степени удобна для крупных компаний.

Анализ основных методов оценки интеллектуальных активов приводит к выводу, что на текущий момент единая методика, позволяющая достоверно оценить интеллектуальные активы компании, отсутствует. Хотя именно человеческий капитал является основой капитала знаний организаций, потому что остальные компоненты являются производными от деятельности человека, либо отражают воздействие человека на них.

Вследствие отсутствия единой методики оценки человеческого капитала, на сегодняшний день используются различные подходы, которые можно объединить в две группы: основанные на финансовых показателях и основанные на нефинансовых показателях. При оценке интеллектуального капитала компании с использованием финансовых показателей выделяются подходы, ориентированные на оценку нематериальных активов преимущественно бухгалтерскими методами, и методики, ориентированные на экономические показатели: рентабельность активов (ROA), инвестиций (ROIC) и т.д. Однако данные подходы, основывающиеся на финансовых показателях, имеют ряд ограничений:

- отсутствует информация о структуре интеллектуального капитала;
- нет объяснения, какие составляющие интеллектуального капитала обеспечили рост/снижение капитализации компании;
- нет данных об эффективности менеджмента компании использовании возможностей человеческого капитала.

Методики, в которых в качестве основных индикаторов выступают нефинансовые показатели, в большинстве основаны на разработках менеджеров конкретных организаций. Таким образом, для оценки интеллектуального капитала менеджеры компаний зачастую используют показатели, взятые из разных групп. Во многих случаях в основу таких решений положены:

- задачи приведения оценки человеческого капитала к общей стратегической концепции компании;
- интересы внешних пользователей информации, влияющие на выбор показателей оценки человеческого капитала.

Данные методики позволяют получить информацию об эффективности использования человеческого капитала, выявить мероприятия, повлиявшие на его изменение, а также увидеть полную картину текущей ситуации в конкретной организации.

В то же время, можно отметить следующие недостатки методик с использованием нефинансовых показателей оценки интеллектуального капитала:

- многомерность подходов к использованию многочисленных показателей;
- отсутствие универсальной платформы и понятного алгоритма для проведения измерений, что ведет к невозможности оценить человеческий капитал нескольких организаций, составить рейтинг или провести исследование;
- сложность увязки нефинансовых и финансовых показателей.

Попытка объективного измерения человеческого капитала является очень трудной задачей, поскольку на результаты деятельности человека оказывают влияние огромное количество разнообразных факторов, не поддающихся количественной оценке. Кроме того, сочетание данных факторов может приводить к непредсказуемым последствиям поведения человека в рамках определенных, в том числе временных, обстоятельств.

Д. Андреиссен [1] развивает эту идею, утверждая, что компоненты интеллектуального капитала действуют только в «связке», которая составляет основную ценность организации. Другими словами, необходимы более общие подходы к оценке интеллектуального капитала, которые позволили бы учесть

внутренние взаимосвязи, эффективность использования интеллектуального капитала и направления совершенствования связей между его элементами.

Из изложенного очевиден вывод о невозможности полной и понятной для всех пользователей оценки фундамента знаний компании – человеческого капитала. В связи с чем оценка человеческого капитала должна носить комплексный характер и быть ориентированной, в первую очередь, на формирование справедливой стоимости компании, то есть для представления объективных данных внешним пользователям, а также на формирование полной, достоверной информации о человеческом капитале, его развитии и производительных результатах для управляющего звена организации.

Из-за сложности оценивания человеческого капитала и того факта, что данный вопрос не исследован до конца, а также единые и объективные методики его оценивания отсутствуют, менеджеры компаний все же стремятся использовать уже выявленные подходы и мероприятия по развитию интеллектуального капитала организаций по следующим причинам:

- использование и развитие человеческого капитала позволяет повысить конкурентоспособность компании;

- зная факторы, влияющие на структуру и развитие человеческого капитала можно предотвратить влияние неблагоприятных внешних факторов на производительность труда;

- наращивая интеллектуальный потенциал и управляя интеллектуальными активами, руководство компании имеет возможность повысить капитализацию компании.

В заключение можно сделать вывод о том, что управление и оценка человеческого капитала играют важную роль для коммерческих организаций, позволяют им двигаться вперед, развиваться и занимать более выгодные позиции среди конкурентов, но также следует отметить, что развитие человеческого капитала несет пользу не только компаниям, но и государству. Ведь именно образовательные достижения населения влияют на научно-технический прогресс в стране, позволяют более эффективно использовать технологии, а следовательно влияют на долгосрочные темпы экономического роста государства. Инвестиции в человеческий капитал способствуют использованию более совершенных технологий в производстве, увеличению квалифицированных работников, а значит, делают человеческий капитал более производительным.

Список литературы

1. Andriessen D. Weightless wealth: four modifications to standard IC theory. // Journal of Intellectual Capital. Vol. 2. 2001.

3. Носкова К. А. Оценка человеческого капитала i-го сотрудника организации / К. А. Носкова // Актуальные вопросы экономических наук. – 2013. – С. 4-8

3. Романтеев П.В. Аналитический обзор методик оценки человеческого капитала.// «Экономика, предпринимательство и право» – № 2 (2) – 201. – С.25-37.

Коншу Ю.Я.
Омский филиал Финуниверситета

АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РФ, ЕГО ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ

Аннотация. Долговая политика России определяется необходимостью финансирования дефицита государственного бюджета за счет внешних и внутренних займов. В статье рассматривается динамика государственного долга РФ. Проводится структурный анализ внутреннего и внешнего государственного долга РФ.

Ключевые слова: долговая политика, бюджет, государственный долг.

ANALYSIS OF PUBLIC DEBT OF THE RUSSIAN FEDERATION, ITS DYNAMICS AND STRUCTURE

Abstract. Russian debt policy is determined by the need to finance state budget deficit with the help of external and internal loans. The article examines Russian public debt dynamics. Structural analysis of the internal and external public debt of the Russian Federation.

Keywords: debt policy, the budget, the national debt.

Для финансирования бюджетного дефицита государство прибегает к внешним и внутренним заимствованиям, в результате чего и формируется государственный долг.

По состоянию на 1 марта 2014 г. объем государственного долга РФ составил 7,76 трлн. руб., в том числе государственный внутренний долг – 5,75 трлн. руб., государственный внешний долг – 55,67 млрд. долл. США (эквивалентно 2,01 трлн. руб.) [1].

В предстоящий период объем государственного долга будет ежегодно возрастать, достигнув к концу 2015 года уровня 11,1 трлн. руб. или 13,4% ВВП [2]. При этом доля внутреннего долга в совокупном объеме госдолга существенно не изменится и составит 75%. Это говорит о том, что преимущество в долговой политике РФ отдается внутренним заимствованиям в большей степени, чем внешним.

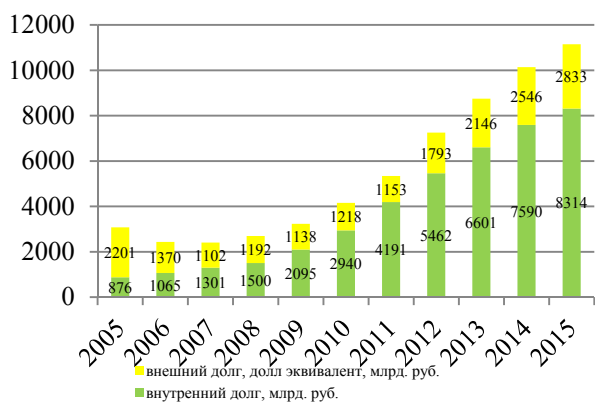


Рис. 1. Динамика объема государственного долга РФ

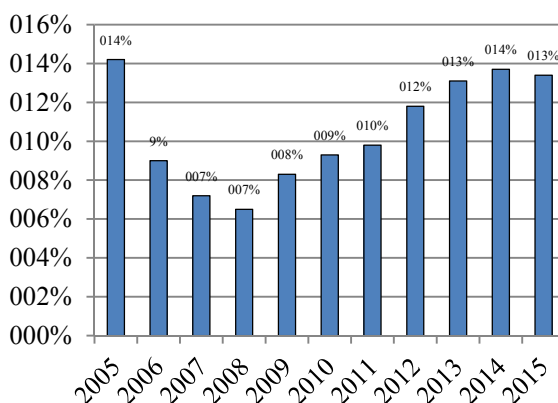


Рис. 2. Объем государственного долга в % к ВВП

Низкие показатели государственного долга выгодно отличают Россию от значительного большинства как развитых стран, так и государств формирующихся рынков.

Исходя из параметров, заложенных в прогнозе социально-экономического развития РФ на 2013-2015 гг., и с учетом планируемых объемов заимствований, в предстоящий период значения показателей долговой устойчивости РФ будут по-прежнему вне опасных зон [2]. Вместе с тем, по ряду параметров имеющийся «запас прочности» не может рассматриваться как безусловный в плане обеспечения долговой устойчивости РФ. Несмотря на планируемое последовательное замедление в предстоящем периоде, темпы роста государственного долга и, соответственно, расходов на его обслуживание являются весьма высокими.

Анализ структуры государственного внешнего долга РФ по состоянию на 1 марта 2014 года показывает, что наибольший удельный вес занимает задолженность по внешним облигационным займам, что соответственно составляет 73,05%. Государственные гарантии РФ в иностранной валюте в структуре государственного внешнего долга РФ составляют 20,34%. Наибольший удельный вес в структуре государственного внутреннего долга РФ в части государственных ценных бумаг РФ, номинальная стоимость которых указана в валюте РФ, составляют облигации федерального займа с постоянным доходом – 58,25% и облигации федерального займа с амортизацией долга – 25,05%.

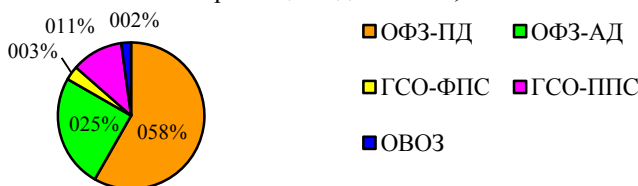


Рис. 3. Структура государственного внутреннего долга в части государственных ценных бумаг РФ

ГСО в структуре внутреннего долга составляют 14,53%. Они предназначены для привлечения денежных средств для без инфляционного покрытия дефицита государственного бюджета. Государственные сберегательные облигации - это одна из форм без рискованного вложения денежных средств, так как выкуп этого вида ценных бумаг гарантируется государством.

Объем государственного внутреннего долга РФ по государственным гарантиям имеет устойчивую тенденцию к росту, причем темпами, существенно превышающими темпы прироста государственного долга по рыночным заимствованиям. Как следствие, объемы предусматриваемых в федеральном бюджете средств на возможное исполнение государственных гарантий РФ также стремительно растут. При этом, учитывая долгосрочный характер обязательств, обеспечиваемых государственными гарантиями (до 30 лет), основная нагрузка по исполнению принятых обязательств ложится на бюджеты будущих периодов. Важно отметить, что даже в случае отсутствия фактических платежей по государственным гарантиям, необходимость планирования бюджетных ассигнований на их исполнение вынуждает «замораживать» значительные объемы бюджетных ассигнований, которые могли бы быть направлены на другие приоритетные направления (социальное обеспечение граждан, здравоохранение, образование).

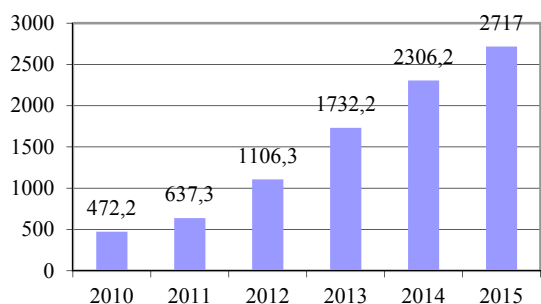


Рис. 4. Объем государственного внутреннего долга РФ по государственным гарантиям, млрд. руб.

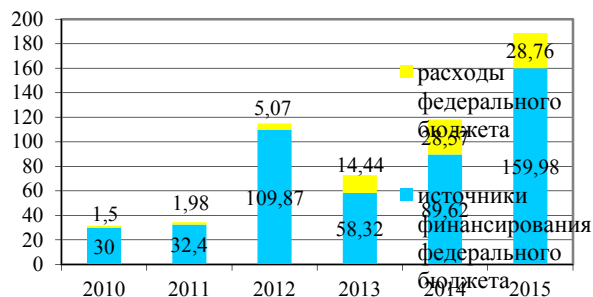


Рис. 5. Объем бюджетных ассигнований, планируемых на исполнение государственных гарантий РФ, млрд. руб.

Иными словами, замена на текущем этапе прямого финансирования бюджетными ассигнованиями тех или иных «проектов» на принятие условных обязательств государства (государственных гарантий) в любом случае приводит к отложенным расходам федерального бюджета либо к вынужденному «замораживанию» бюджетных ассигнований.

Рост объемов государственной гарантийной поддержки неизбежно приводит к значительному увеличению издержек федерального бюджета (агентские вознаграждения, административные издержки, связанные с предоставлением и, что особенно важно, дальнейшим сопровождением каждой государственной гарантии). При этом трудоемкость обслуживания государственных гарантий не зависит от их срока или суммы, в связи с чем особенно актуально установление минимальной суммы государственной гарантии и оказание на федеральном уровне гарантийной поддержки лишь крупным проектам [2].

Учитывая изложенное, в планируемом периоде государственная долговая политика должна предполагать усовершенствованные подходы к оказанию государственной гарантийной поддержки, имея в виду решение задачи модернизации управления условными обязательствами федерального бюджета.

Размещение еврооблигаций на внешних рынках осуществляют такие их традиционные участники, как Внешэкономбанк, ОАО «Сбербанк России», ОАО «РЖД», ОАО «Россельхозбанк», ОАО «Банк ВТБ», ОАО «Газпром», ОАО «Газпромбанк» и ряд других российских корпоративных заемщиков.

Россия как суверенный заемщик заинтересована в том, чтобы создавать «целевые ориентиры» для формирования благоприятных условий заимствований национальных хозяйствующих субъектов, а также, учитывая, что целевая группа инвесторов совпадает, обеспечивать координацию выходов российских эмитентов на международные рынки капитала. Присутствие России в наиболее востребованных сегментах долговых рынков должно поддерживаться.

В 2013-2015 гг. государственная долговая политика будет строиться, исходя из необходимости, с одной стороны, поддержания способности российских заемщиков привлекать финансирование на рынках капитала на максимально благоприятных условиях, а с другой – эффективного мониторинга долговой устойчивости негосударственного сектора [2].

Основные последствия накопления государственного долга:

Во – первых, государственный долг приводит к перераспределению доходов среди населения. Все граждане страны как налогоплательщики оплачивают проценты по государственному долгу, но эти проценты в свой доход получают лишь кредиторы государства. ОФЗ предназначены для любых инвесторов, а ГСО – для Пенсионного фонда России, негосударственных пенсионных фондов и страховых компаний.

Во – вторых, возможно переложение долгового бремени на будущие слои населения. Очень важно, на какие цели пошли государственные займы. Если рост государственного долга не сопровождается соответствующим ростом инвестиций, то это приводит к тому, что выплата долга перекладывается на следующее поколение, сокращая объем потребления будущих налогоплательщиков.

Долговая политика Минфина РФ определяется решением по Резервному правилу и наличием нефтегазового дефицита - «занимай и сберегай» - именно поэтому при нулевом дефиците федерального бюджета рост долговой нагрузки. В целях аккумулирования части нефтегазовых доходов в Резервном фонде и дальнейшего развития национального долгового рынка в предстоящий период планируется продолжить следовать стратегии "занимай и сберегай", осуществляя при благоприятной конъюнктуре рынка государственные заимствования в объемах, превышающих дефицит федерального бюджета. В 2013 - 2015 гг. планируется продолжить пополнение Резервного фонда за счет дополнительных нефтегазовых доходов. Предполагается, что на конец 2014 г. и 2015 г. объем Резервного фонда составит 5,2% и 5,7% ВВП соответственно.

Рынок является неполным, так как он не может поставить активы с безрисковой доходностью. Только ГЦБ снабжены государственной гарантией возврата денег инвесторам в том смысле, что только государство может напечатать деньги или повысить налоги для выполнения своих обязательств перед кредиторами.

Поэтому доходность ГЦБ является эталоном безрисковой доходности для ценных бумаг прочих эмитентов. Их наличие облегчает определение подлинной цены капитала и тем самым эффективное распределение капитала между его потребителями. Полный финансовый рынок позволяет быстро и дешево размещать крупные порции долга в порядке его рефинансирования и наращивания и гибко управлять долгом. Кроме того, он позволяет вкладывать бюджетные излишки в высоколиквидные безрисковые активы. Ликвидность и безрисковость ГЦБ критически важны для инвесторов вроде центральных и коммерческих банков, пенсионных фондов и страховых компаний. Без ГЦБ не могут существовать репо-рынок, поставляющий дешевое финансирование под залог ГЦБ, и рынок финансовых деривативов, позволяющий тому же государству управлять рисками. Таким образом, эмиссия ГЦБ обосновывается необходимостью иметь полный финансовый рынок. Она не прекращается даже во времена затяжного и крупного профицита, когда «лично» государству рынок ГЦБ нужен только для рефинансирования накопленного долга.

Политика в области государственного долга Российской Федерации на 2013 - 2015 годы будет направлена на достижение следующих целей:

- обеспечение сбалансированности федерального бюджета при сохранении достигнутой в последние годы высокой степени долговой устойчивости;
- развитие и модернизацию инфраструктуры национального рынка капитала для превращения его в стабильный источник финансирования возрастающих потребностей бюджета;
- уменьшение стоимости государственных заимствований (обслуживания государственного долга) с учетом сроков заимствований и фактически складывающихся условий размещения внутренних и внешних займов;
- поддержание высокого уровня кредитных рейтингов России инвестиционной категории с перспективой повышения рейтингов до категории "А";
- расширение круга инвесторов, осуществляющих покупку государственных ценных бумаг;
- сохранение присутствия России как суверенного заемщика на международных рынках капитала в результате осуществления регулярных заимствований в иностранной валюте путем выпуска облигационных займов Российской Федерации в умеренных объемах;
- поддержание репрезентативной кривой доходности по государственным долговым обязательствам Российской Федерации в иностранной валюте, необходимой для формирования адекватных ориентиров для российских заемщиков [3].

Решение вопроса о балансе между внутренними и внешними заимствованиями будет зависеть от конъюнктуры внутреннего и мирового финансовых рынков, эффективности решения задачи развития внутреннего рынка государственного долга, сохранения благоприятной макроэкономической ситуации в России, прежде всего с точки зрения сохранения сравнительно низкого уровня инфляции и с учетом приоритета заимствований на внутреннем рынке госдолга.

В планируемый период основным инструментом привлечения средств выступают ОФЗ, диверсифицированные по срокам до погашения. При этом приоритетным направлением эмиссионной политики будет выпуск среднесрочных и долгосрочных государственных ценных бумаг. Эмиссия краткосрочных инструментов (до 1 года) рассматривается как исключительная мера, использование которой может быть оправдано лишь в условиях крайне неблагоприятной рыночной конъюнктуры, при отсутствии возможностей фондирования за счет эмиссии среднесрочных и долгосрочных государственных ценных бумаг. В качестве целевого ориентира дюрации портфеля ОФЗ устанавливается срок 5 лет. Будет продолжена практика размещения государственных сберегательных облигаций (ГСО) для удовлетворения спроса институциональных инвесторов, прежде всего, осуществляющих размещение средств пенсионных накоплений.

Список литературы:

1. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. -Режим доступа: www.minfin.ru - свободный.
2. «Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2013 - 2015 гг.» // СПС «Консультант+»
3. «Основные направления бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов» // СПС «Консультант+»

МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Умелое сочетание мероприятий по совершенствованию использования трудовых ресурсов максимизирует эффективность деятельности организации. В статье рассмотрены основные рекомендации, направленные на повышение эффективности использования персонала организации.

Annotation

The skillful combination of measures to improve labor utilization to maximize the effectiveness of the organization. The article describes the main recommendations to improve efficiency within the organization.

Ключевые слова: эффективность, персонал, организация

Key words: efficiency, the staff, the organization

На современном этапе развития экономики одну из ключевых ролей в деятельности организации играет эффективность использования персонала. Здесь целесообразно привести высказывание американского менеджера, экс президента компании Ford, председателя совета директоров Chrysler Лидо Энтони Якокки: «Все хозяйственные операции можно, в конечно счете, свести к обозначению тремя словами: люди, продукт, прибыль. На первом месте стоят люди. Если у вас нет надежной команды, то из остальных факторов мало что удастся сделать» [3].

От эффективного управления человеческими ресурсами зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования машин, механизмов и как результат – объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей. Именно мероприятия, позволяющие увеличить кадровый потенциал организации, обеспечивают результативность ее деятельности. Прежде чем внедрять такие мероприятия, необходимо оценить продуктивность способов по улучшению деятельности работников, используемых организацией в настоящее время, для этого необходимо провести качественный анализ использования трудовых ресурсов.

Юрченко В.Г. выделяет следующие основные этапы качественного анализа использования трудовых ресурсов.

Первым этапом послужит анализ трудовой мотивации работников:

- удовлетворенность заработной платой работников;
- периодичность обучения работников организации;
- предоставление льгот, услуг работникам.

Затем следует оценить внутрикорпоративные отношения между работниками:

- удовлетворенность сотрудников стилем руководства предприятия;
- удовлетворенность взаимоотношениями внутри коллектива.

На заключительном этапе проводится анализ эффективности менеджмента в организации:

- удовлетворенность сотрудников работой менеджера по персоналу;
- удовлетворенность условиями, предоставленными на рабочем месте;
- эффективность работы кадровой службы;
- удобство получения информации от менеджера [4].

Качественный анализ трудовых ресурсов многие авторы предлагают проводить с помощью следующих методов:

1. Интервью с работниками организации. Интервью применяется для выяснения суждений работников по определенным вопросам. Получаемые комментарии позволяют определить сферы, требующие оптимизации.

2. Анкетные опросы и обзоры. С помощью таких опросов можно выявить, какие рабочие места требуют корректировки. Служба управления персоналом определит, как ее деятельность оценивается работником. В случае регулярности таких обследований, можно обнаружить тенденции в работе с персоналом для лучшей мотивации сотрудников.

3. Оценка кадровой деятельности (интервью с менеджером).

Анализ такого интервью позволяет выявить, выполняются ли существующие кадровые предписания и политика организации [2].

После проведения такого анализа могут проявиться значительные недостатки в организации труда и неудовлетворенность работников условиями труда.

По мнению Ахлаковой И.Р., в целях улучшения использования трудовых ресурсов нужно совершенствовать их структуру и разрабатывать мероприятия направленные на улучшение использования рабочего времени, укрепление дисциплины труда, профилактику травматизма и заболеваемости [1].

Существует множество мероприятий по улучшению использования трудовых ресурсов. На наш взгляд наиболее эффективными являются:

1. Мероприятия по повышению условий труда, а именно правильная организация отдыха работников: посещение спортивных и тренажерных залов, бассейна; проведение спортивно-оздоровительной и культурно-массовой работы с сотрудниками.

2. Мероприятия по снижению заболеваемости: предварительные и периодические медицинские осмотры работников; проведение профилактических и реабилитационных мероприятий, в том числе вакцинаций в сезоны заболеваний, направленных на сохранение здоровья и восстановление трудоспособности работников.

3. Мероприятия по повышению квалификации и обучению персонала: использование таких форм обучения как курсы повышения квалификации, семинары, наставничество, стажировка, самообучение, в том числе с помощью компьютерных программ.

4. Мероприятия по созданию мотивирующих условий труда: возможность получения беспроцентных займов одновременно это станет залогом того, что сотрудник, выплачивая займ, не уволится длительное время; предоставление сотрудникам и их семьям путевки в дома отдыха, детские путевки в летние лагеря, а также путевки в санатории (ежегодно) за счет фирмы; предоставление работникам возможности участвовать в управлении фирмой (например, раз в три месяца работники каждого подразделения смогут выбирать человека, который сообщит руководству фирмы о конкретных недостатках или о недовольстве в данном подразделении, что обеспечит обратную связь в организации, предоставит возможность работникам почувствовать свою значимость и важность); поощрение лучшего работника по итогам месяца (например, билетами в кино или театр, также его фотография может висеть на «Доске почета» со званием «лучший работник»). Для определения лучшего рабочего необходимо выработать шкалу оценки и критерии, по которым будет оцениваться рабочий).

5. Совершенствование системы оплаты труда. Система оплаты труда является наиболее важной составляющей в системе мотивации персонала в организации. Поэтому, по нашему мнению, построение эффективной системы оплаты труда должно строиться на следующих основных принципах:

- денежное вознаграждение должно напрямую зависеть от результатов работы сотрудников и от достижения поставленных перед ними задач;

- как и любой другой стимул, денежное вознаграждение должно быть тесно связано с работой во времени;

- количество составляющих заработной платы не должно быть слишком большим. Речь идет о переменной части денежного вознаграждения. Если некоторые сотрудники выполняют достаточно много разнородных задач, то возникает соблазн оценивать и, соответственно, оплачивать каждую из них в отдельности;

- среди составляющих заработной платы должны присутствовать вознаграждения за коллективные результаты.

Соблюдение данных принципов построения системы оплаты труда, будет способствовать повышению эффективности системы мотивации персонала и повышению эффективности деятельности организации в целом.

6. Мероприятия по активизации инновационной активности. При оценке инновационных способностей работников нужно брать во внимание такие критерии, как уровень профессионального образования, особенно высшего, который показывает их возможности участвовать в той или иной роли в инновационных процессах, стаж работы по специальности, количество изобретений, рационализаторских предложений и новых идей, также стоит учитывать личностные качества работника. К таким мероприятиям можно отнести:

- тесное и систематическое взаимодействие между подразделениями, усиление горизонтальных, а также вертикальных связей, что обеспечивает необходимые ресурсы, информацию и поддержку;

- организация работы в команде и обеспечение высокого уровня доверия в коллективе;

- распределение людей в системе общественного производства и разделение труда в соответствии с их способностями, психологическим типом отношения к работе – один из главных факторов активизации инновационной деятельности.

В результате внедрения данных мероприятий использование трудовых ресурсов в организации станет более эффективным, а именно:

- улучшение условий труда приведет к снижению текучести кадров и соответственно, организации не придется тратить временные и материальные затраты на обучение новых работников;

- непроизводительные затраты на рабочее время сократятся, за счет снижения неявки на работу по причине болезни, и соответственно выработка работников увеличится, что принесет организации дополнительную прибыль;

- признание экономической целесообразности инвестиций в формирование и развитие человеческих ресурсов, что приведет к повышению основных показателей деятельности организации;

- социальное партнерство и гибкость в управлении.

- совместное проведение времени отдыха сотрудников поможет сплотить коллектив, наладить отношения среди «старых» и «новых» сотрудников, и закрепит внутренние коммуникации. Корпоративность будет дополнительным стимулом удерживать хороших работников в фирме.

- когда работники ежедневно чувствуют заботу о себе, то повышается лояльность сотрудников к компании, улучшается психологический климат.

Умелое сочетание приведенных выше мероприятий по совершенствованию использования трудовых ресурсов максимизирует эффективность деятельности организации. При этом, необходимо учитывать и социальный эффект этих мероприятий (обеспечение персоналу надлежащего жизненного уровня, повышение удовлетворенности от работы, реализация и развитие индивидуальных способностей работников).

Список литературы

1. Ахлакова И.Р. Особенности инновационного управления трудовыми ресурсами в предпринимательских структурах // Высшее образование сегодня – 2012. – №3. – С 13-16.
2. Макарова И.К. Управление человеческими ресурсами: пять уроков эффективного HR-менеджмента. М.: Дело, 2007.
3. Соболев Э.Ю. Трудовой потенциал организации // Маркетинг и менеджмент – 2012. – №3. – С 34.
4. Юрченко В.Г. Эффективное управление персоналом // Менеджер по персоналу – 2007. – №3. – С 19.

Кувалдина Т. Б., Пилипенко О.В.
Омский государственный университет путей сообщения

СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ ИНТЕГРИРОВАННОЙ КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье рассматриваются вопросы интегрированной корпоративной отчетности, которая активно внедряется в деятельность российских публичных компаний. Автором рассмотрены сущность и состав интегрированной корпоративной отчетности

The article examines the integrated corporate reporting, which actively incorporates itself into the activities of Russian public companies. The author considers the nature and composition of the integrated corporate reporting

В течение последних десяти лет ученые и практики активно стали обсуждать вопросы интегрированной корпоративной отчетности. Это связано с тем, что информации о деятельности компаний, представляемой в финансовой отчетности, стало недостаточно, чтобы принимать на ее основе правильные управленческие, экономические и инвестиционные решения. Начиная с 2002 года отдельные компании (NovoNordisk, Sasol и др.) перешли от корпоративной отчетности к составлению интегрированной отчетности. В 2010 году был образован Международный комитет по интегрированной отчетности (IIRC), который призван оказать методологическую помощь в формировании такого рода отчетности.

В 2011 г. Международный комитет по интегрированной отчетности опубликовал дискуссионный документ «На пути к интегрированной отчетности – как рассказать о ценности в 21-м веке». В этом документе указывалось на необходимость трансформации подходов к отчетности в связи с изменением информационных потребностей пользователей. Были предложены для обсуждения следующие вопросы: понятие интегрированной отчетности; принципы формирования интегрированной отчетности (стратегическая направленность; связанность информации; ориентация на будущее; реагирование и вовлечение заинтересованных лиц; краткость, надежность и существенность); структурные элементы интегрированной отчетности (обзор организации и бизнес-модели, среда, в которой работает организация, в том числе риски и возможности, стратегические цели и стратегия достижения этих целей, корпоративное управление и вознаграждения, производственные показатели, прогноз на будущее).

В июле 2012 г. Международный совет по интегрированной отчетности опубликовал первый вариант проекта документа «Международные основы интегрированной отчетности» (Международные основы интегрированной отчетности).

В Москве 10 августа 2012 г. в государственной корпорации «Росатом» при поддержке Международного совета по интегрированной отчетности состоялось заседание Круглого стола на тему «Интегрированная отчетность – возможности и перспективы развития в России», на котором было принято решение о создании Российской региональной сети по интегрированной отчетности.

С целью обеспечения финансовой стабильности и устойчивой практики ведения бизнеса, а также удовлетворения информационных потребностей ключевых пользователей крупные компании в России стали составлять корпоративную отчетность (табл. 1).

Таблица 1

Социально-ответственные компании, составляющие корпоративные отчеты (фрагмент)

Компании	Корпоративные социальные отчеты (нефинансовые отчеты)
ОАО «РЖД»	+ (с 2006г.)
ОАО «Лукойл»	+
ОАО «ФСК ЕЭС»	+ (с 2008г.)
ОАО «Северсталь»	+

ОАО «РусГидро»	+
ОАО «СУЭК»	+ (с 2007г.)
ОАО «ГМК «Норильский никель»	+
ОАО «Кузбассэнерго»	+
ОАО «СИТРОНИКС»	+
ОАО «НИАЭП»	+
ОАО РАО «ЕЭС России»	+ (с 2004г.)
ОАО «МРСК Сибири»	+

*Таблица составлена автором на основании корпоративных социальных отчетов компаний, размещенных на официальных сайтах

Следует отметить, что российские ученые-экономисты оперативно отреагировали на происходящие изменения в корпоративной отчетности. В научной и монографической литературе появились труды, посвященные разработке методологии и методики формирования корпоративной интегрированной отчетности, исследованию аналитических возможностей интегрированной отчетности, изучению методики ее анализа. Можно выделить работы следующих отечественных ученых: Н.В. Малиновской [1], В.С. Плотникова и О.В. Плотниковой [3], О.В. Соловьевой [5], А.Ф. Хабибуллиной [6]. М.В. Фомин предпринял попытку разработки методического инструментария формирования, представления и аудита интегрированной отчетности с целью улучшению качества отчетности компаний, а также повышению прозрачности их деятельности и укреплению доверия [7]. Однако, нужно заключить, что специализированной литературы по вопросам интегрированной отчетности все же явно недостаточно.

В ходе исследования нами изучено понятие интегрированной отчетности. К.э.н., доцент М.Н. Малиновская считает, что «интегрированная отчетность – это непрерывный процесс, который позволяет не только сформировать видение компанией своего будущего в средне- и долгосрочной перспективе, но и разработать план действий по его достижению» [1]. По мнению д.э.н. профессора О.В. Соловьевой «интегрированная отчетность – это новый способ информирования всех заинтересованных сторон о деятельности корпораций, который, предположительно, придет на смену традиционной финансовой отчетности» [5]. Из этого определения следует, что в перспективе финансовой отчетности не будет. Противоположное мнение имеет к.э.н., доцент Т.М. Одинцова, которая полагает, что интегрированная отчетность «будет сочетать в себе финансовый отчет и отчет о стратегической устойчивости, объединенные в новом формате на качественно новом уровне» [2]. О введении новой формы корпоративной отчетности – интегрированной (включающей как финансовые, так и нефинансовые, но при этом критичные с точки зрения ведения бизнеса показатели: экологические, социальные и др.) пишут ученые: профессор Ю.И. Сигидов, аспирант Д.А. Настенко [4].

Согласно Международному совету по интегрированной отчетности (IIRC), который был создан в 2010г., под «интегрированной отчетностью (integrated reporting) понимается процесс, результатом которого является интегрированный отчет (integrated report) как средство информирования о создании стоимости (value) во времени. Интегрированный отчет – это краткое средство информирования о том, как стратегия, управление, результаты и перспективы организации ведут к созданию стоимости в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе» [6]. Из данного определения вытекает, что интегрированная отчетность рассматривается с двух позиций: как процесс, и как средство информирования о деятельности компании.

Проведенное исследование позволило сделать вывод, что интегрированная корпоративная отчетность будет включать как финансовую отчетность в виде бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и приложений к ним, так и иные отчеты, из содержания которых пользователи получают информацию о финансовом, имущественном состоянии организации за отчетный период, а также сведения о перспективах развития компании на краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный периоды (рис. 1).

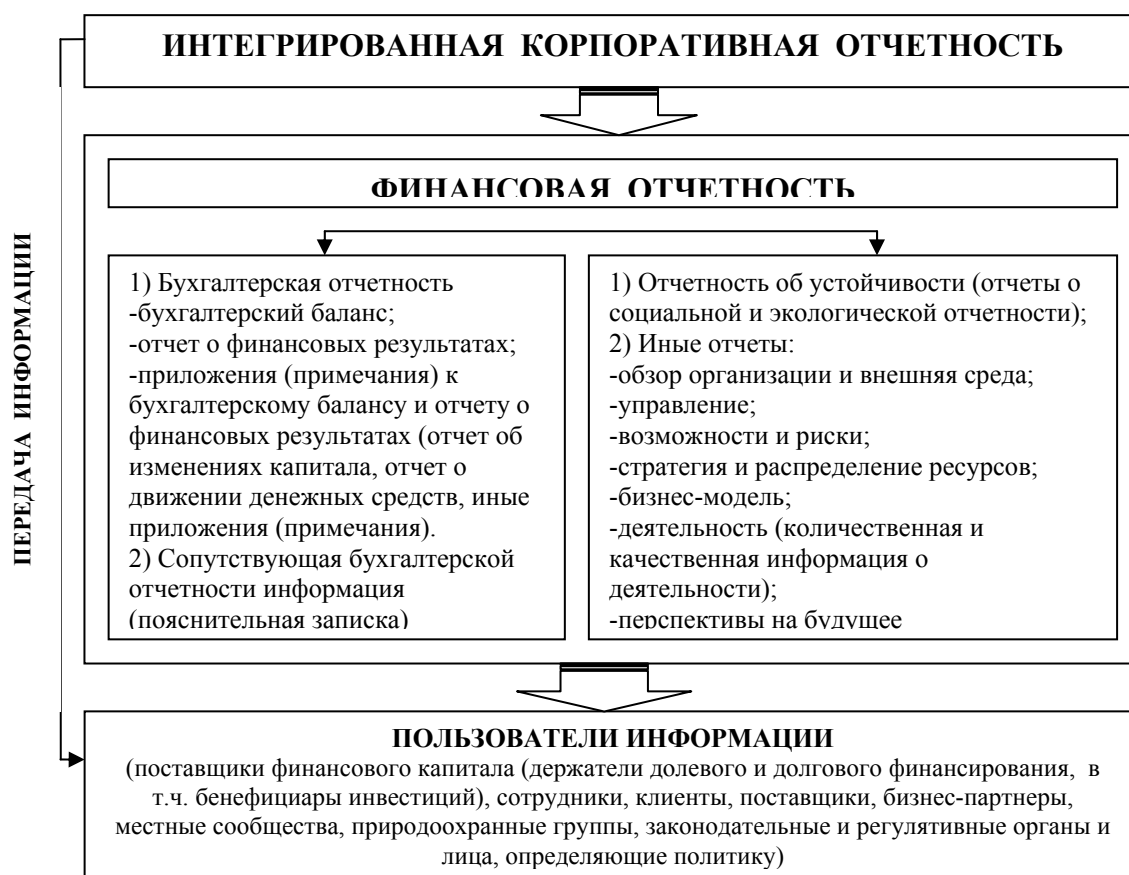


Рис.1. Интегрированная корпоративная отчетность

За последние годы все больше компаний уделяют внимание формированию интегрированной отчетности. Например, количество зарегистрированных в списке GRI отчетов в 2011 году составило 238, по сравнению со 185 в 2010 году. За 2009-2011 гг. Госкорпорацией «Росатом» подготовлено 26 интегрированных отчетов.

По данным Госкорпорации «Росатом», более 40 компаний из разных стран мира участвуют в пилотной программе IIRC, в т.ч. одна из России. По состоянию на 25.10.2011 года в пилотную программу IIRC вступили следующие компании: NovoNordisk, AkzoNobel, Marks and Spencer Group plc, Microsoft Corporation, Danone, The Coca-Cola Company, Госкорпорация «Росатом» и др. [9]. И процесс этот продолжается. В целях внедрения интегрированной корпоративной отчетности в практику российских компаний была создана Российская региональная сеть по интегрированной отчетности, имеющая свой сайт, предназначенный для обсуждения вопросов, касающихся интегрированной отчетности, а также для продвижения этой концепции в России [10].

В заключение необходимо сделать вывод, что для успешного внедрения интегрированной корпоративной отчетности в практику публичных компаний со стороны ученых-экономистов должны быть предприняты попытки по разработке системы показателей, которая позволила бы объединить финансовый и нефинансовый отчеты, методы получения информации, место и роль управленческого учета в процессе подготовки интегрированной отчетности, которые пока остаются мало изученными.

Список литературы:

1. Малиновская Н.В. Интегрированная отчетность - инновационная модель корпоративной отчетности / Н.В. Малиновская // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 38. – С. 12-17.
2. Одинцова Т.М. Роль бухгалтерского учета в условиях формирования информационной среды сбалансированного устойчивого развития // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 15. – С. 9-19.
3. Плотников В.С. Концепция конструктивного обязательства как элемент проекта концепции международной интегрированной отчетности / В.С. Плотников, О.В. Плотникова // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 47. – С. 2-11.
4. Сигидов Ю.И. Актуальные проблемы формирования консолидированной финансовой отчетности / Ю.И. Сигидов, Д.А. Настенко // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – N 9. – С. 2-13.
5. Соловьева О.В. Тенденции развития корпоративной отчетности: интегрированная отчетность / О.В. Соловьева // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 35. – С. 2-15.
6. Хабибуллина А.Ф. Интегрированная отчетность о создании стоимости в дорожном строительстве / А.Ф. Хабибуллина // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 48. – С. 45-50.

7. Фомин М.В. Особенности позиционирования и аудита корпоративной отчетности: автореф. дис. ... канд. экон. наук / М.В. Фомин. – Москва, 2013. – 27с.
8. URL: <http://www.theiirc.org>.
9. URL: <http://www.rosatom.ru>
10. URL: <http://www.ir.org.ru>

Кудинцева Е.С. Завгородняя Т.В.
Омский филиал Финуниверситета

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ КАК ИНВЕСТОРЫ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Аннотация: В статье раскрываются особенности инвестиционной деятельности в условиях современного рынка, дается оценка роль инвестиционных банков 1-го и 2-го типа, а также банка-ядра холдинга, показывается специфика инвестиционного портфеля банка.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиционный банк, банковский портфель, дивиденды, инвестиционный портфель, диверсификация, эмиссионные и неэмиссионные ценные бумаги, прямые инвестиции, портфельные инвестиции.

Инвестиционный банк - это кредитно-финансовый институт, специализирующийся на организации и размещении выпуска ценных бумаг. Основными функциями таких банков принято считать эмиссионно-учредительские и посреднические.

В российском законодательстве нет четкого определения понятия инвестиционного банка. Анализ законодательной базы фондового рынка в России позволяет сделать вывод о том, что коммерческие банки могут выступать как инвестиционные. Как правило, в период радикальных экономических реформ практика идет впереди законодательства, а инвестиционная банковская деятельность развивается более значительными темпами, чем ее законодательное регулирование.

Под инвестиционной деятельностью банка на рынке ценных бумаг, по мнению Артемьевой Т.Г., Завгородней Т.В., понимают деятельность по вложению средств в ценные бумаги от своего имени и по своей инициативе с целью получения прямых (дивиденды, проценты, доход от продажи) и косвенных (усиление контроля над дочерними и зависимыми обществами и др.) доходов. Объектами банковских инвестиций могут выступать разнообразные ценные бумаги, как эмиссионные (акции, облигации), так и неэмиссионные (депозитные сертификаты, векселя). Совокупность ценных бумаг, принадлежащих коммерческому банку, принято называть портфелем ценных бумаг. Инвестиционный портфель (портфель инвестиций) - совокупность средств, вложенных в ценные бумаги сторонних юридических лиц и приобретенных банком, а также размещенных в виде срочных вкладов иных банковских и кредитно-финансовых учреждений, включая средства в иностранной валюте и вложения в иностранные ценные бумаги. Инвестиции представляют собой денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли.

Инвестиционная деятельность – вложение инвестиций, или инвестирование, и совокупность практических действий по реализации инвестиций. Субъектами инвестиционной деятельности выступают инвесторы, как физические, так и юридические лица, в том числе банки, а объектами инвестиционной деятельности служат вновь создаваемые и модернизируемые основные и оборотные средства, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно – техническая продукция, другие объекты собственности. Инвестиционная деятельность банков осуществляется за счет собственных ресурсов и заемных, привлеченных средств.

В рамках инвестиционной деятельности банки проводят операции по покупке и продаже ценных бумаг; привлечении кредитов под залог приобретенных ценных бумаг; операции по реализации прав, удостоверенных ценными бумагами (получение процентов и дивидендов, участие в управлении акционерными обществами и др.)

Инвестиционная деятельность банков определяется их местом в экономике и инвестиционном процессе в целом. Представляется возможным выделить следующие существенные для инвестиционного процесса роли банков: 1) банки - ядро холдинга или финансово-промышленной группы;

2) инвестиционные банки первого и второго вида;

3) банки, осуществляющие свою инвестиционную деятельность в режиме обычных предприятий. Это банки, специализирующиеся на неинвестиционной деятельности. Например, экспортно-импортные банки, кредитующие торгово-закупочную деятельность и др.

Важные задачи банка-ядра определяются их участием в составе холдингов и финансово-промышленных групп, где они выполняют центральную роль. Это может предполагать выполнение банком ряда функций, таких, например, как:

- определение направлений развития холдингов и финансово-промышленных групп;

- стратегическое планирование развития, включая разработку планов слияний и продаж неэффективных и излишних производств, не соответствующих общей направленности холдинга и финансово-промышленной группы;

- клиринговая деятельность между предприятиями-участниками;
- техническая реализации расчетов между предприятиями-участниками;
- финансирование лизинговых операций и другое.

Если есть основания ожидать снижения процентных ставок, то для банка более рационально вложить средства в ценные бумаги. И наоборот, если есть вероятность повышения процентных ставок, то банк должен воздержаться от дальнейшей покупки твердопроцентных ценных бумаг и постараться продать имеющиеся на балансе.

К банковским инвестициям обычно относят ценные бумаги со сроком погашения более одного года. Банки, покупая те или иные виды ценных бумаг стремятся достичь определенных целей, к основным из которых относятся:

- Безопасность вложений;
- доходность вложений;
- рост вложений;
- ликвидность вложений.

Под безопасностью вложений понимается неуязвимость инвестиций от различных потрясений на фондовом рынке, стабильность получения дохода и ликвидность. Безопасность всегда достигается в ущерб доходности и росту вложений. Оптимальное сочетание безопасности и доходности достигается тщательным подбором и постоянной ревизией инвестиционного портфеля.

Инвестиционный портфель – набор ценных бумаг, приобретаемых для получения доходов и обеспечения ликвидности вложений. Управление портфелем заключается в поддержании баланса между ликвидностью и прибыльностью. Сумма принадлежащих банку ценных бумаг непосредственно связана с умением банка активно управлять инвестиционными бумагами и зависит от размера банка.

Основными принципами эффективной инвестиционной деятельности банков являются:

- Банк должен иметь профессиональных и опытных специалистов, составляющих портфель ценных бумаг и управляющих им.
- банки действуют тем эффективнее, чем больше им удастся распределить свои инвестиции между разнообразными видами фондовых ценностей, т.е. диверсифицировать вложения. Вложения целесообразно ограничивать по видам ценных бумаг, отраслям экономики, регионам, сроку погашения и т.д.
- вложения должны быть высоколиквидными, чтобы их можно было быстро переложить в инструменты, которые в связи с изменением конъюнктуры рынка становятся более доходными, а так же чтобы банк мог быстро получить обратно вложенные им средства.

Прямые доходы от вложений в ценные бумаги банк получает в форме дивидендов, процентов или прибыли от перепродажи. Косвенные доходы образуются за счет расширения доли рынка, контролируемой банком, через дочерние и зависимые общества в усилении их влияния на клиентов путем участия в корпоративном управлении на основе владения пакетом их акций.

Объектами банковских инвестиций выступают самые разнообразные ценные бумаги. В российской банковской практике в зависимости от инвестиционных инструментов, используемых для формирования собственного портфеля, в целях учета и отражения в балансе различают вложения в: долговые обязательства; акции.

В настоящее время банковский портфель долговых обязательств формируется, как правило, на основе государственных облигаций, субфедеральных и муниципальных облигаций, облигаций корпораций. Для каждого из этих видов ценных бумаг характерны свои особенности и риски.

При анализе вложений банка в акции следует различать прямые и портфельные инвестиции.

Прямые инвестиции принимают форму вложений в акции в том случае, когда банк приобретает (либо оставляет за собой) контрольный пакет акций той или иной компании, в управлении которой он принимает непосредственное участие, реализуя право голоса по принадлежащим ему акциям.

Портфельные инвестиции в акции осуществляются в форме создания портфелей акций различных эмитентов, управляемых как единое целое. Цель таких инвестиций банков — получение прибыли на основе диверсификации вложений.

Портфель акций является составной частью инвестиционного портфеля банка, под которым понимается набор ценных бумаг, приобретаемых с целью получения по ним инвестиционного дохода, а также в расчете на возможность роста их курсовой стоимости в длительной перспективе. Кроме инвестиционного портфеля банки формируют и торговый портфель ценных бумаг для получения дохода от их реализации (перепродажи) в течение 180 календарных дней (это и акции, и различные долговые обязательства как котируемые, так и не котируемые).

Инвестиционный портфель ценных бумаг обеспечивает банку доходность, а торговый — ликвидность. Банки самостоятельно определяют порядок формирования торгового и инвестиционного портфелей и раскрывают его в таких внутренних документах, как Инвестиционная политика банка и Учетная политика банка.

Портфель ценных бумаг коммерческого банка выполняет три взаимосвязанные функции: прирост стоимости, создание резерва ликвидности и обеспечение участия в управлении другими компаниями.

Несмотря на то, что при формировании собственного портфеля ценных бумаг банки используют те же инструменты и методы управления, что и другие инвестиционные компании, портфель ценных бумаг коммерческого банка имеет следующие особенности:

1. Портфель ценных бумаг коммерческого банка находится в тесной связи со структурой активов и пассивов кредитной организации, которые должны быть между собой сбалансированы по срокам.

2. Банк обладает определенной степенью мобильности по перераспределению собственных активов как в ценные бумаги, так и обратно (в другие виды имущества).

3. Портфель ценных бумаг коммерческого банка является важнейшим инструментом управления процентным риском.

4. Портфель ценных бумаг коммерческого банка, как правило, имеет консервативный характер, выражающийся в наибольшем удельном весе государственных облигаций в общей структуре портфеля ценных бумаг.

Портфель эмиссионных ценных бумаг в зависимости от целей их приобретения подразделяют на:

- инвестиционный портфель;
- торговый портфель;
- портфель торгового участия.

Порядок отнесения ценной бумаги к конкретному портфелю закреплен Правилами ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации (положение Банка России от 5.12.02 г. №205_П) (в ред. от 11.04.05 г.). [3, с. 51]

Важнейшей составляющей инвестиционной деятельности банка является управление собственным портфелем ценных бумаг таким образом, чтобы обеспечить себе создание резерва ликвидности, объектов залога для получения краткосрочных ссуд, возможности участвовать в управлении предприятиями (компаниями) и получение прибыли. В процессе управления портфелем можно выделить два уровня: стратегический и оперативный. На первом на основе макроэкономических прогнозов и с учетом экспертных оценок устанавливаются основные ориентиры для инвестирования: лимиты по рискам, ограничения по структуре портфеля, планы доходности, срочности портфеля и др. На втором уровне, исходя из установленных ограничений и лимитов, осуществляется текущее управление портфелем ценных бумаг согласно складывающейся экономической конъюнктуры.

Холдинг - это многофункциональная организационно-производственная система, уставный капитал которой составляют контрольные пакеты акций ее подразделений, являющихся самостоятельными юридическими лицами - открытыми или закрытыми акционерными обществами.

Финансовый менеджмент холдингов включает разработку и реализацию такой инвестиционной политики, которая обеспечила бы адаптацию всей структуры холдинга к изменению рыночной ситуации. Для этого могут проводиться продажи неэффективных или не соответствующих направлению развития предприятий холдинга, и, наоборот, приобретаться новые, нужные холдингу структуры.

План развития хозяйственного портфеля является одним из способов адаптации холдинга или финансово-промышленной группы при изменении рыночной среды или необходимости повышения их живучести. Основным исходным этапом стратегического планирования является анализ хозяйственного портфеля фирмы. При этом оценивают положение всех входящих в состав фирмы производств.

Такие банки-ядра при практической реализации программ развития либо выполняют роль инвестиционного банка, либо взаимодействуют с инвестиционными банками. В настоящее время различают два типа инвестиционных банков.

Инвестиционные банки первого типа занимаются исключительно торговлей и размещением ценных бумаг. Как правило, они проводят операции корпоративного сектора экономики. Они выступают посредниками при размещении эмиссий акций и облигаций предприятиями промышленности, торговли, транспорта и др. Для обслуживания рынка ценных бумаг они выполняют и такие функции:

- осуществляют вторичное размещение акций и облигаций;
- выступают посредниками при размещении международных ценных бумаг (например, еврооблигаций) на рынке евровалют;
- консультируют корпорации по вопросам инвестиционной стратегии, прогнозов и сценариев размещения конкретных видов ценных бумаг, бухгалтерского учета и отчетности и др.

За рубежом без участия такого типа банков практически невозможно продать эмитируемые ценные бумаги.

Инвестиционные банки второго типа занимаются среднесрочным и долгосрочным кредитованием различных отраслей хозяйства, а также различных целевых проектов, связанных с внедрением передовых технологий и достижений научно-технической революции. Зачастую это государственные или смешанные банки. Они активно участвуют в реализации правительственных программ социально-экономического развития и планов стабилизации экономики. Особенность деятельности таких инвестиционных банков в том, что они выполняют наиболее рискованные операции по среднесрочному и долгосрочному кредитованию с

привлечением кредитов коммерческих банков и других кредитно-финансовых институтов. Такие банки могут действовать (например, в Японии) как траст-банки.

Банки, являющиеся ядром финансово-промышленных групп, играют роль инвестиционных банков первого типа при формировании и изменении состава группы, а второго типа - при реализации стратегий технологического развития производства и маркетинговых стратегий.

Сегодня Сбербанк занимает активную позицию и на рынке инвестиционных продуктов. После объединения региональной сети Тройки Диалог с розничным бизнесом Сбербанка показатели по привлечению средств частных клиентов в паевые фонды стремительно растут. Декабрь перечеркнул традиции последних лет на рынке паевых фондов, и вместо того, чтобы забирать средства из ПИФов, клиенты вновь инвестировали в них свободные средства. Лидером рынка по объему привлеченных средств стал облигационный фонд УК «Сбербанк Управление активами», а основная часть средств была привлечена розничной сетью Сбербанка и сетью «Сбербанк Первый».

Инвестиции в фонды облигации в 2012 году стали хорошим дополнением к банковским депозитам, принеся своим владельцам доход более 12% годовых, а отдельные фонды акций – более 20%. Команда «Сбербанк Первый» подтвердила свое лидерство в сегменте обслуживания самых взыскательных клиентов.

Инвестиции Сбербанка России распространяются на разные рынки. Прежде всего, они осуществляются в малые сферы бизнеса.

Например, Сбербанк известен своими интересами в сфере недвижимости. Недавно была открыта специальная кредитная программа для представителей малого и среднего бизнеса, имеющих годовую выручку до 150 миллионов рублей.

Благодаря этой программе представители бизнеса могут взять в кредит средства на десять лет, которые будут предназначаться на приобретение разных объектов недвижимости. Единственным условием – объекты должны возводиться при участии Сбербанка.

Таким образом банк удовлетворяет и свои интересы на рынке строительства недвижимости, и предоставляет возможность клиентам покупать эту недвижимость по выгодным условиям. Если сравнить, то ипотечное кредитование для физических лиц является гораздо менее выгодным, чем конкретное предложение для юридических лиц.

Инвестиции Сбербанка России в строительство популярны не только в больших регионах. Свои интересы он реализовывает, например, в Зауралье и других отдаленных от центра страны регионах.

Глава Сбербанка Герман Греф заявил, что общий объем инвестиций со стороны организации в Игры-2014 составит 40 миллиардов рублей. Об этом стало известно "Русской службе новостей".

"Инвестиции составят 40 миллиардов рублей, в том числе 15 миллиардов рублей инвестируем в спортивные объекты", — сказал Г.Греф.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О рынке ценных бумаг" // "Российская газета", N 79, 25.04.1996.
2. Артемьева Т.Г., Завгородняя Т.В. Ценные бумаги как форма инвестиционного процесса//Потенциал российской экономики и пути его реализации.-Омск:филиал ВЗФЭИ, 2007.
3. Завгородняя Т.В.Методы и факторы ценообразования на рынке ценных бумаг// СТЭЖ № 9.- Омск:РГТЭУ, Омский институт (филиал). 2009.
4. Завгородняя Т.В. Роль рекламы в развитии банковской деятельности// Поволжский торгово-экономический журнал, №3(31).- Саратов, 2013.

Лавринова Е.И.
ФГБОУ ВПО «Омский государственный педагогический университет»
(Россия, г. Омск)

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫМИ ЗНАНИЯМИ, НА ПРИМЕРЕ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

Аннотация: В данной статье рассмотрено такое понятие, как «управление знаниями, которое в рамках конкретного предприятия необходимо рассматривать как единую и неделимую систему обучения и развития человеческих ресурсов. Система управления знаниями позволяет формировать конкурентное преимущество предприятия в рыночной экономике.

Ключевые слова: управление знаниями, человеческий капитал, ОАО «Сбербанк России»

**HUMAN RESOURCES MANAGEMENT SYSTEM ENTERPRISE KNOWLEDGE
MANAGEMENT, FOR EXAMPLE, PLC "SBERBANK RUSSIA"**

Abstract: This article shows a concept such as "knowledge management, which has a specific company should be considered as united and indivisible system of education and human resources development. Knowledge Management System allows you to create a competitive advantage companies in the market economy.

Keywords: knowledge management, human capital, PLC "Sberbank of Russia"

В последнее время широкое распространение получило понятие «экономика знаний» для обозначения экономики нового типа, ориентированной на управление интеллектуальным капиталом и разработку инноваций. Вследствие чего пристальное внимание стало уделяться созданию жизнеспособной корпоративной системы управления знаниями. Сегодня, в условиях рыночной экономики, как никогда идет борьба между компаниями не только за «свое место под солнцем», но и за выживание. Для этого современные предприятия должны активизировать свой внутренний потенциал, используя ранее скрытые или не используемые возможности. Сегодня, при равных финансовых возможностях и при постоянном снижении трудового потенциала региона, основным средством для повышения конкурентоспособности являются знания сотрудников и их эффективное использование.

Способность любой организации работать эффективно зависит от того, каким человеческим капиталом она обладает. Современные работники интеллектуального труда сами непосредственно владеют средствами производства. Богатство сегодня заключено в интеллектуальном капитале, то есть в знаниях, которые могут превратиться в прибыль [7]. Выявить знания и превратить их в корпоративный капитал, помогающий выиграть в конкурентной борьбе, помогает такая область менеджмента, как управление знаниями.

В современной литературе существует множество определений понятия «Управления знаниями»[4], проанализировав которые можно сформулировать следующее определение: управление знаниями – управленческая функция, которая сводится к целенаправленному систематическому формированию, обновлению и применению знаний, и которая позволяет трансформировать все виды интеллектуальных активов в более высокую производительность, эффективность и повышенную конкурентоспособность компаний. Менеджмент знаний – относительно самостоятельный вид специального менеджмента, хотя может применяться во всех разновидностях менеджмента. С позиции менеджмента предприятия управление знаниями может быть рассмотрено как эффективный инструмент в системе управления и развития персонала организации.

В данной работе управление знаниями предприятия рассмотрено с позиции построения системы управления обучением и развитием человеческих ресурсов как основополагающего элемента формирования, сохранения и реализации корпоративных знаний, на примере ОАО «Сбербанк России».

The American Productivity & Quality Center рассматривает правление знаниями как совокупность стратегий и процессов по выявлению, приобретению, распространению, использованию, контролю и обмену знаниями, необходимыми для обеспечения конкурентоспособности бизнеса (рис. 1).



Рис. 1. Система управления знаниями

Кроме того в компании, внедряющей такую систему, должны быть налажены: процесс *защиты знаний*, предотвращающих незаконную «утечку» интеллектуальной собственности за пределы организации; процесс *совершенствования знаний*, предусматривающий превращение их из скрытых индивидуальных в явные и доступные для сотрудников предприятия; процесс *интеграции накопленных знаний* с приобретаемыми ими обновляемыми для более эффективного использования их и др.

Основу управления знаниями любой компании составляет процесс формирования знаний, который подразумевает выявление информационных источников, получение информации из этих источников, изучение, структурирование и трансформацию ее в знания, а также их воспроизведение [3].

Система управления знаниями – процесс целенаправленного воздействия на целостность и взаимосвязанное единство подсистем объекта, процесса и среды, определяющих направленность и содержание развития корпоративного человеческого капитал [5]. Система управления знаниями включает три основных компонента: *человек* – важнейший компонент системы управления знаниями, как источник и носитель знаний, а также непосредственный участник процессов, связанных с накоплением, сохранением и использованием

корпоративных знаний; *технология* – использование современных информационных и коммуникационных технологий для более эффективного обмена знаниями; *организация* – процесс выстраивания внутриорганизационных связей через налаживание межличностного общения сотрудников организации посредством использования оптимальных форм, методов и процедур для интенсификации обмена знаниями.

Система управления знаниями в организации состоит из практических, теоретических, коммерческих и производственных знаний. Управление данными элементами основано на таких процессах, как создание, хранение, использование и распространение знаний в рамках компании. Система организационных знаний сосредоточена на развитии специфичных для организации знаний и навыков, которые являются результатом организационного обучения. Процесс построения системы управления знаниями на предприятии напрямую связан с управлением человеческими ресурсами. Управление знаниями персонала – это не только обучение и оценка персонала, но и механизм корпоративных коммуникаций, с помощью которого осуществляются следующие функции: передача информации, необходимой для работы; внедрение новых правил и стандартов; приобретение персоналом новых навыков работы в команде; взаимодействие структурных подразделений для решений оперативных задач и др.

Процесс управления знаниями – это совокупность действий, предпринимаемых организацией, для управления знаниями, как формализованными, так и стихийными. Основными задачами системы управления знаниями являются: приобретение, усвоение и передача знаний. Управление знаниями преследует следующие цели: подготовка персонала, профессиональный рост, рост удовлетворенности работников развитием собственной карьеры. Адаптивность организации и управление знаниями – главная задача современного руководителя. Источник мобильности организации – способность работников к переменам [6, стр. 30-32].

Таким образом, система управления знаниями организации охватывает несколько областей управленческой деятельности и реализуется посредством целенаправленного воздействия на человеческие ресурсы с целью достижения целей и задач компании через управление: корпоративным обучением; карьерой сотрудников; мотивацией персонала; организационной культурой; внутрикорпоративными коммуникациями; оценкой персонала.

В настоящее время далеко не все российские компании уделяют внимание управлению корпоративными знаниями. Сложившаяся ситуация обусловлена отсутствием у руководства понимания необходимости вложения сил и средств в процессы формирования, сохранения, качественного преобразования и использования корпоративных знаний, их влияние на текущую деятельность организации и перспективы ее развития. Однако на отечественном рынке присутствуют и другие предприятия, такие как ОАО «Сбербанк России», который сформировал полноценную и эффективную систему управления знаниями, которая будет рассмотрена по следующим аспектам: система корпоративного обучения, корпоративные программы развития, организационная культура, корпоративные коммуникации, система мотивации и оплаты труда, оценка персонала.

Система обучения в Сбербанке имеет множество черт, традиционно свойственных зрелым корпоративным университетам: разработаны программы обучения, адресованные разным целевым аудиториям, созданы многофункциональные учебные центры и ИТ-системы управления обучением (LMS), налажены взаимоотношения с провайдерами, действуют разнообразные формы обучения (тренинги, вебинары, проектная работа, электронные курсы, стратегические сессии и т. д.). [1]. Сбербанк проводит не только внутреннее обучение, но и взаимодействует в лучших специализированных учебных центрах, консультационными и аудиторскими компаниями, ведущими отечественными и зарубежными бизнес-школами и бизнес-консультантами.

Корпоративные программы и проекты развития ОАО «Сбербанк России»: Сбербанк 2020 – это организации, объединенные с целью развития молодых талантливых сотрудников Банка (Студенческий корпоративный союз; Союз молодежи; «Лига талантов»; Правление 2020); Сбербанк 500 – программа лидеров, направленная на обучение руководителей среднего звена современным основам менеджмента и ведения бизнеса; Проект «Галактика» – формирование кадрового резерва на замещение позиций членов Правления и управляющих территориальными отделениями Банка; Проект «Создание системы оценки персонала и управления карьерой»; Система подготовки кадрового резерва, основанная на развитии ключевых компетенций (для перспективных сотрудников разрабатываются индивидуальные планы развития и карьерного роста).

Организационная культура ОАО «Сбербанк России» является достаточно сильной, главные ценности интенсивно четко определены и распространяются, что оказывает положительное влияние на формирование лояльности молодых специалистов. Преобладающим типом организационной культуры (по Чарльзу Хонди) в ОАО «Сбербанк России» является Культура Роли. Данная культура основана на строгой специализации подразделений организации, имеет место высокая степень формализации и стандартизации деятельности и отношений. Корпоративные стандарты закреплены в Кодексе корпоративной этики. Каждый сотрудник при поступлении на работу подписывает Декларацию о согласии с этическими нормами Сбербанка России. Создана «Книга Новичка» – интерактивное медиаиздание, которое содержит всю основную информацию, тренинговые программы, закрепление наставника на период прохождения испытательного срока. ОАО «Сбербанк России» реализует традиционные корпоративные мероприятия: празднование 8 марта, Нового года, Дня работника Сбербанка, дня победы, проведение детских праздников, оздоровительного отдыха, конкурсы детского рисунка, «Большие гонки Сбербанка», «Сбербанкада», «Фестиваль искусств», «Зеленый марафон».

Корпоративные коммуникации ОАО «Сбербанк России» обеспечивают повышение эффективности и производительности отделов на всех уровнях. Система видеоконференцсвязи позволяет проводить корпоративное обучение посредством видео лекций, электронных дистанционных курсов и тестов. Интернет-портал является каналом корпоративной связи между сотрудниками и руководством, который также предоставляет доступ к внутренним нормативным и информационным документам, дает возможность ознакомиться с перечнем обучающих программ, пройти дистанционное обучение, провести тестирование знаний и анкетирование сотрудников после обучения. Кроме того корпоративные коммуникации осуществляются по следующим каналам связи: корпоративная газета «Мой Сбербанк», бюллетень «Сбербанк. День за днем», рассылка «Доброе утро, Сбербанк», корпоративная библиотека и интернет-магазин для заказа книг с корпоративными скидками.

Система мотивации и оплаты труда складывается из материальной и нематериальной частей. Основной принцип оплаты труда – плата за достижение результата, а не за процесс деятельности. Система оплаты труда и поощрений разработана для различных категорий сотрудников и ориентирована на достижение наивысших показателей производственной деятельности на основе индивидуальных и коллективных показателей. Нематериальная часть основана на системе внутрикорпоративных наград, таких как благодарность Президента Банка, почетные знаки отличия, медали, почетные грамоты и др., кроме того ежегодно проводится конкурс «Лучший по профессии». Также Банк оплачивает половину стоимости обучения сотрудников в рамках программ развития персонала.

Формирование системы мотивации на основе оценки личной эффективности по ключевым компетенциям. Оценка руководящего состава осуществляется по системе «приоритетных проектов», включающей процесс постановки, мониторинга и оценки выполнения поставленных перед руководством задач. Оценка рядовых сотрудников осуществляется по системе оценки личной эффективности «5+»: личная результативность, совершенствование профессиональных знаний, инновации и оптимизация рабочего процесса, работа в команде и клиентоориентированность. Для лучшей реализации системы оценки персонала формируются региональные оценочные центры.

ОАО «Сбербанк России» уделяет значительное внимание развитию системы управления знаниями посредством создания максимально комфортных условий для совершенствования и эффективного использования сотрудниками своего интеллектуального, творческого и профессионального потенциала. Такой подход к построению взаимоотношений между руководством и сотрудниками не только позволяет предприятию реализовывать текущие производственные цели и задачи, но и обеспечивает целенаправленный устойчивый рост и укрепление позиций на рынке через формирование и совершенствование капитала знаний.

Список литературы:

- 1) Журавлева Н. Корпоративный университет Сбербанка — на пути к новым вершинам. /Н. Журавлева, О. Гордеева, В. Ильин// [Электронный ресурс]. URL: <http://www.trainings.ru/library/exclusive/?id=15019> (дата обращения 21.03.2014)
- 2) Корпоративная социальная ответственность. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.new.sbrf.ru/moscow/ru/about/philanthropy> (дата обращения 21.03.2014)
- 3) Мартич А. Через знания – к звездам. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.management-web-standart.net/articles/394> (дата обращения 20.03.2014)
- 4) Павлековская И.В. Хрестоматия для изучения дисциплины: Управление знаниями в организации/ И.В. Павлековская, А.Е.Печенкин, А.И. Уринцов//М.-2009 [Электронный ресурс]. URL: http://www.pandia.ru/text/77/163/26385.php#_Toc167560571 (дата обращения 20.03.2014)
- 5) Салихов Б.В. Система управления корпоративными знаниями: сущность, современная специфика и функции. [Электронный ресурс]. URL: <http://bv-salikhov.ru/sistema-upravleniya-znaniyami.html> (дата обращения 21.03.2014)
- 6) Трофимова Л.А. Управление знаниями: учебное пособие /Л.А. Трофимова, В.В. Трофимов// - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 77 с.
- 7) Человеческий капитал – уважайте его//Talent Management Magazine 02 2011; Ronald J. Vacer [Электронный ресурс]. URL: <http://www.smart-edu.com/your-human-capital.html> (дата обращения 21.03.2014)

Лангольф Е.В. Кужева С.Н.

ФГБОУ ВПО «Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского»

АДАПТАЦИЯ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В КОНТАКТНОМ ЦЕНТРЕ ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ"

Рассмотрены виды и этапы адаптации молодых специалистов в Контактном центре Сбербанка России: подбор персонала, обучение, наставничество и функционирование молодого специалиста в рабочей группе, а также результаты исследования адаптации методом опроса молодых специалистов.

Адаптация, молодой специалист, наставничество, обучение.

The types and stages of adaptation of young professionals in the contact center of Sberbank of Russia: recruitment, training, mentoring and functioning of a young specialist in the working group, as well as the results of the study by polling adaptation of young professionals.

Adaptation, a young professional, mentoring and training.

Адаптация – это взаимное приспособление работника и организации, основывающееся на постепенной «вработываемости» сотрудника в новых профессиональных, социальных и организационно-экономических условиях труда. Важнейшими компонентами адаптации работника являются согласования самооценок и притязаний работника с его возможностями, с одной стороны, с другой – реальностью производственной среды, в которой он адаптируется. Здесь возможны противоречия, от глубины и разрешимости которых зависит успешность адаптации, ее разных видов.

Профессиональная адаптация заключается в активном освоении профессии, ее тонкостей, специфики, необходимых навыков, приемов, способов принятия решений для начала в стандартных ситуациях. Она начинается с того, что после выяснения опыта, знаний и характера новичка для него определяют наиболее приемлемую форму подготовки, например, направляют на курсы или прикрепляют наставника. Сложность профессиональной адаптации зависит от широты и разнообразия деятельности, интереса к ней, содержания труда, влияния профессиональной среды, индивидуально-психологических свойств личности. Профессиональная адаптация характеризуется дополнительным освоением профессиональных возможностей (знаний и навыков), а также формированием профессионально необходимых качеств личности, положительного отношения к своей работе.

В процессе организационной адаптации сотрудник знакомится с особенностями организационно-экономического механизма управления, местом своего подразделения и должности в общей системе целей и в организационной структуре. При данной адаптации у сотрудника должно сформироваться понимание собственной роли в общем производственном процессе. Выделяется еще одна специфическая сторона организационной адаптации – подготовленность сотрудника к восприятию и реализации нововведений (технического или организационно-экономического характера).

Психофизиологическая адаптация – адаптация к трудовой деятельности на уровне организма работника как целого, результатом чего становятся меньшие изменения его функционального состояния (меньшее утомление, приспособление к высоким физическим нагрузкам и т.п.). Психофизиологическая адаптация особых сложностей не представляет, протекает достаточно быстро и в большой мере зависит от здоровья человека, его естественных реакций, характеристики самих этих условий. Тем не менее, большинство несчастных случаев происходит в первые дни работы именно из-за ее отсутствия.

В процессе психофизиологической адаптации происходит освоение совокупности всех условий, оказывающих различное психофизиологическое воздействие на работника во время труда. К этим условиям относятся физические и психические нагрузки, уровень монотонности труда, санитарно-гигиенические нормы производственной обстановки, ритм труда, удобство рабочего места, внешние факторы воздействия (шум, освещенность, вибрация и т.п.). Много внимания психофизиологической адаптации уделено в учебном пособии Веснина.

Социально-психологическая адаптация человека к производственной деятельности – адаптация к ближайшему социальному окружению в коллективе, к традициям и неписанным нормам коллектива, к стилю работы руководителей, к особенностям межличностных отношений, сложившихся в коллективе. Она может быть связана с немалыми трудностями, к которым относятся обманутые ожидания быстрого успеха, обусловленные недооценкой трудностей, важности живого человеческого общения, практического опыта и переоценкой значения теоретических знаний и инструкций.

В процессе социально-психологической адаптации происходит включение работника в систему взаимоотношений коллектива с его традициями, нормами жизни, ценностными ориентациями. Сотрудник получает информацию о системе деловых и личностных взаимоотношений в коллективе, о формальных и неформальных группах, о социальных позициях отдельных членов группы. При принятии сотрудником групповых норм происходит процесс идентификации личности либо с коллективом в целом, либо с какой-либо формальной или неформальной группой.

Производственную адаптацию необходимо рассматривать в двух аспектах: профессиональном и социально-психологическом. При этом процесс адаптации имеет несколько важных этапов. Профессиональная адаптация всегда связана с переходом на новые режимы, изменением ролей, то есть с определенной перестройкой личности. Успех этой перестройки во многом зависит от соответствия установок личности и новой среды, а также наличия у человека резервных установок, возникающих в ходе профессионального обучения и предшествующего личного опыта.

По содержанию и по форме процесс профессиональной адаптации – это процесс приспособления деятельности. Поэтому он зависит, прежде всего, от профессиональной идентификации (освоения профессии, своего рода слияния с ней). Для профессиональной идентификации необходимы технологические и психологические предпосылки: специальные знания, а также соответствие между способностями молодого специалиста и характером профессиональной деятельности. Профессиональная идентификация связана с выполнением молодым специалистом функциональных обязанностей, а также его участием в деятельности научно-технических обществ, научно-технических конференциях, выполнением исследовательских тем.

Целями адаптации являются:

- уменьшение стартовых издержек, так как пока новый работник плохо знает свое рабочее место, он работает менее эффективно и требует дополнительных затрат;
- снижение озабоченности и неопределенности у новых работников;
- сокращение текучести рабочей силы, так как если новички чувствуют себя неуютно на новой работе, то они могут отреагировать на это увольнением;
- экономия времени руководителя и сотрудников, так как проводимая по программе работа помогает экономить время каждого из них;
- развитие позитивного отношения к работе, удовлетворенности работой.

Управление адаптацией - это процесс активного воздействия на факторы, определяющие ее развитие и позволяющие снизить неблагоприятные последствия. Основная задача управления адаптацией персонала состоит в устранении причин и снижении негативных моментов, неизбежно возникающих при приспособлении работника к условиям новой внешней и внутренней среды.

Контактный центр в г. Омск функционирует с 1 марта 2012 года. Основная задача Контактного центра обслуживание входящих звонков. Для оценки эффективности сотрудников используется ряд показателей. Среди них среднее время обслуживания звонка, средняя скорость обслуживания, продолжительность постобработки звонка, процент времени в перерыве, а также балл за качество обслуживания.

Численность сотрудников Контактного центра на сегодняшний день составляет 2724 человека, преобладают женщины - 2369 человек, что составляет 87%. Коллектив организации набран таким образом, что разница в возрасте у сотрудников не значительная. Средний возраст сотрудников колеблется в пределах от 26 до 32 лет. Самый многочисленный отдел - это отдел обслуживания вызовов. Его численность составляет 1942 человек - это самый крупный отдел, его доля составляет 70 % от общей численности. Именно должность специалиста отдела обслуживания вызовов, является должностью, на которую организация проводит массовый набор специалистов.

Количество человек, уволившихся по собственному желанию, составило 302 человека за год, из них 170 молодых специалистов, что составляет более 50% от общей численности уволившихся. Текучесть кадров в 10,8% - достаточно большая. Большинство уволившихся - это специалисты, отработавшие менее трёх месяцев, то есть трудности возникли в самом начале деятельности.

Если специалист принимает решение уволиться из организации, обязательным условием является посещение психолога, который проводит беседу, интересуется причиной увольнения и пишет заключение и рекомендации, которые смогли бы избежать увольнения сотрудника. Проанализировав ситуацию, психолог выявил причины ухода персонала, которые были сообщены специалистами при увольнении. Это следующие причины увольнения.

1. Тяжелые условия труда (в отношении неправильной, чрезмерной нагрузки на работников). Большая психологическая нагрузка, строгая трудовая дисциплина.
3. Несоответствие выполняемой работы и уровня должности (ответственности) предлагаемому статусу, как в рамках организации, так и по сегменту рынка в целом (несправедливость положения "рабочих лошадок" и "белых воротничков").
4. График работы (график меняется каждые 3 месяца, существуют 2/2 - это 12 часовая смена, причем она может быть дневной; развозной и день/ночь; график 5/2 по 9 часов, но смена может начаться и с 13:00).
5. Проблемы контакта руководства и коллектива (все свои возражения и предложения по работе, можно озвучить только своему непосредственному руководителю. Связь с вышестоящим руководством отсутствует).
6. Малый соцпакет (большинство сотрудников студенты и проблемой для них является невозможность уйти в учебный отпуск, предлагается только отпуск без сохранения заработной платы).

Молодым специалистом в Контактном центре считается, специалист опыт работы, которого менее трех месяцев, также к этой категории относятся специалисты, которые на данный момент находятся на первоначальном обучении. Общее количество молодых специалистов составляет 592 человека. Треть сотрудников отдела обслуживания вызовов составляют молодые специалисты. Проанализировав динамику можно сделать выводы, что до ноября 2013 года наблюдалось снижение численности молодых специалистов, а затем виден незначительный рост, в январе 2014 года по сравнению с ноябрем 2013 года, численность молодых специалистов увеличилась на 18%. Коэффициент текучести среди молодых специалистов — 28 %. Данный показатель почти в три раза превышает коэффициент текучести в организации в целом. Коэффициент текучести молодых специалистов, указывает на то, что основная доля уволившихся - молодые специалисты. Помимо общих причин увольнения, молодыми специалистами были сообщены следующие причины увольнения.

1. Недовольство оплатой труда (низкая оплата труда, разница между обещанным вознаграждением при устройстве на работу и реально полученным с первой заработной платой; непрозрачная система премиальных, ошибки в расчетах заработной платы; непрозрачность начисления и выплаты зарплаты).
2. Отсутствие достаточной информации при вхождении в должность, многие моменты не были оговорены со специалистом, и ему, чтобы комфортно себя чувствовать, необходимо много времени тратить на самообучение.

Высокая текучесть персонала отрицательно сказывается на моральном состоянии оставшихся работников, на их трудовой мотивации и преданности организации. С уходом сотрудников разваливаются

сложившиеся связи в трудовом коллективе, и текучесть может приобрести лавинообразный характер. В Контактном центре часто наблюдаются случаи "ухода группами", когда сложившиеся рабочие коллективы, в силу одинаковой мотивации и сложившихся контактов, предпочитают уходить вместе.

Факторы, вызывающие текучесть персонала, разнообразны, имеют разные источники, сила их влияния различна, изменчива и зачастую трудно поддается количественной оценке. Дефицит персонала при высокой конкуренции ведет к текучести и борьбе работодателей за кадровые ресурсы и в результате к росту заработной платы. Рост стоимости трудовых ресурсов приводит к росту издержек компании и понижению конкурентоспособности. Компании, которые не могут платить требуемую зарплату, теряют свои кадры, что при превышении критического значения текучести кадров может привести к несостоятельности и дальнейшему банкротству.

Подбор оператора колл-центра — как и любого другого специалиста — начинается с составления заявки на вакансию. В заявке указываются требования к профессиональным знаниям и навыкам, а также к личностным качествам человека. Чем четче руководитель понимает, кто ему нужен на данном месте (и описывает это в заявке), тем эффективнее будет организован подбор и лучше будет результат.

Требования к операторам колл-центра: возраст от 18 лет; образование среднеспециальное законченное, высшее, неоконченное высшее (работа для студентов, начиная с 1 курса); приятный голос, грамотная речь; четкая дикция (отсутствие дефектов речи); уверенный пользователь ПК (MS Office); быстрая обучаемость; доброжелательность; стрессоустойчивость; желание развиваться в банковской сфере.

Поиск сотрудников на должность оператора колл-центра имеет свою специфику.

Во-первых, к этим людям не предъявляют особые требования в отношении знаний и умений. Кроме того, достаточно высоки требования к личностным качествам (между тем, не все соискатели способны адекватно их в себе оценить).

Во-вторых, для многих кандидатов колл-центр — первое место работы или дополнительная подработка. Поскольку у людей нет опыта работы (а также навыков ее поиска), работодателю нужно быть готовым к тому, что текст объявления о вакансии будет прочитан невнимательно, требования не поняты, проигнорированы. Из 100 пришедших на собеседование успешно его проходят человек 20-30. Это значит, что количество откликов на вакансию должно быть довольно большим — только тогда работодатель сможет отобрать достойных. Очень велика также вероятность неявки потенциальных кандидатов на собеседование (до 90% от общего числа приглашенных). Но эта проблема решена и сейчас проводятся групповые собеседования.

Для обеспечения достаточного количества кандидатов для отбора Сбербанк пользуется несколькими площадками для размещения объявлений о вакансии. Распространение информации о вакансии на листовках, участие в выставках, размещение объявлений на билбордах, на бегущей строке телемониторов в метро и прочее. Основной поток претендентов составляет молодежь.

Учащаяся молодежь — наиболее многочисленный контингент, ищущий работу оператора. Работодателю следует помнить, что студенты, принятые в период летних каникул, не всегда смогут продолжить работу после начала учебного года, следовательно, во время первого же интервью нужно выяснить — на какой период человек ищет работу. К сожалению, именно в этом вопросе на честность кандидатов рассчитывать не приходится.

Для работы в Контактном центре необходимо большое желание учиться и помогать людям, но это очень тяжело эмоционально. Поэтому в первый месяц работы «новичку» необходима помощь и поддержка. В Контактном центре адаптацией молодых специалистов занимается сектор мониторинга, в котором выделена группа обучения. Рассмотрим процесс адаптации и условно разделим его на этапы. Адаптация в Контактном центре, включает этапы подбора персонала, обучения, наставничества и функционирования молодого специалиста в рабочей группе.

На первом этапе осуществляется оценка уровня подготовленности новичка. Как правило, в организацию поступают сотрудники с одинаковым уровнем знаний о осведомленности о продуктах сбербанка. Все проходят так называемый подготовительный период. В течение этого времени происходит информирование работника о сфере деятельности и интересах организации. Это информация общего характера о компании и условиях работы: история организации, сфера деятельности, сведения о руководстве компании, условия работы, миссия организации. Также информация об отделе и служебных обязанностях нового сотрудника, графике работы, о Положении отдела, знакомство с должностной инструкцией, информирование о деятельности отдела, ознакомление с документацией, регулирующей процесс производства, составление и разъяснение графика работы сотруднику, включая согласование данного документа с заместителем начальника кадрового отдела. Новичок также получает информацию о согласованности деятельности подразделений компании: перечень структурных отделов организации, взаимодействие с которыми необходимо для осуществления служебных задач, схема взаимодействий между различными подразделениями компании, возможные трудности, пути разрешения критических ситуаций. Вся эта информация преподносится устно с показом слайдов и многое из сообщенного специалисту неясно. Из-за большого потока информации, не все данные об организации молодой специалист может запомнить и осознать.

Второй этап адаптации - практическое знакомство нового работника со своими обязанностями и требованиями, которые к нему предъявляются со стороны организации. На этом этапе специалисты проходят длительное обучение, продолжительностью семь недель.

Стоит отметить, что специалисты, которые проводят обучение, сами являются работниками Контактного центра и как никто другой, могут преподнести необходимую информацию. Специалист, который проводит обучение называется мультипликатором. Чтобы стать мультипликатором необходимо пройти отбор и соответствовать определенным требованиям. Отбор проходит массово, по внутренней почте направляется рассылка о наборе. Чтобы стать претендентом необходимо отправить резюме. Как правило, к требованиям относится стаж работы, который составляет не менее шести месяцев и качественные показатели. Существуют определенные этапы обучения, которые обязательно необходимо пройти всем претендентам на должность специалиста обслуживания вызовов.

На этапе обучения используются следующие формы:

- приветственная лекция «Добро пожаловать в Сбербанк», которая длится три часа;
- теоретическое обучение основным темам обслуживания клиентов «Инфо1» и «Банковские карты», затем практическое применение. Обучение длится семь недель;
- тренинг «Навыки эффективного обслуживания клиентов по телефону».

Сложность адаптации в Контактном центре обусловлена большой численностью коллектива и большими потоками информации. Дело в том, что обучение проходят большими группами от 30 до 50 человек. Период обучения достаточно продолжительный, за это время люди находят себе приятелей по интересам и привыкают друг к другу. После прохождения обучения необходимо сдать экзамены по изученным темам.

Особое внимание стоит уделить третьему этапу - наставничеству. Третий этап можно назвать действенной адаптацией. Это этап наставничества и затем перехода в "рабочую" группу. Этот этап состоит в собственно приспособлении новичка к своему статусу и значительной степени обуславливается его включением в межличностные отношения с коллегами. Длительность - десять рабочих дней. Наставничество является основным методом адаптации молодых специалистов в Контактном центре.

Наставник - квалифицированный и опытный сотрудник Центра, который прошел отбор и в дополнение к своим основным функциям, осуществляет развитие на рабочем месте закрепленных за ним сотрудников в части обслуживания обращений (вызовов) клиентов банка.

Целью внедрения наставничества является адаптация специалиста, обученного новому навыку обслуживания, в процесс самостоятельной работы на линии, за счет привлечения к процессу наставников Центра, способных эффективно передавать свои умения и навыки новому обученному специалисту. Ежедневно наставникам необходимо проводить со стажерами общее знакомство, которое включает в себя: объяснение стажерам их задач, on-line консультация при обслуживании стажерами новых вызовов, организация off-line консультации (перерыв, техническая учеба), разбор частых случаев (консультация off-line), помощь в поиске информации в базе знаний (on/off-line консультация). Наставник обязан: консультировать и контролировать каждого стажера, прослушивать по два звонка в день каждого стажера, готовить справочную информацию по ошибкам для обратной связи. Данная информация фиксируется в произвольной форме и доводится до молодого специалиста.

Процесс наставничества регламентирует «Памятка по методике организации профильного наставничества для специалистов в ЕРКЦ ОАО «Сбербанк России». В методике прописаны основные задачи наставника:

- способствование быстрой интеграции стажера в работу по обслуживанию клиентов на новом навыке/сплите;
- снижение уровня стресса стажера в первые дни адаптационного периода, за счет обеспечения своевременной и оперативной консультацией;
- формирование у стажеров позитивного отношения к навыку обслуживания и ответственного отношения к имиджу банка.

К обязанностям наставника относятся:

- отработка знаний, умений, навыков на рабочем месте стажера;
- разбор частых и частных случаев обслуживания клиентов, проведение технических учеб;
- отработка навыка эффективного поиска необходимой информации;
- своевременная и оперативная консультация стажеров во время обслуживания вызова клиента;
- демонстрация на собственном примере образца качественного обслуживания клиентов;
- прослушивание звонков в on-line, off-line режимах в период наставничества для контроля качества звонков стажеров;
- сбор и анализ обратной связи от стажеров.

Результатом работы наставника является положительная динамика показателей работы группы стажеров по КРІ и качеству обслуживания. Этап наставничества играет важную роль в адаптации специалистов. Благодаря наставнику молодые специалисты осваивают навыки, необходимые для самостоятельной работы.

Во время прохождения наставничества, также организовываются встречи с психологом, который готов объяснить способы преодоления стресса на работе и ответить на все интересующие вопросы. К активностям психолога можно отнести:

- в период наставничества специалисты заполняют «Дневник настроения», где отмечают свое эмоциональное состояние каждый день утром, перед началом рабочей смены и вечером, после ее завершения.

Психолог полученные данные анализирует и использует для оказания психологической помощи молодым специалистам;

- психолог проводит диагностику уровня эмоционального комфорта в первый и последний день наставничества и через неделю после самостоятельного выхода в линию (экспресс-диагностика, оценка по 10-бальной шкале). Таким образом, возможно проследить динамику уровня тревожности специалиста и при необходимости наметить корректирующие мероприятия.

Четвертый этап - функционирование. Этим этапом завершается процесс адаптации, он характеризуется постепенным преодолением производственных и межличностных проблем и переходом к стабильной работе. Считается, что по истечению 13 недель, включая обучение, специалист полностью адаптирован, и более он не нуждается в помощи наставников. Это завершение периода адаптации и непосредственное осуществление служебных обязанностей сотрудником. В соответствии с графиком сотрудник самостоятельно выполняет служебные обязанности. Задачей данного периода является стабильная работа.

Контроль за процессом адаптации молодых специалистов возлагается на мультипликаторов и наставников. После прохождения обучения проводятся контрольные тестирования по изученным темам, чтобы молодой специалист считался успешно обученным теоретическим знаниям, ему необходимо при прохождении тестирования дать не менее 90 % правильных ответов. Дополнительно осуществляется контроль за мультипликатором и наставником, его осуществляет эксперт ОМПиОК.

Большинство работников Контактного центра - это студенты, не имеющие опыта работы. Поэтому для адаптации прикладываются все силы. Для анализа процесса адаптации был проведен выборочный анонимный опрос 50 молодых специалистов, из них 25 специалистов проходили этап наставничества, другие 25 молодых специалистов работали менее двух недель в рабочей группе.

Была разработана анкета. Молодым специалистам необходимо было оценить работу наставников по 5-бальной шкале. Наименьшее количество баллов набрали несколько пунктов. Пункт «Ясно и понятно излагает материал» набрал 82 балла. Более 60 % опрошенных специалистов поставили оценку два, 36 % специалистов оценили на 1 балл. Пункт «Хвалит, поддерживает при необходимости» набрал 108 баллов, 42 % специалистов поставил оценку 3, около 8 % специалистов оценили работу наставника на ноль, 40 % специалистов — на 2 балла, 10 % специалистов оценили на один балл. Пункт «Быстро налаживает контакт, выстраивает рабочие отношения» набрал 84 балла, 4 % молодых специалистов - 0 баллов, около 30 % специалистов оценили на 1 балл, более 50% специалистов — на 2 балла, 8 % специалистов — на 3 балла.

Проанализировав ответы, можно сделать вывод, что больше всего баллов набрал пункт «Хвалит, поддерживает при необходимости», менее всего пункт «Ясно и понятно излагает материал». Данные оценки указывают на проблемы, связанные с умением наставников преподносить информацию молодым специалистам доступно.

Также в пункте пожеланий были выделены несколько пожеланий, которые написали большинство опрошенных.

1. Наставник обязан четко представлять цели своей деятельности, знать требования и потребности в этой сфере педагогической практики.
2. Наставник должен уметь наладить положительный межличностный контакт с каждым своим воспитанником, предложить конструктивные формы и методы взаимодействия.
3. Наставник несет моральную и административную ответственность перед самим собой и руководством за подготовку молодого специалиста.
4. Наставник обязан быть образцом для подражания и в плане межличностных отношений, и в плане личной самоорганизации и профессиональной компетентности, должен иметь высокие оценки качества обслуживания клиентов.

Данные пункты указывают, что для молодых специалистов помимо профессиональных знаний и навыков, очень важны личные качества наставника. К сожалению, на данный момент требования к наставнику четко не определены, а личные качества не рассматриваются. Также данная анонимная анкета показала, что при проведении данного опроса оценки, которые были поставлены, достаточно низкие. Соответственно можно сделать вывод, что целесообразно использовать данный метод опроса для получения отзывов о работе каждого из наставников от молодых специалистов. Сейчас анкета обратной связи не разработана.

Мотивация в период адаптации, предусмотрена для всех участников процесса. При трудоустройстве в Контактный центр, с молодыми специалистами заключается ученический договор, где оплата обучения составляет 50 % от оклада, это большое преимущество перед другими организациями, где за обучение в большинстве случаев платит претендент на должность, либо в лучшем случае обучение бесплатное. Мультипликатор во время занятий освобождается от основного вида своей деятельности, оплата труда производится в соответствии с отработанными часами, часовая ставка при этом не меняется. Наставник также освобождается от основного вида деятельности без изменения часовой ставки. Ежемесячная премия выплачивается максимальная, которая составляет 75 % от оклада. К материальной мотивации в Контактном центре относятся: официальная заработная плата, премирование по результатам работы за месяц, годовая премия, гарантированный размер ежемесячной премии 0,1 оклада, стипендия за первичное обучение, система сверхурочных, овертаймов, материальная помощь к отпуску, поощрение за стаж (от 3-х лет). К нематериальной мотивации в Контактном центре относятся:

- социальные гарантии: оплачиваемый отпуск в 28 дней, оплата больничных листов, предоставление декретного отпуска, система обязательного медицинского страхования, корпоративная пенсионная программа;
- нормированный рабочий день, четкий график работы, возможность обмена сменами, выбора удобного графика работы;
- комфортные рабочие места, оборудованные места для отдыха, «офисные кухни», столовая, современный тренажерный зал;
- трудоустройство без опыта работы, с незаконченным высшим образованием;
- бесплатное дополнительное обучение, участие в различных тренингах;
- прозрачная система горизонтального и вертикального карьерного роста;
- корпоративная программа добровольного медицинского страхования;
- возможность вступления в профсоюз и получения дополнительных льгот;
- участие в общественных мероприятиях (КВН, Сбербанкиада, художественная самодеятельность, фотоконкурсы, проведение корпоративных праздников и различных мероприятий внутри КЦ;
- награждение лучших сотрудников, участие в международном конкурсе «Хрустальная гарнитура»;
- корпоративные ценности;
- участие сотрудников в различных проектах Сбербанка, поощрение инновационной деятельности;
- возможность перевода в профильные подразделения Сбербанка;
- карьера в крупнейшем банке страны со 170-летней историей, вхождение в ТОП 25 крупнейших и надежных банков мира;
- льготные условия кредитования сотрудников.

Адаптация молодых специалистов в Контактном центре проходит в несколько этапов: подбор персонала, обучение, наставничество и функционирование молодого специалиста в рабочей группе. Причины для увольнения специалист видит при первой встрече со своими обязанностями на этапе функционирования, такая причина сообщена 34% молодыми специалистами при увольнении, соответственно главной задачей организации является правильная подготовка сотрудника к работе, и создание максимально благоприятных условий для вхождения сотрудника в должность. Во время анализа было выявлено, что при отборе наставников отсутствуют четко регламентируемые критерии, информация, которая предоставляется в качестве обратной связи молодым специалистам не доводится до главного специалиста рабочей группы, что приводит к дублированию работы с молодым специалистом, но уже в рабочей группе. Знакомство с Банком происходит в устной форме, отсутствует брошюра, которая могла бы быть выдана специалисту.

Адаптация - процесс активного приспособления человека к изменившейся среде с помощью различных социальных средств. Основным способом адаптации является принятие норм и ценностей новой социальной среды (группы, коллектива, организации, региона, в которые входит индивид), сложившихся здесь форм социального взаимодействия (формальных и неформальных связей, стиля руководства, семейных и соседских отношений), а также форм и способов предметной деятельности (например, способов профессионального выполнения работ, либо семейных обязанностей).

Показателем успешной адаптации является высокий социальный статус индивида в данной среде, а также его удовлетворенность этой средой в целом (например, удовлетворенность работой и ее условиями, вознаграждением, организацией и т.д.). Показателем низкой адаптации - перемещение индивида в другую социальную среду (текучесть кадров, миграция и т.д.), либо отклоняющееся асоциальное поведение.

Лесников Г.М. Карпова С.В
Финансовый университет при Правительстве РФ

ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ В КОНСАЛТИНГОВОМ БИЗНЕСЕ

По мере развития маркетинга в XXI веке продолжает усиливаться новая тенденция микромаркетинга, индивидуального подхода к потребителю, и особенно это характерно для сервисного рынка.

Большое влияние в экономике уделяется деловой отрасли. Так, в настоящее время активное развитие получили риелторские и консультативные услуги. Это объясняется желанием граждан не принимать участие в законодательных разбирательствах, а получить грамотную информацию от квалифицированных людей. Значительно вырос спрос в области финансового управления.

Целью данной работы является рассмотрение инновационного маркетинга, его особенностей в консалтинговом бизнесе.

Консультационная услуга – это особый вид информационных услуг, который зародился еще в глубокой древности. Значительный толчок в своем развитии он получил в ходе промышленной революции (с 60-х гг. XVIII в.), когда появились первые фабрики, а также связанные с этим институциональные и общественные преобразования, а во второй половине XIX в., возникло движение научного управления. Такое консультирование называли организацией производства, а консультантов – экспертами по эффективности [7, с 69].

Услуга консультирования – это трудоемкий вид профессионально предоставляемых услуг. Эффективность предоставляемых услуг, с учётом сферы услуг, прежде всего, определяется потенциалом консультантов. Важной чертой консультационной услуги является то, что её качественные показатели продолжают формироваться и в процессе после проектного обслуживания. Таким образом, консультационную услугу можно отнести к виду интеллектуальных услуг [2, с. 54]. В целом маркетинг консультационных услуг как действий, благодаря которым предлагаемые на рынке консультационные услуги доходят до клиентов.

Методология сервисного маркетинга в сфере консультационных услуг является довольно новым направлением в маркетинге. Безусловно, для нашей страны это связано как с молодостью самого маркетинга в насчитывающей чуть более двух десятков лет рыночной экономике, так и, собственно, с молодостью самого консультирования, претерпевающего не менее эффективное развитие в конце прошлого – начале нынешнего столетия.

При современных условиях существования современной бизнес-среды на первый план для предприятия выходят новые стимулирующие факторы деятельности. Больше внимание уделяется инновационной политике на предприятии как одному из инструментов для формирования оптимального портфеля продукции или услуг предприятия, современным маркетинговым инструментам (Интернет-маркетинг, нейромаркетинг, современные методы маркетинговых исследований и др.), использованию современных маркетинговых концепций и их разновидностей (маркетинг инноваций, концепция интегрированного маркетинга и т.д.) в формировании стратегии развития предприятия.

Инновационная маркетинговая стратегия содержит [4, с. 25]:

- стратегический выбор продуктов и систем;
- использование синергетических эффектов;
- подбор и оптимизацию пригодных технологий;
- кооперации в инновационной сфере с другими предприятиями.

Согласно теории инновационного маркетинга процесс восприятия нового товара состоит из следующих этапов [1, 6]:

1. Первичная осведомленность, которой недостаточно для восприятия предлагаемой инновации потенциальным потребителем.
2. Узнавание товара, когда потребитель уже имеет некоторую информацию, проявляет интерес к новинке и ищет дополнительную информацию об этой новинке.
3. Идентификация нового товара, в процессе которой потенциальный потребитель сопоставляет новинку со своими потребностями.
4. Оценка возможностей использования нововведения. Потребитель принимает решение об апробации нововведения.
5. Апробация новшества потребителем с целью получения информации об инновации и о возможности приобретения.
6. Принятие (или непринятия) решение о приобретении или инвестировании в создание новшества.

В процессе формирования маркетинга инноваций формируется стратегия маркетинга и инновационная стратегия, содержащая перспективные и текущие цели предприятия, описание задач, которые необходимо решить для достижения этих целей, перечень мероприятий, направленных на решение поставленных задач, контрольные показатели и критерии достижения целей. В общем случае она включает стратегию формирования и развития целевого рынка, товарную стратегию, ценовую стратегию, стратегию продвижения продукции на рынок (включая систему сбыта и товарооборот), стратегию создания и стимулирования спроса и т.д. [14]

Принимая во внимание тот факт, что большая доля производимого в области консультационных услуг продукта сопряжена с неразрешимыми пока на сегодняшний день проблемами, затрагивающими интеллектуальный капитал компании и сложность доказательства того, кому принадлежит собственность на него, следует отметить, что данная особенность напрямую сказывается на механизмах, а зачастую и самой возможности осуществления инновационного маркетинга консультационного продукта.

В данном случае целесообразным будет обратиться к вопросу о необходимости демонстрации пилотных проектов, а также предоставлении концепции реализации конкретных задач в целях исполнения заказа, в частности, при формировании заявок, подаваемых в составе конкурсной документации при проведении тендеров на исполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Речь идет о ситуации, которая складывается еще до открытия финансирования либо на стадии исполнения проектных работ, когда большая часть плана уже известна заказчику, а полная стоимость еще не внесена на счет исполнителя. Необходимо подчеркнуть, что разработка и предоставление плана работ в конкурентной борьбе за получение выгодного заказа является действенным способом преодоления свойства неосвязаемости продукта экономической деятельности в сфере консультационных услуг. При этом передача в руки потенциального заказчика данных может свести к нулю дальнейшие попытки исполнителя в борьбе за получение конкретного заказа.

Безусловно, основная сложность заключается в том, что исполнитель вынужден демонстрировать свой продукт. По крайней мере, в той части, на которой базируется построение генеральной линии в исполнении потенциального заказа. Вместе с тем именно выработка такой линии – концепции – зачастую и есть наиболее «значимая часть» в реализуемом проекте. И хотя ее стоимость может быть значительно более низкой по

сравнению с общими объемами финансирования по проекту (особенно, например, в случаях с реализацией государственных целевых программ), однако ее долевая ценность в общем объеме вложенных в проект креативных, интеллектуальных ресурсов зачастую является в несколько раз превосходящей.

Опасность заключается в том, что потенциальный заказчик нередко удовлетворяется той частью информации, что представлена в заявке и, не требуя от автора развития темы, как и не считая необходимым оплатить эту довольно дорогостоящую работу (ее стоимость, как правило, закладывается в смету будущего контракта, до которого дело все более часто так и не доходит), присваивает себе авторство и отдает контракт на исполнение другой, более дружественной, дешевой, по каким-либо иным соображениям более предпочтительной компании.

При этом сами предполагаемые работы претерпевают изменения в сторону упрощения.

В связи с этим большую актуальность приобретают следующие инновационные способы продвижения продукта экономической деятельности консультационных компаний:

1) развитие визуальных форм предоставления планировочных документов;

2) не только представление руководителя консультационной компании как успешного предпринимателя и консультанта, но и формирование его образа как политического и общественного деятеля.

В связи с первым стоит отметить, что представление исполнителем сущности реализации предполагаемых заказов принимает форму презентации, которая включает в себя, прежде всего, план исполнения предполагаемого заказа и поэтапную структуру исполнения работ.

Заказчик при этом получает к рассмотрению пакет презентационных материалов различной степени сложности. Гарантией квалификации исполнителя в данном случае выступает уже не частично прописанная концепция исполнения, а портфолио организации, которая предлагает себя в качестве исполнителя заказа, а также необходимые копии бухгалтерских документов, банковские гарантии, справки из налоговой инспекции, фондов медицинского и социального сервиса и т.д.

В развитие второго подчеркнем, что, как правило, именно в ключе эффективного развития консультационной компании, а также взаимосвязанных процессов, сопряженных, например, с реализацией крупных государственных контрактов, следует акцентировать внимание на следующем: при отсутствии необходимых шагов, учитывающих намерения руководителя консультационной компании и предпосылки будущего развития компании, складывающиеся на основании уже достигнутых результатов, существует реальная опасность того, что столь необходимые и, казалось бы, «вполне заслуженные» (на основании, например, высококвалифицированной, блестящей реализации крупных государственных заказов) новые заказы могут не состояться.

В связи с этим представляется необходимой максимальной активизация GR-ресурса в интересах как самого руководителя лица, так и в интересах консультационной компании [4, с. 56].

Приведем здесь два первоначально необходимых к развитию направления:

- определиться с набором жизненно необходимых для успешного продвижения консультационной компании в будущем статусов, мероприятий, контактов в различных сферах (структуры: Администрация Президента, Правительство РФ, Государственная Дума ФС РФ, общественные и профессиональные организации и т.д.).

- сформировать список основных конкурентов, которые на сегодняшний день могут представлять серьезную угрозу реализации амбициозных планов компании и начать работу, способствующую их дезавуированию.

При этом формирование стратегического плана развития, позволяющего избежать обозначенных проблем уже в ближайшем будущем, возможно при проведении соответствующего информационно-аналитического обследования актуальной ситуации, в первую очередь по обозначенным двум направлениям. Дальнейшее же формирование на этом основании тактики реализации необходимых шагов и их воплощение в жизнь будут способствовать тому, что прежде всего «политический» вес руководителя консультационной компании будет приведен в состояние, которое, с одной стороны, будет гарантировать дальнейший успех, с другой – выступит своего рода надежной защитой от потери актуального статуса и уровня компании.

Высокое качество обслуживания клиентов является необходимым элементом в повышении конкурентоспособности сервисных компаний; особое внимание при этом уделяется личной продаже сервисных услуг менеджерами компании, максимальная степень открытости сервисных операций, быстрое и справедливое урегулирование гарантийных случаев.

Учет международного опыта и конкурентных позиций сервисных компаний в связи с расширением границ сервисного маркетинга; кроме анализа отечественного сервисного рынка и всех его составляющих, необходимо знать особенности сервиса и специфику рынков других стран, а также изучать возможность конкуренции со стороны иностранных сервисных компаний.

Маркетинг инноваций состоит из многих этапов, каждый из которых имеет свою ценность для внедрения инновации на предприятии. При этом маркетинг инноваций, как комплексный инструмент, ориентированный на достижение определенных целей в условиях конкурентного среды, когда цели других субъектов рынка могут с ними не совпадать. Это противоречие следует учитывать, когда осуществляется согласование действий в рамках формирования комплекса маркетинга и инновационного развития (внедрение инновационной стратегии) предприятия.

В общем плане маркетинг инноваций заключается в обслуживании разработки и реализации инноваций, разработки и внедрение инновационной стратегии предприятия, выявлении факторов, от которых зависит конкурентоспособность предприятия в целом и его продукции.

Маркетинг инноваций в консалтинге предполагает использование усовершенствованных методов, подходов и средств, которые используются консультантами, что помогло бы заказчикам в получении желаемых результатов.

Необходимо помнить о тех ожиданиях, которые на сегодняшний день предъявляют заказчики консалтинговых услуг. Прежде всего, это наличие действенной поддержки, участие консалтинговой фирмы в процессе организации бизнеса и в процессе управления и осуществления намеченного плана активности. Инновационный маркетинг в консалтинге должен быть направлен в первую очередь на увеличение эффективности содействия клиентам. Идеальным вариантом было бы, если бы маркетинг инноваций рождался в совместной работе и обсуждении консалтинговой компании и её клиентов, чтобы в полной мере понимать потребности клиента и совмещать их с современными и инновационными маркетинговыми технологиями.

Одним из примером таких инноваций в консалтинге является использование паттернов. Множество бизнесов имеет ряд общих или схожих проблемных ситуаций. Такие ситуации могут быть изучены, систематизированы, описаны, введены общую терминологию. Это приведет к лучшему пониманию между компанией и клиентом. Таким образом, возможным становится создание бизнес паттернов.

Инновации в консалтинге, касающиеся управленческой сферы, могли бы такому предприятию организовать оптимальный порядок принятия решений и выйти на качественно новый уровень развития [12, с. 77].

Таким образом, среди основных инструментов активного влияния маркетинга инноваций на деятельность консалтинговых компаний следует указать мероприятия комплекса стимулирования, проведения адекватных ситуации на рынке ценовой и сбытовой политики. Среди действенных мероприятий следует обратить внимание на опережающее по времени, по сравнению с развитием реальной ситуации на рынке, имитационное моделирование процессов восприятия новой продукции потребителями и другими субъектами рынка.

Также практическое применение концепции маркетинга с целью определения методологии выбора проектов инновационного развития позволяет повысить степень обоснованности решений по управлению выбором направлений инновационного развития отечественных предприятий в нестабильной рыночной среде переходной экономики.

Список литературы:

1. Багиев Г.Л. Основы организации маркетинговой деятельности на предприятии. СПб.: Обл. правл. ВНТОЭ, 2011. – 240 с.
2. Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник. – М.: КНОРУС, 2010. – 672 с.
3. Быкова Е.В. Финансовое искусство коммерции /Е.В. Быкова, Е.С. Стоянова М.: Перспектива, 2011. 154 с.
4. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление. Полный курс МВА. Принципы управленческих решений и российская практика. – 2-е изд., перераб. и доп. М.: Эксмо, 2012. – 496 с.
5. Дихтль, Е. Практический маркетинг /Е. Дихтль, Х. Хершген. М.: Высшая школа, 2012. – 369 с.
6. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филипп Котлер /Пер с англ. М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2011. – 224 с.
7. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. СПб.: Питер, 2011. – 311 с.
8. Котлер, Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 2012. – 734 с.
9. Кучерова Н.В., Маяковская О.В., Джораев В.О. Основы сервисного дела. Оренбург:ИЦОГАУ,2013. 164 с.
10. Песоцкая Е.В. Маркетинг. СПб.: Питер, 2011. – 305 с.
11. Рэпп С., Коллинз Т.Л. Новый максимаркетинг: пер с англ. Челябинск: «Урал ltd», 192010. – 535 с.
12. Стаханов В. Маркетинг сферы услуг. М.: Экспертное бюро, 2011. – 214 с.
13. Bitner M., Zeithaml V. Services marketing. Massachusetts, 2012. – 187 p.
14. Карпова С.В. Инновационная маркетинговая политика российских компаний: Монография. - М.: ООО «Эльф ИПР», 2010. – 320 с.

**Мелоян К.А., Темнякова Т.В.
Омский филиал Финуниверситета**

ИССЛЕДОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: Авторы данной статьи акцентируют свое внимание на базовых определениях корпоративной культуры, ее структуре и функциях. В статье рассматриваются особенности корпоративной культуры в системе университетского образования. Это позволяет определить ее тип, выделить компоненты, выявить существующие проблемы.

Ключевые слова: корпоративная культура, университет, типы корпоративной культуры, профессиональная корпоративная культура, сотрудники.

RESEARCH OF CORPORATE CULTURE IN THE ORGANIZATION

Annotation: The authors of this article focuses attention on base definition of corporate culture, its structure and functions. The article is devoted to the problem of Corporate Culture in the system of University education. It reveals the meaning, the main components and levels of Corporate Culture.

Keywords: corporate culture, professional corporate culture, elements of corporate culture, university, questionnaire.

Положительные результаты деятельности разного рода организаций в значительной степени зависят от того, насколько интересы отдельных сотрудников совпадают с интересами организации и общей идеей. Мощнейшим стратегическим инструментом, который позволяет направлять подразделения и отдельных лиц на единые цели, стимулировать инициативу сотрудников, обеспечивать и облегчать общение, является корпоративная культура. Именно она формирует историю организации и ее организационную структуру, правила коммуникации и принятия решений, внутренние распорядки, ценности и традиции, а также делает ее уникальной.

Каждая организация имеет свою культуру. Подобно тому, как характер оказывает влияние на поведение человека, организационная культура оказывает влияние на действия и мнения людей в компании. Она помогает определить, как служащие подходят к решению проблем, обслуживают клиентов, ведут дела с поставщиками, реагируют на конкурентов, а также как в целом они осуществляют свою деятельность в данный момент и планируют работать в будущем. Она определяет место организации в окружающем мире, олицетворяет собой те неписаные правила, законы и нормы, объединяющие членов организации и связывающих их вместе.

Корпоративная культура позволяет всем работникам организации идентифицировать себя как некое целостное образование, имеющее свои отличительные особенности в сравнении с другими аналогичными образованиями (организациями). Именно корпоративная культура, объединяя людей в организации, позволяет сделать возможным достижение общих целей, реализацию общих задач, основанных на сложившихся принципах деятельности.

В настоящее время существует довольно много определений корпоративной культуры. Ниже приведены некоторые из них.

- «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“». (Э. Жак, 1952). [1]

- «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». (Х. Шварц и С. Дэвис, 1981). [2]

- «Комплекс базовых предположений, приобретенный, обнаруженный или разработанный группой для того, чтобы научиться справляться с проблемами внешней адаптации внутренней интеграции, функционирующий достаточно долго, чтобы подтвердить свою состоятельность, и передаваемый новым членам организации как единственно правильный». (Э. Шейн, 1985). [3]

- «Культура – это общие для всех и относительно устойчивые убеждения, отношения и ценности, существующие внутри предприятия». (П. Добсон, А. Уильямс, М. Уолтерс, 1993). [4]

- «Корпоративная культура – очень сложное, многослойное, динамичное явление, включающее и материальное, и духовное в поведении предприятия по отношению к субъектам внешней среды и к собственным сотрудникам». (В.А. Спивак, 2001). [5]

В контексте университетов представляется возможным существующее множество определений свести к двум. Смысл первого заключается в том, что корпоративная культура представляет собой нечто такое, что организация *имеет*. Иначе говоря, корпоративная культура – это атрибут организации, который представляет собой совокупность поведенческих норм, ритуалов, символов, традиций, мифов и т.п., которые соответствуют ценностям, присущим организации, разделяемым ее сотрудниками, а также передающимся в виде «жизненного опыта» организации, определяющим ее восприятие самой себя и других организаций в материальной и социальной среде и отражающим ее неповторимость, индивидуальность. Смысл второго определения заключается в том, что корпоративная культура – это то, чем организация *является*, т.е. то, как она осуществляет свою миссию внутри, равным образом как и вне самой себя, или, говоря другими словами, – *способ существования* организации. С практической точки зрения выбор одного из определений определяет пути изменения, развития корпоративной культуры, а также способы воздействия на нее.

Существующие на сегодняшний день исследования предоставляют достаточно подтверждений неопровержимой связи между высокими производственными показателями компании и ее корпоративной культурой. Конечно, культура – это не единственная составляющая успеха. Очень важны и другие аспекты, такие как структура компании и ее стратегия, организация процессов производства и система оплаты, конкуренция, состояние рынка, а также многое другое. Тем не менее, нельзя не согласиться с тем, что корпоративная культура – это ключевой компонент на пути к успеху.

В каждой организации есть определенный стандартный набор элементов корпоративной культуры. К таким элементам можно отнести: корпоративные издания (журнал, газета, бюллетень); внутрифирменное обучение; наставничество; наличие праздничных и знаменательных дат организации; корпоративные праздники; встречи руководства с коллективом, в том числе с рядовыми сотрудниками. Любой из элементов корпоративной культуры, который предполагается использовать должен быть осмыслен таким образом, чтобы иметь ясное представление об ожидаемом эффекте и целях его включения в систему корпоративной культуры.

Что касается классификации типов корпоративных культур, то ее приводят практически все исследователи, занимающиеся данной проблемой. Рассмотрим одну из наиболее распространенных классификаций.

Д. Коул подразделяет корпоративную культуру на четыре типа:

- бюрократическую (культура, основанная на господстве регламентов, процедур и правил. Источником власти служит должность членов организации);
- предпринимательскую (работников интересуют только их личные цели. Они равнодушны к специфическим задачам организации, кроме такой универсальной цели, как достижение максимальной прибыли);
- органическую (в большей степени работники склонны реагировать на воздействие своих товарищей, нежели чем на инициативы начальства);
- партисипативную (каждый индивидуум уникален, в связи с этим стандартные управленческие подходы не срабатывают, они должны быть сформулированы применительно к конкретному сотруднику и ситуации).

С целью выявления особенностей корпоративной культуры Финансового Университета при Правительстве РФ нами было проведено анкетирование сотрудников по сплошной выборке (в опросе участвовало 20 человек). Оно позволило определить доминирующий тип корпоративной культуры. Исследование подтверждает результаты ранее проводимых исследований (Н.Н. Богдан, И.Ю. Парфенова), в которых отмечается, что в вузах преобладает бюрократический тип.

Также во время социологического исследования анализировались мнения и оценки руководителей, профессорско-преподавательского состава, специалистов и служащих. Данное исследование показало, что большая часть сотрудников (85%) затруднялись ответить на вопросы; 65% были не согласны с формулировкой вопросов, еще 20% категорически отказались отвечать. Лишь 15% опрошенных заполнили анкеты согласно приложенной инструкции. Подавляющее большинство сотрудников (70%) убеждены, что деятельность университета должна направляться коллективной работой на основе общей идеи, а также, что повседневная работа должна быть творческой и постоянно совершенствоваться; 50% от общего числа опрошенных считают, что желание и интересы отдельных сотрудников должны совпадать с интересами университета и общей идеей; по мнению 70% респондентов, основная задача руководства заключается в предоставлении сотрудникам возможности развития, создании общих условий движения; более четверти сотрудников университета придают большое значение рабочей обстановке, они полагают, что рабочая атмосфера должна быть стабильна, знакома и предсказуема. Что же касается вопроса, связанного с коммуникацией между сотрудниками, то по мнению подавляющего числа респондентов, она должна строиться на основе деловых интересов и общего дела. Наибольшее предпочтение преподаватели и сотрудники отдавали такому основному принципу работы университета как: « Без порядка и сильная рать погибнет», в то время как принцип «Время-деньги» никто не посчитал главенствующим.

О полной однородности группы преподавателей по отношению к существующим ценностям и нормам мы говорить не можем. Не учитывая тот факт, что по отношению к ценностям культуры наблюдается присутствие мнения большинства, по ряду корпоративных ценностей всё же существуют различия. Вдобавок мы признаем значительное влияние истории формирования университета, а также личности руководителя каждого конкретного подразделения вуза на культивирование определенных ценностей, норм, традиций и установок. Необходимо отметить, что прослеживается четкая тенденция в разделении опрошенных преподавателей на тех, кто в большей степени удовлетворен и доволен своей работой, придерживается ценностей заведения, поддерживает нормы организационной культуры, то есть, кто в большей степени привержен университету, и тех, кто придерживается иного мнения. Удовлетворенных работой и положительно настроенных сотрудников оказалось значительно больше. Подводя итог всему вышеизложенному, необходимо отметить тот факт, что корпоративная культура не является чем-то неизменным и застывшим. Основываясь на том, что главная ее цель – это способствование эффективной деятельности организации, корпоративная культура должна развиваться вместе с ней, и быть такой, какой она нужна в текущий момент времени.

Список литературы:

- 1) Баринов В.А., Макаров Л.В. Корпоративная культура предприятия в России // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – № 2
- 2) Валуев С.А., Игнатьева А.В. Организационный менеджмент. - М.: Нефть и газ, 2011.
- 3) Schein E.H. 1991. Legitimizing Clinical Research in the Study of Organizational Culture. Sloan School of Management Working.

- 4) Гибсон Дж.Л., Иванцевич Д.М., Доннелли Д.Х. Предприятия: поведение, структура, процессы: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2010.
- 5) Виханский О.С., Организационная культура. – М.: Экономист. 2013.
- 6) Базаров Т.Ю. Управление персоналом. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.

Мельник Д. М.
Омский филиал Финиуниверситета

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация. Коммерческие банки, работающие на финансовом рынке в условиях современной экономико-политической системы, находятся в жестких рамках конкурентной борьбы за сохранение и улучшение своего рыночного положения. В таких условиях сохраняют стабильность и имеют возможность развиваться только те банки, которые обладают высокой конкурентоспособностью — интегральной характеристикой, включающей в себя и финансовые, и нефинансовые показатели, такие как новые технологии, инновационные методы ведения бизнеса.

Ключевые слова. Конкурентоспособность, надежность, имидж банка, финансовая устойчивость, эффективность деятельности, доступность, кредитный рейтинг.

CREATING A COMPETITIVE STRATEGY OF COMMERCIAL BANKS

Abstract. Commercial banks operating in the financial market in today's economy and political system, are under tight competition to maintain and improve its market position. In such conditions are stable and have the opportunity to develop only those banks that are highly competitive - an integral characteristic, which includes both financial and non-financial indicators, such as new technology, innovative business practices.

Keywords. Competitiveness, reliability, image bank, financial stability, efficiency, availability, credit rating.

Современное положение банковской системы России и прогнозы ее развития в условиях посткризисного периода и глобализации экономики приводят к еще большему осознанию актуальности такой характеристики как конкурентоспособность банка. Конкурентоспособность коммерческого банка — это способность банка эффективно конкурировать на рынке как продавец (размещая деньги, оказывая услуги) и как покупатель, привлекая деньги у физических лиц и предприятий с целью, в конечном счете, максимизации прибыли. С другой стороны, конкурентоспособность коммерческого банка — это показатель его преимущества перед банками-конкурентами в определенный временной промежуток на рассматриваемом рынке. Она определяется большим числом факторов, к числу которых можно отнести конкурентоспособность продуктов и услуг, финансовое положение кредитной организации, общую экономическую ситуацию в стране (регионе) и т.д. Данный показатель может быть рассчитан как по банку в целом, так и по выбранным (целевым) сегментам обслуживания (кредитование, расчетно-кассовое обслуживание, сберегательное дело и т.д.).

Важным моментом при определении конкурентоспособности коммерческого банка является учет двух ее составляющих статической, связанной с занимаемой позицией на рынке, и динамической, характеризующей тенденции развития рыночного потенциала банка. Основой оценки статической составляющей конкурентоспособности зачастую служат разнообразные рейтинги.

Классическим примером банковских рейтингов является рейтинг коммерческих банков, ранжированных по убыванию чистых активов.

Таблица 1. Рейтинг российских банков на 1.03.2014 г. по размеру чистых активов

№	Банк	Чистые активы млн. руб.
1	Сбербанк России	17 308 935 043
2	ВТБ	5 818 555 489
3	Газпромбанк	3 905 878 925
4	ВТБ 24	2 202 101 644
5	Россельхозбанк	1 864 238 034
6	Банк Москвы	1 755 314 592
7	Альфа-Банк	1 514 216 523

Данные представлены из источников РБК.

По данным Таблицы 1. Можно сказать, что наличие высокого рейтинга коммерческому банку дает ряд преимуществ, таких как:

- возможность расширения занимаемой доли рынка;
- повышение рентабельности работы и конкурентоспособности на рынке заемных ресурсов за счет снижения стоимости привлечения ресурсов и установления ставок в зависимости от рейтинга;
- повышение доверия со стороны клиентов, рост привлекательности в качестве заемщика, а значит, привлечение новых клиентов и их ресурсов.

Также рейтинг коммерческих банков может формироваться по отдельным финансовым показателям банка, такими как размер капитала, прибыль, остаток ссудной задолженности, по вкладам физических лиц, так и путем оценки расчетных показателей надежности и стабильности.

Основными субфакторами надежности являются: имидж банка, финансовая устойчивость, эффективность деятельности. Имидж банка – это совокупность представлений, образов, существующих у клиентов и общественности о данном банке. Имидж банка может быть как эмоциональным по критерию – известность банка, так и рациональным мотивом выбора банка по критерию – собственник банка. Как правило, имидж банка играет большую роль на рынках где существует концентрация и имеются явно выраженные лидеры (в том числе системообразующие банки). Качество обслуживания – это тот критерий выбора банка, который потенциальный клиент не может оценить объективно до тех пор, пока не начнет пользоваться услугами данного банка. Поэтому клиенты ожидают получить качественное обслуживание прежде всего в известных банках, дорожащих своей репутацией.

Основой успешной деятельности банка является его финансовая стабильность, поэтому следующим субфактором надежности является финансовая устойчивость, которая наиболее адекватно определяется кредитными рейтингами ведущих рейтинговых агентств, и капитализацией банка, которая является основным показателем устойчивости работы банка по зарубежным критериям. Капитал банка представляет собой важнейший буфер, способный абсорбировать риски. Капитал также является фактором роста, так как с помощью собственных средств банк может финансировать свои активы, сделки M&A, инвестировать в основные средства, информационные технологии и так далее.

Эффективность деятельности является показателем того что банк не только может привлекать средства клиентов, но и способен эффективно их размещать и получать доход. Основными статьями доходов являются процентные и комиссионные доходы, которые оцениваются в чистой форме, то есть за вычетом соответствующих расходов. Оптимизация уровней доходов и расходов в соответствии с масштабом деятельности банка позволяет максимизировать прибыль до налогообложения. В тоже время структура доходов, построенная как на стабильных постоянных доходах, так и на дополнительных непрофильных классическому коммерческому банку может значительно улучшить финансовый результат. Величина полученной прибыли и рентабельность активов и капитала являются основными критериями определения субфактора-эффективность деятельности.

Методики анализа финансового состояния коммерческих банков, их платежеспособности и надежности, используемые в российской банковской практике и за рубежом, свидетельствуют о том, что все они по существу оценивают одни и те же объективно существующие факторы, влияющие на функционирование банка. Однако методики отличаются друг от друга множеством конкретных подходов к учету этих факторов, набором факторов, системой конкретных оценочных показателей, отражающих различные стороны банковской деятельности, оценкой значимости тех или иных факторов в общей совокупности, системой группировки оценочных показателей в единую модель и способом получения результата анализа работы банка в целом.

Сделав вывод по вышеперечисленным записям, хотелось бы отметить, что конкурентоспособность банка зависит от очень многих факторов, среди которых ряд управляемых:

- эффективность использования всех видов ресурсов банка;
- уровень цен и издержек банка;
- ассортимент и качество банковских продуктов;
- размер и удобство расположения сбытовой сети;
- имидж банка (ценность брэнда);
- информационная прозрачность банка;
- фаза жизненного цикла банка.

Также учитывается влияние внешней среды на кредитоспособность банков, а именно – банковского регулирования и надзора, экономической ситуации, правовой системы и политической стабильности.

Конкурентоспособность коммерческого банка характеризуется как способность успешно оперировать на конкретном рынке (регионе сбыта) в данный период времени путем разработки и реализации конкурентоспособных услуг.

Реализация банковских продуктов и услуг — важнейший вид деятельности любого коммерческого банка. Стратегической целью банка и всех его служб является увеличение прибыли посредством привлечения максимального числа клиентов, расширения рынка сбыта своих продуктов и услуг, увеличения рыночной доли.

В настоящее время конкуренция на банковском рынке возросла настолько, что для того чтобы выжить, банки должны научиться продавать полный набор банковских продуктов и услуг, т.е. создавать своего рода банковские универмаги с обслуживанием клиента с одного прилавка.

Список использованных источников:

- 1.[электронный ресурс]://www.rbk.ru/
- 2.Мамаева Д.С. Банковская конкуренция // Деньги и кредит. - 2010

Мишина М. Ю. Червонных М. И.

Омский Государственный Педагогический Университет, г. Омск

МИССИЯ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье дан обзор первого этапа эффективного управления развитием любой организации – разработка миссии организации. Многие руководители организаций делают ставку на извлечение прибыли и указывают на это в формулировке миссии. Однако мы укажем на то, что имеет более важный смысл в предназначении организации.

In article the review of the first stage of effective management by development of any organization – development of mission of the organization is given. Many heads of the organizations stake on generation of profit and point to it in the mission formulation. However we will specify that makes more important sense in mission of the organization.

Ключевые слова: миссия, целевые ориентиры, философия организации, стратегическое видение, прибыль

Keywords: mission, target reference points, organization philosophy, strategic vision, profit

В современных экономических условиях перед руководством компании часто стоит проблема выбора из нескольких целей и задач, таких как обеспечение прибыльности, рост производства, улучшение качества, снижение издержек, рост стоимости капитала, удовлетворение потребителей.

Организация не может успешно выживать в конкурентной среде, если она не имеет четко определенных ориентиров, направлений, которые задают то, к чему она стремится, чего она хочет добиться в своей деятельности. В первую очередь появление целевого начала связано с тем, что организация — это объединение людей, преследующих определенные цели.

Каждая организация существует и действует ради достижения своих собственных организационных целей. Цели классифицируют по различным критериям. Возникает вопрос: что объединяет все разнообразие часто разнонаправленных целей организации?

«Этим объединяющим началом является миссия организации» [5, с. 130].

Миссия — это предназначение и смысл существования организации для ее собственников и сотрудников, покупателей и деловых партнеров, среды обитания и общества в целом [2, с.115]. В миссии проявляется отличие организации от ей подобных, и это отличие затем формируется и реализуется в стратегии ее функционирования и развития.

В миссии должны быть отражены следующие характеристики организации:

- целевые ориентиры, т.е. то, на что направлена деятельность организации и к чему она стремится в своей долгосрочной перспективе;
- сфера деятельности и рынок, на котором организация осуществляет реализацию своего продукта;
- философия организации, выраженная в принятых ею ценностях и верованиях.

Эти характеристики формируют имидж организации, ее организационную культуру и способность к выживанию в конкурентной среде.

В науке и практике миссия организации классифицируется по критериям, которые приведены в таблице 1.

Миссия дает субъектам внутренней и внешней среды общее представление об организации, к чему она стремится, какие средства она готова при этом использовать; способствует внутреннему единению организации и формированию ее корпоративного духа; создает возможность для более эффективного управления

организацией, поскольку является базой для установления ее целей и стратегии, распределения ее ресурсов; раскрывает для сотрудников организации смысл и содержание их деятельности.

Можно привести пример, как может быть сформулирована миссия кафедры высшего учебного заведения, выпускающая менеджеров: «Наша миссия заключается в том, чтобы восполнить пробел в подготовке менеджерских кадров для предприятий, производящих продукцию или работающих в сфере услуг, образованный сменой функций управления в развивающейся системе рыночных — конкурентных отношений, путем внедрения учебных технологий, обеспечивающих непрерывное творческое и практическое развитие, являющихся гарантом получения выпускниками достойной работы и адекватного финансового вознаграждения, а также создания инфраструктуры непрерывного бизнес-образования и управленческого консалтинга, в котором найдут удовлетворение не только сотрудники кафедры, студенты и ее выпускники, а также общество деловых людей».

Многие руководители не обременяют себя выработкой и формулированием миссии организации, считая ее для себя очевидной.

Таблица 1. Определение понятия «миссия организации» в науке и практике [3, с.75]

Классификационное назначение	Основные характеристики
Миссия-предназначение	Обозначает главные характеристики организации: - вид деятельности; - характеристику товара или услуги; - характеристику потребителей продукции; - отличительную особенность товара (услуги) от продукции конкурентов; - общественную пользу.
Миссия-политика	Концентрирует в себе набор самых основных целей развития организации, дает четкое представление о ее развитии и функционировании
Миссия - стратегическое видение	Отражает взгляды ведущих менеджеров на перспективы развития организации и ее долгосрочную перспективу
Миссия-ориентация	Дает развернутое представление о системе ценностей, которым следует руководство и персонал организации, что позволяет в общих чертах определять ее поведение по отношению к потребителям и партнерам, обществу и природе
Миссия-философия	Отражает философию бизнеса, мировоззренческую позицию, объединяет мир бизнеса с миром индивидуума, помогает сотрудникам однозначно воспринимать события. Помогает управленцам и персоналу оценить перспективы и возможности своей работы в организации

Часто под миссией понимается необходимость получения прибыли, которая скорее является внутренней проблемой организаций. Г. Форд, хорошо понимающий значение прибыли, определил миссию компании «Форд» как предоставление обществу дешевого транспорта, считая, что при такой постановке прибыль едва ли пройдет мимо. В свое время американские железные дороги не смогли сохранить высокую конкурентоспособность и прибыльность, потому что руководство этих компаний определило свою миссию в рамках железнодорожных, а не транспортных перевозок.

Совершенно противоположный пример формирования миссии в сфере бизнеса транспортных перевозок связан с именем одного из студентов Йельского университета. Миссия организации, сформулированная им в 1960-е гг. в дипломной работе, звучала как обеспечение доставки маленьких посылок и бандеролей по территории страны в пределах суток. Поскольку реализацию такой миссии можно было обеспечить исключительно путем создания авиалиний, стоимость перевозок возрастала в 40 раз. Можно ли было надеяться в будущем на успешный бизнес с такой постановкой миссии и напрямую конкурировать с такими могущественными в то время компаниями, как «Ю Пи Эс» и «Американская почтовая служба»? Однако автор той «странной» работы, Фредерик У. Смит в сформулированной им миссии интуитивно предвидел потребности общества в быстрой доставке небольших бандеролей. За короткий период после создания им корпорации «Федерал экспресс» она приносила в год 600 млн долл., а президент в первый же год управления этой компанией имел зарплату 58 млн долл. в год.

Многие организации не удовлетворяются формулировкой стратегического видения и миссии-предназначения и уточняют характер поведения организации через ценностные ориентации, которых она придерживается [4, с. 38]. Известный специалист в области стратегического планирования И. Ансофф утверждает: «...поведение не является свободным от воздействия ценностных ориентаций; как индивиды, так и организации проявляют предпочтение к определенным типам стратегического поведения, даже если это означает потери с точки зрения результатов» [1, с. 33].

«Работать во имя лучшей жизни, лучшего мира для всех» — таков лозунг японской корпорации «Омрон». «Мы не продаем свою продукцию, мы удовлетворяем потребности общества».

Однако необходимо помнить, что за блестящим фасадом компании от глаз непосвященных кроются такие приоритеты, как выживание, рост и развитие во имя главного фактора мотивации — прибыли.

Миссия не должна нести в себе конкретные указания относительно того, что, как и в какие сроки следует делать организации. Она задает основные направления движения организации, расположение организации к процессам и явлениям, протекающим внутри и вне ее.

Миссия должна быть сформулирована таким образом, чтобы исключать возможность неоднозначного толкования, но в то же время предоставлять свободу выбора пути достижения поставленной цели и удовлетворения потребностей клиентов [5, с.134].

Таким образом, миссия не может содержать в себе узкое значение извлечение прибыли организацией, она должна быть сформулирована так, чтобы отражать основные целевые ориентиры организации, что является основой для дальнейшего ее развития.

Список литературы:

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Экономика. – М.: 1989. 303 с.
2. Дорофеев В.Д. Менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 440 с.
3. Кнышова Е.Н, Менеджмент. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2008. – 308 с.
4. Мешков А.Ю. Проблема определения миссии университета как организации // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Образование. Педагогические науки. 2012. № 41 (300). С. 36-41.
5. Сафина Г.М. Формирование миссии как фактор развития организации // Симбирский научный вестник. 2012. № 2 (8). С. 130-134.

Нархова В.Д., Наседкина К.Ю.
Омский филиал Финуниверситета

БОРЬБА ГОСУДАРСТВА С ФИРМАМИ-ОДНОДНЕВКАМИ

Аннотация

Одним из основных направлений борьбы государства с налоговыми схемами на сегодняшний день является искоренение фиктивных фирм-однодневок. В статье рассмотрены понятие «фирма-однодневка», причины их организации, основные направления борьбы государства с фирмами-однодневками.

Annotation

One of the main directions of the state struggle with tax schemes to date is the eradication of bogus phony companies. The article discusses the concept of "one-day firms' reasons for their organization, the main directions of the state struggle with short-lived companies.

Ключевые слова: фирма-однодневка, государство, налоговые схемы

Key words: firm one-day, state, tax schemes

Начиная с 90-х г. прошлого столетия, после распада СССР, когда вновь образованные государства большой социалистической империи, не исключая Россию, получили одно и то же экономическое «наследство» – огромные расходы государственного бюджета, появились такие понятия, как «черный нал», «обналичка», и те организации, которые непосредственно принимали участие в данной деятельности, стали называться не иначе как «фирмами-однодневками» [2]. Данные фирмы до сих пор подрывают экономику страны, уходя от налогового бремени, оставляя государству непостижимые расходы государственного бюджета.

В современных условиях рыночных отношений проблемы существования фирм-однодневок затрагивают всех участников рынка: поставщиков, покупателей, государство, контролирующие органы и тех, кто только собирается организовать свой бизнес.

Фирма-однодневка – это организация, созданная с целью минимизации налогообложения и тем самым получение необоснованной прибыли. Вследствие этого бизнесмены идут на риск, потому что не в состоянии применять сложные схемы оптимизации налогообложения, что обусловлено высокой стоимостью услуг высококвалифицированных аналитиков, юристов, аудиторов.

Считается аксиомой, что деятельность фирм-однодневок наносит огромный ущерб интересам общества и государства, а также добросовестным предпринимателям. Суть всех схем с использованием фирм-однодневок в целом сводится к следующему.

Организация, желая получить налоговую выгоду, заключает хозяйственные договоры с фирмой-однодневкой, которая не исполняет свои налоговые обязательства, и перечисляет ей определенную договором сумму (в том числе сумму НДС). Со стороны фирмы-однодневки условия договора фактически не исполняются, представляются только необходимые первичные документы, подтверждающие совершение операций. Таким образом, соблюдаются только формальные требования к документальному подтверждению произведенных расходов и принятию к вычету сумм НДС.

Фирмы-однодневки переносят налоговые выплаты на лица, которые не исполняют налоговые обязательства. В основном это происходит с помощью включения посредникам между производителем и

конечным продавцом. Эта схема обычно используется при продаже товаров, имеющих невысокую себестоимость, когда производитель продает продукцию фирме-однодневке с минимальной наценкой, исходя из которой и платит налоги. Затем фирма-однодневка реализует тот же товар лицу, осуществляющему сбыт конечным потребителям, но уже с существенной наценкой, что позволяет последнему значительно увеличить расходы и размер налоговых вычетов по НДС. Таким образом, производитель и конечный продавец платят минимальные налоги, а основная часть налоговых выплат приходится на саму фирму-однодневку, которая и вовсе не платит налоги.

В наибольшей степени взаимосвязи с фиктивными фирмами подвержен малый и средний бизнес. Одна из причин тому – конкуренция. Стараясь выжить на рынке, организация постоянно должна предлагать конкурентоспособную продукцию, немалое значение в которой играет ее стоимость. Однако организация, которая будет работать, соблюдая налоговое законодательство, всегда будет более затратной, чем ее конкуренты, использующие разного рода сомнительные схемы налоговых оптимизаций.

Казалось бы, что фирму-однодневку весьма просто выявить, так как они имеют определенные признаки: не обладают фактической самостоятельностью, не предоставляют налоговые отчеты, зарегистрированы по адресу массовой регистрации, не платят налоги, отсутствует реальный производственный процесс и др. Проблема в том, что таких признаков недобросовестного налогоплательщика, выявленных на этапах регистрации, постановки на налоговый учет, и в ходе деятельности организации, насчитывается около 110. Соответственно, практически любую российскую организацию при желании можно отнести к фирме-однодневке.

Из этого следует, что государству необходимо более тщательно проверять организации, которые вызывают у них хоть какое-то малейшее подозрение. Однако государство приняло решение: с одной стороны оно перекладывает всю полноту ответственности на контрагентов и директоров организаций, и именно теперь контрагент должен более внимательно подходить к вопросу с кем он заключает договор. С другой стороны – незаконное обналичивание денежных средств через фирмы-однодневки – одно из самых больных мест российской экономики, поэтому государство проводит различные мероприятия, направленные на борьбу как с однодневками, так и с их учредителями. Активное участие в борьбе с фирмами однодневками принимают: налоговые, таможенные органы, Банк России и органы финансового мониторинга.

Государство, в свою очередь, предоставляет право организациям самостоятельно выбирать, с какой фирмой ей сотрудничать. И если вдруг окажется, что она имеет дело с фирмой-однодневкой, то это только ее проблема и значит, не проявила «должную осмотрительность». Этот термин говорит о том, что добросовестность и разумность при исполнении возложенных на директора обязанностей заключается в принятии им необходимых и достаточных мер для достижения целей деятельности, ради которых создано юридическое лицо, в том числе в надлежащем исполнении публично-правовых обязанностей, возлагаемых на юридическое лицо действующим законодательством.

Во-первых, об осмотрительности не может быть и речи, если сделка заключена с контрагентом, который не зарегистрирован в ЕГРЮЛ, ликвидирован к моменту подписания договора или указал несуществующий ИНН [3].

Во-вторых, серьезные сомнения в наличии осмотрительности возникают у судов, если договор от имени контрагента подписан явно неуполномоченным лицом. Например, если гражданин, будто бы подписавший договор к моменту заключения умер или уже не являлся его генеральным директором.

В третьих, о недостаточной осмотрительности говорит отсутствие у контрагента лицензии, разрешений, аккредитации или членства в саморегулируемых организациях, если таковые обязательны [3].

Большое место по борьбе с фирмами-однодневками занимает федеральная налоговая служба. В настоящее время в среднем регистрируется свыше двух тысяч юридических лиц в день. Из практики работы службы видно, что более 50 процентов организаций создаются для участия в схемах уклонения от налогообложения.

Фирмы-однодневки успешно выявляются налоговыми органами не только на этапе регистрации, но также в процессе их постановки на налоговый учет по месту нахождения. Основным методом при проведении контрольных мероприятий в ходе налоговой проверки является анализ всей цепочки поставщиков товаров (работ, услуг).

Первый этап отбора «подозрительных» поставщиков проверяемой организации заключается в определении круга лиц, в отношении которых будут проводиться контрольные мероприятия. Налоговики проверяют контрагентов организации [2].

Второй этап – отсеивание из отобранных контрагентов реально существующих налогоплательщиков. Это нужно, чтобы избежать бессмысленных запросов в другие инспекции и лишнего документооборота. Проводится более предметный анализ отобранных организаций с целью выявления прямых контактов налогоплательщика с потенциальными фирмами-однодневками [2].

Третий этап – сбор детальной информации по контрагентам. По выявленной информации о банковских счетах организаций, направляются запросы в банк по движению денежных средств. Это обязательные действия, которые будут совершены во всех случаях проверки контрагентов [2]. По мнению проверяющих органов, выписка служит наиболее весомым доказательством того, что не отчитывающийся контрагент имеет крупные, и, как правило, одинаковые дебетовые и кредитовые обороты по своему банковскому счету, которые в

отчетности не отражает. В большинстве случаев денежные средства поступают на счет фирм-однодневок в короткий период времени (1-3 дня) и списываются с него в той же сумме.

Зачастую у большинства фирм-однодневок юридический адрес находится по адресу массовой регистрации. Тем самым, налоговые органы с целью проверки производят следующие мероприятия: они могут вызвать собственника помещения или написать ему письмо, чтобы уточнить действительно ли он предоставил свое помещение данной организации в качестве юридического лица; инспекторы выезжают по сомнительному адресу и самостоятельно производят осмотр помещения. Довольно часто встречаются случаи, когда собственники, сами того не подозревая, становятся жертвами мошенников, обращаясь в налоговые органы с просьбой разобраться в сложившейся ситуации. В ходе проверки, если нарушения были установлены, налоговые инспекторы выставляют на расчетный счет организации-штрафника инкассовое требование о безакцептном списании доначисленных сумм налогов, пеней и штрафов.

Против фирм-однодневок активную борьбу ведет и Росфинмониторинг. Налоговикам надо дать право приостанавливать операции по счетам организации, которая не находится по юридическому адресу и разрешить переквалифицировать сделки и взыскивать доначисления без суда. Так посчитали в Росфинмониторинге и направили в правительство соответствующий законопроект. Недавно аналогичные идеи высказала ФНС, объявившая «год борьбы с однодневками». Росфинмониторинг также предложил в 50 раз увеличить уставные капиталы для ООО и АО – до 500 тыс. и 5 млн. руб. соответственно [4].

Центробанк совместно с Федеральной налоговой службой создал список организаций, которые отсутствуют по адресам, указанным в ЕГРЮЛ. Он уже размещен на сайте регулятора. Регулятор рекомендует использовать этот список при выдаче кредитов. Данные этого списка будут обновляться ежемесячно [5]. В случае, если банки откроют счет организации из списка, то ФНС грозит применить санкции через Росфинмониторинг и Центробанк. В этом случае кредитное учреждение может быть оштрафовано на крупную сумму или даже лишено лицензии.

Считаем необходимым обратиться к примерам борьбы с фирмами-однодневками в зарубежной практике. Там этот процесс более эффективный. Власти вовсе не осложняют себе жизнь поисками адресов или просто признаков жизни прошедших регистрацию юридических лиц. Если какая-то фирма вдруг не отвечает на запросы, направляемые ей по указанному учредительному адресу, то власти просто вешают все финансовые и имущественные претензии на их учредителей, или ее управляющих, бухгалтеров, аудиторов, выступающих в том или ином качестве от имени этой фирмы или имеющих доступ к ее банковским счетам. Поэтому в развитых странах с устоявшейся и не пораженной коррупционными проявлениями правовой, законодательной и судебной системой, мало кто решается на мошенничество с регистрацией фиктивных фирм [1].

Одной из мер борьбы с фирмами-однодневками являются достаточно серьезные материальные последствия для организаций сотрудничающих с данными фирмами, а именно налагается штраф, который составляет 20 процентов от неуплаченной суммы налога, а также в виде взыскания с директора всей суммы перечисленной фирме-однодневке. Кроме того, на организацию, сотрудничавшую с фирмой-однодневкой, в судебном порядке может быть наложено административное приостановление деятельности сроком до 90 суток в целях противодействия легализации (отмыванию доходов, полученных преступным путем). Штраф может составлять до 5 млн. руб., либо – взыскание до 25 процентов дохода в течение двух лет.

Причины ведения борьбы с фирмами-однодневками ярко иллюстрированы статистическими данными, а именно: всего действует зарегистрированных в ФНС РФ коммерческих организаций – 3,9 млн., ООО – 3,6 млн. Реально действующих организаций, т. е. тех, которые проводят хоть какие-то платежи через банковскую систему, примерно 2 млн. Из числа организаций проводящих платежи через банковскую систему 11% организаций не платят вообще никаких налогов, еще 4-6% чисто символические суммы.

Фирмы-однодневки являются серьезной проблемой для России и приводят к большим потерям доходной части бюджета государства. Ущерб для бюджетной системы в результате таких операций примерно 30 процентов от объема потока сомнительных операций, порядка 450 млн. руб. в год. Если добавить внутренние операции по обналичиванию, общий ущерб для бюджетной системы превысит 600 млн. руб. в год.

Из этого можно сделать вывод о том, что фирмы-однодневки стали неотъемлемой частью нашей экономики, это не только коррупция, это и уход от налогов, и теневые зарплаты, вывоз капитала.

Налоги – это расходы. Там где фирмы-однодневки, там налогов нет, значит нет соответствующих расходов, что повышает эффективность и конкурентоспособность того бизнеса, где данные фирмы используются. Иными словами – использование фирм-однодневок становится выгодным. Таким образом, экономика сама начинает воспроизводить фирмы-однодневки. Эти фирмы превратились в своего рода услугу, спрос на которую пока не падает, несмотря на все принимаемые государством меры.

На сегодняшний день услугами фирм-однодневок пользуется большая часть юридических лиц. Бизнес начинает использовать более изощренные способы ухода от налогов (например, ставит на пути фирмы-однодневки относительно законопослушную организацию как посредника). По мнению специалистов такие факторы, как высокие цены на нефть и газ, положительная экономическая ситуация в стране, позволяют значительно снизить налоги. Снижение налогов привело бы к увеличению налоговых отчислений, так как стало бы больше законопослушных предпринимателей. На сегодняшний день даже самый законопослушный предприниматель не смог бы правильно платить налоги, его бизнес стал бы неконкурентоспособен, поэтому большинство уходят от уплаты налогов.

В заключении следует привести принцип, который ведущие экономисты предлагают положить в основу борьбы со схемами уклонения от уплаты налогов. Бизнесу должно быть выгоднее платить налоги, чем использовать схемы уклонения от их уплаты. При этом размер налогов должен быть таковым, чтобы не приводить к существенному изменению финансового состояния организации в результате их полной уплаты. В нахождении этой «золотой середины» заключается искусство налоговой и экономической политики государства.

Литература

1. Гребенщиков С.Э. Фирмы однодневки: контуры проблемы и поиски решения. Российская практика и международный опыт // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2012. – №11. – С.82-86
2. Капкаев А. Борьба с однодневками // Налоговый вестник. – 2012. – №12. – С.92-102
3. Кафтанныков А. А. Как проверить, что новый контрагент не однодневка, и убедить в этом инспектора // Российский налоговый курьер. – 2011. – №20. – С.64-71
4. <http://www.audit-it.ru/news/finance/413338.html>
5. <http://izvestia.ru/news/547421>

Овсянникова Е.Г.
Омский филиал Финуниверситета

ПРИНЦИПЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, ПРИНИМАЕМЫЕ ВО ВНИМАНИЕ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУДИТА

Представлена характеристика основных принципов подготовки бухгалтерской (финансовой) отчетности важных с точки зрения обеспечения достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности при проведении аудита.

The characteristics of the basic principles of preparation of accounting (financial) statements important in terms of ensuring the reliability of the accounting (financial) statements in an audit.

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчетность, принципы учета, двойная запись, непрерывность деятельности, периодизация, оценка, соответствие, метод начислений.

Keywords: accounting (financial) statements, accounting principles, double entry, business continuity, periodization, assessment, compliance, the accrual method.

Анализ литературных источников показывает существование принципов в той или иной форме практически во всех странах. Так, в США действуют Положения о концепциях финансового учета (Statements of Financial Accounting Concepts), определяющие цели составления финансовой отчетности, качественные характеристики учетной информации, элементы финансовой отчетности, концепции, признания и оценки информации: предположения, принципы, ограничения. В Великобритании существует Положение о принципах (ASB Statement of Principles).

Историческое развитие российского учета и существующая в нашей стране система права до начала экономических преобразований определяли регулирование учета посредством конкретных правил, норм, а не принципов. Особенность правил учета таковы, что они распространяются на вполне определенные виды и сферы деловой активности (в частности, промышленность, торговля, строительство, банковская деятельность, страхование, др.) и на вполне конкретные объекты бухгалтерского учета (например, основные средства, нематериальные активы, материально-производственные запасы, денежные средства, т.п.). Правила предполагают единообразные (но не универсальные) процедуры исполнения, обычно регламентированы сроками действия, обладают чертами императивного предписания из единого центра, которое должно быть принято к исполнению безоговорочно и буквально.

Повсеместное применение правил бухгалтерского учета было бы безупречным способом, если бы не ряд обстоятельств, в частности, невозможность конкретным перечнем предусмотреть разнообразные практические ситуации, имеющие различную экономическую природу, а также особенности гражданско-правового характера, несогласованность действующих в различных сферах, отраслях, странах правил между собой, трудность следования общепризнанной концепции учета и т.п. Особо остро проявляются недостатки правил при нестабильном денежно-финансовом механизме, меняющейся экономико-правовой базе, недостаточно высокой правовой и счетной культуре предпринимательства.

Еще русский ученый профессор А.П. Рудановский говорил, что именно принципы бухгалтерского учета, основанные на научных началах, обязательны для всех хозяйственных отношений, каков бы ни был их строй, и не зависят от характера практических отношений. Изменение предмета учета, появление его новых объектов не означает изменений в принципах учета, т.к. в любом случае учет решает возникающие проблемы

только при помощи присущих ему метода и принципов. Изменения произойдут только в области организации бухгалтерского учета, его приемов и техники.

Принципы, в отличие от правил, носят общий, универсальный характер, их проще согласовать между собой, увязать с законодательными нормами, соотнести с профессиональной этикой бухгалтеров. С 80-х годов прошлого столетия можно говорить о реализации концепции регулирования посредством базовых принципов, закрепленных в международных стандартах финансовой отчетности (МСФО) и изложенных в двух документах – «Принципы подготовки и представления финансовой отчетности» и МСФО 1 «Представление финансовой отчетности». Целью данных документов является необходимость формирования общей базы для разработки и переработки международных стандартов, уменьшения количества различных учетных трактовок, разрешаемых международными стандартами, содействия в разработке национальных стандартов различных стран, подготовки отчетности в соответствии с международными стандартами, оказания содействия аудиторам и пользователям финансовой отчетности в формировании мнения о соответствии отчетности международным стандартам.

Охарактеризуем важнейшие концептуальные принципы:

1. Принцип *двойной записи* (double entry) – основу бухгалтерского учета составляет баланс, а двойная запись вытекает из условий балансового уравнения. В ряде зарубежных стран нет понятия забалансового учета (США, Великобритания, Канада), в то время как в России, Франции, Испании, Бельгии и др. этот вид учета является традиционным. Следуя отечественной теории и практике, двойную запись применяют только для учета того, что составляет собственность предприятия, в то время как согласно англосаксонской учетной системе принцип двойственности получает более широкое толкование: объектом учета становятся все виды имущества, находящиеся под контролем собственника или все виды имущества, способные приносить прибыль.

2. Принцип *единицы учета* (accounting entity). В соответствии с ним, единица учета – это отдельное (юридически самостоятельное) от собственников (других единиц) предприятие, в отношении которого ведется бухгалтерский учет и составляется финансовая отчетность, соответствующая размеру и характеру его деятельности.

3. Принцип *периодичности* (periodicity) подразумевает, что деятельность компании искусственно может быть разделена на временные отчетные периоды.

4. Принцип *непрерывности, или продолжающейся деятельности* (going concern) является основным при включении в баланс статей по их фактической себестоимости, а не рыночной цене активов и дебиторской задолженности, которые будут реализованы в случае ликвидации. Этот принцип обуславливает необходимость составления отчета о прибыли на базе включения только доли валовых поступлений и расходов в процессе текущей деятельности. Он позволяет очень эффективно исчислять финансовый результат и отказаться от переоценки учитываемых объектов.

5. Принцип *денежной оценки* (money measurement) предполагает, что денежная единица является общим измерителем и соответствующей базой для оценки и анализа в бухгалтерском учете. В западном учете объектом учета признается лишь стоимостное движение ценностей. При этом могут быть использованы методы оценки справедливой стоимости: историческая стоимость (historical cost); текущая восстановительная стоимость (replacement cost); текущая рыночная стоимость (market value); чистая стоимость (present value). Следует подчеркнуть, что, несмотря на возможность выбора, общепризнанным стал принцип себестоимости, или исторической оценки, который законодательно закреплен как в зарубежных, так и в отечественных нормативных документах по бухгалтерскому учету (Рудановский А.П. говорил об этом принципе как единственно правильном).

6. Метод *начислений* (accrual basis) – основан на том, что доходы и расходы организации субъекта отражаются по мере их возникновения, а не по мере фактического поступления денежных средств или их эквивалентов.

7. Принцип *реализации/регистрации дохода* (realization concept) – определяет особенности записи дохода, а именно, в соответствии с экономическим содержанием операции, а не только с юридической формой. Например, предприятие может реализовать актив третьему лицу в такой форме, что юридическая документация будет подтверждать переход права собственности, тогда как одновременно может существовать договор, согласно которому предприятие будет получать экономические выгоды от уже реализованных активов. В данном случае, если операция отражена как реализация активов, это не будет являться достоверным.

8. Принцип *соответствия* (matching concept) определяет выбор периода для регистрации дохода и считается наиболее трудным для практического применения. В отчетном периоде отражаются только те расходы, которые возникли для получения дохода отчетного периода. Использование этого принципа предполагает: - признание результата операции на момент ее совершения; - отражение операции в отчетности того периода, в котором она была проведена; - формирование информации об обязательствах к оплате и обязательствах к получению, а не только фактически произведенных и полученных платежах. Принцип дает возможность признавать доходы и расходы по мере возникновения экономических выгод и по мере потребления, прогнозировать влияние совершенных хозяйственных операций на финансовую устойчивость, что делает его важным для всех групп пользователей.

Информация, содержащаяся в финансовой отчетности должна прежде всего быть полезной различным группам пользователей и обладать определенными качественными характеристиками: понятностью, надежностью, уместностью, сопоставимостью. Трактовка достоверности бухгалтерской отчетности, которая традиционно играет роль в информационном сопровождении бизнеса, лежит в основе теории и практики аудита.

Список литературы:

1. Бабаев Ю.А., Петров А.М. Теория бухгалтерского учета: учебник. – 5-е изд. – М.: Проспект, 2011.
2. Ришар Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика. – М.: Финансы и статистика, 2000.
3. Соколов Я.В. История развития бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 1985.
4. <http://www.consultant.ru>

Орлова А.А. Костарева С.В.
Омский филиал Финуниверситета

НЕМАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ ООО СК «СИБСТРОЙ»

Аннотация В статье проанализированы меры нематериального стимулирования применяемые к персоналу на конкретном примере. С целью совершенствования нематериального стимулирования персонала предложены конкретные мероприятия.

Ключевые слова Персонал, нематериальные меры стимулирования, корпоративный дух, человеческие ресурсы.

Abstract The article analyzes the material incentive measures applied to the staff on a specific example. With non-financial incentives to improve staff proposed specific activities.

Keywords Staff intangible incentives, corporate spirit, human resources.

Основой любой организации, её главным богатством являются люди. Это положение становится доминирующим при разработке и внедрении новых принципов управления человеческими ресурсами.

Хорошая организация стремится максимально эффективно использовать своих работников, создавая все условия для наиболее полной отдачи сотрудников на работе и интенсивного развития их потенциала. Это является одной стороной взаимодействия человека и организации. С другой стороны сам человек смотрит на организацию, оценивает, какую роль она играет в его жизни, что она дает ему, какой смысл он вкладывает в свое взаимодействие с организацией. Человек интересуется, чем он должен жертвовать ради интересов организации, что, когда и в каких объемах он должен делать, в каких условиях функционировать, с кем и сколько времени взаимодействовать, что будет давать ему организация. От этого зависит удовлетворенность человека работой в организации, размер и качество вклада в общее дело. Важно, чтобы в организации действовала комплексная система стимулирования труда. Она должна быть простой, ясной, объемлющей разные человеческие потребности и при этом эффективной. Изучение принципов, условий функционирования и методов стимулирования является необходимым условием для создания эффективной системы стимулирования работников современного предприятия.

Одним из методов повышения эффективности работы могут служить организация нематериального стимулирования труда. На примере ООО СК «Сибстрой» был проведен анализ системы нематериального стимулирования, которая установлена локальными нормативными актами.

Основная особенность - системе материального стимулирования уделено больше внимания. Проработаны критерии оценки качества труда в конкретных ситуациях. Введена балльная система оценки. По отношению к нематериальному поощрению эта методика не применяется.

Анализ мероприятий по нематериальному стимулированию работников показал, что коллективным договором предусмотрено следующее :

- За счет средств ООО СК «СИБСТРОЙ» проводится медицинский персонала.
- Рабочим предоставляется сертифицированная спецодежда, специальная обувь и другие средства индивидуальной защиты. Обеспечен ремонт, стирка и сушка этих средств защиты.
- Существует система предоставления дополнительного отпуска и сокращенного рабочего дня.
- Всем рабочим выдается 0,5 литра молока за смену.
- В летнее время администрация предусматривает снабжение рабочих газированной подсоленной водой.
- Организованы рабочие места для беременных женщин.
- По установленному графику проводятся дни охраны труда, смотры- конкурсы по охране труда.
- На производстве ведется точный учет, и контроль рабочего времени. Это значит, что осуществляется нормирование рабочего времени с учетом количества работников и с использованием принципа предоставления равных прав всем сотрудникам.
- Для беременных женщин, одного из родителей, имеющего ребенка в возрасте до 14 лет (ребенка инвалида - до 18 лет), а также для работников, осуществляющих уход за больным членом семьи, устанавливается

неполный рабочий день или неполная рабочая неделя. Для этого необходима лишь просьба перечисленных категорий работников.

- Предусмотрена система ежегодных дополнительных отпусков для работников, занятым на вредном и опасном производстве.
- Администрация выделяет транспортные средства для доставки работников на производство, согласно отдельно утвержденных маршрутов и графиков движения.
- Администрацией разработана специальная система продажи производимой продукции по установленным только для работников предприятия ценам.
- Оплачивается медицинская комиссия для вновь поступивших на работу.
- Администрация обеспечивает нормальные и безопасные условия труда. Эти условия должны способствовать повышению производительности труда, эффективному использованию производственно-экономического, в том числе человеческого потенциала.
- Действует система внедрения передовых технологий, новых методов управления персоналом, информирования персонала о наиболее важных производственных, структурных и экономических изменениях на предприятии.
- Отчисляются денежные средства на культурно-массовую работу с членами коллектива.

Нематериальные методы стимулирования на данном предприятии можно разбить на две большие группы: используемые для стимулирования всех работников и индивидуальные. Большинство из перечисленных выше мероприятий адресованных всем работникам.

К индивидуальным методам нематериального стимулирования можно отнести: почетные грамоты; размещение фотографий на Доске почета и памятный подарок от руководства предприятия.

Применяемая система нематериального стимулирования работников частично соответствует современной концепции перехода к приоритету значимости человеческих ресурсов. Думается, что в России эта концепция только начинает развиваться. При этом важность проблемы понимают многие, но не желают производить дополнительные материальные затраты на её решение. Вот и в ООО СК «СИБСТРОЙ» руководство использует как инструмент нематериального стимулирования лишь необходимый для соблюдения действующего законодательства минимум социальных гарантий.

Минусом данной системы является то, что персонал не представляет систему стимулирования без материальной составляющей, но при этом нуждается в разумном сочетании принципов экономического и нематериального поощрения.

Проведенное исследование показало, что созданная и действующая сегодня система нематериального стимулирования не эффективна и мало известна сотрудникам.

Чтобы система нематериального стимулирования была эффективной необходимо, чтобы она была прозрачной и объективной. Если персоналу будет непонятно или неизвестно, за что их поощряют и как они могут влиять на форму и вид нематериального поощрения, если критерии оценки их деятельности не объективны и при этом непрерывно меняются, мотивационный эффект не будет достигнут.

Чтобы система нематериального стимулирования была понятна сотрудникам, необходимо информировать их о видах и условиях применения названной системы.

В этом направлении можно рекомендовать организацию и проведение специальных информационных собраний; размещение стендов в местах общего пользования. Дополнительным способом информирования может служить привлечение сотрудников к разработке Положения о нематериальном стимулировании.

В целях совершенствования системы нематериального стимулирования рекомендуется провести следующие мероприятия:

- выявлять и поощрять способный, квалифицированный персонал, который подходит корпоративному климату; последовательно выделять выдающихся работников, способных внести особый вклад в успех организации. В каждом конкретном случае должно приниматься решение относительно того, будет ли работник продолжать занимать определенный пост, или его целесообразно перевести на другое рабочее место;

- эффективно осуществлять расстановку кадров по рабочим местам;

- способствовать созданию условий, в которых сами работники учатся и совершенствуют свои способности использования оборудования, выявляют резервы собственного роста, могут проводить оценку своих действий;

- создавать условия, в которых у работников будут возможности продвижения по службе, с учетом их собственных пожеланий и способностей;

- кадровая политика должна основываться на понимании того, что работники умножают свои усилия в собственных интересах, способствуют собственному личному росту.

- большое внимание должно уделяться развитию собственной карьеры сотрудников;

- создать возможность для продвижения молодых специалистов на посты с высоким уровнем ответственности.

- помимо Доски почета можно ввести практику использования Доски достижений всей организации. На ней размещать исторические данные, информацию о перспективах развития, о современных достижениях всего коллектива, о новых технологиях производства и управления, разработанных и внедренных на предприятии. Такие действия будут способствовать развитию чувства гордости за коллектив, чувство сопричастности общему делу.

- предоставлять дополнительный (с сохранением заработной платы) отпуск продолжительностью 2-4 дня для отцов, только что родившихся детей. Принято предоставлять отпуск матери по уходу за ребенком и не принято отцу.

- привлечение сотрудников к участию в принятии управленческих решений (развитие корпоративного духа)

Все разработанные предложения достаточно просты, основаны на выявленных в ходе социологического исследования потребностях работников. Для их внедрения не требуются сложных технологических решений, применения особых знаний и специализированных навыков, материальные затраты, связанные с предложенными нововведениями, очень быстро окупятся за счет повышения общей производительности и качества труда сотрудников.

Внедрение указанных мероприятий будет способствовать повышению производительности труда, корпоративного духа, а так же предотвратит текучесть кадрового состава организации. Привлечение молодого персонала – большая проблема для современного производства, данные мероприятия решают так же и ее.

Надеемся, что применение разработанных рекомендаций принесет ощутимую пользу организации.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс от 30.12.2001 года № 230-ФЗ ч.4
2. Комментарии к Трудовому кодексу РФ/ отв.ред. В.Л.Геймах, Н.Е.Сидоренко.-М.: Юрайт, 2011.-943с.
3. Воробьев В.В. Трудовое право: Курс лекций: учеб. Пособие/В.В.Воробьев.- 2-е изд., перерабю и доп. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2012.-304с.

Отрадна Д.К.
Омский филиал Финуниверситета

РОЛЬ ИНТУИЦИИ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ

Аннотация: В данной статье определяется роль интуиции в принятии управленческих решений. Автор определяет способы принятия решений, а так же более подробно и детально исследует метод интуитивного выбора. Раскрывается суть интуиции и способы ее проявления. На основе исследования определяется частота доверия людьми своей интуиции и определяется результат такого доверия. Автор анализирует метод принятия управленческих решений с помощью интуиции и дает рекомендации.

Ключевые слова: интуиция, принятие управленческих решений, роль интуиции в принятии решений, интуитивный выбор.

ROLE OF THE INTUITION IN DECISION-MAKING

Annotation: This article defines the role of intuition in decision-making . The author defines the decision-making methods , as well as more detail and examines in detail the method of intuitive choice. Reveals the essence of intuition and methods of its manifestations . Based on the study determined the frequency of people trust their intuition and determined the result of such trust. The author analyzes the method of management decision-making through intuition and makes recommendations .

Keywords: intuition, managerial decision-making , the role of intuition in decision making , intuitive choice.

Существует несколько способов принятия управленческих решений. Решения принимаемые менеджером принимаются под влиянием целого ряда социально-психологических факторов, таких как социальные установки, накопленный опыт, личностные ценности, давление окружающих и т.д. Можно выделить три общих подхода к принятию решений менеджерами: интуитивный выбор, выбор на основе здравого смысла и рационалистический выбор.

В нашей работе задача разобраться с использованием интуиции в принятии решений.

«Без интуиции мы бы все еще находились в пещерах», - говорит писатель-футурист Мэрилин Фергюсон. Эйнштейн говорил: «Действительно ценный фактор - это интуиция». Уэбстер определил интуицию как «прямое знание» и «неосознанное постижением». Вестон Эгор, исследователь типов управления, сделал заключение: Руководители, которые развивают свою интуицию, имеют преимущество над теми, кто этого не делает.

Последнее время на западе руководители крупных компаний уделают внимание вопросу использования интуитивных знаний в процессе принятия решений.

Отчасти это обусловлено тем, что появился запрос на людей, которые могут принимать решения и действовать, полагаясь на свою интуицию. Например, Т. Питерс и Дж. Ватермен в 1982 г. отмечали, что десять лучших компаний в Америке поощряют использование интуиции и развитие интуиции в своей менеджерской среде. [6]

Многие бизнесмены и успешные люди обладают прекогнитивными силами (интуицией) в гораздо большей степени, чем средний человек.

Это наводит на мысль, что интуиция - это не врожденная, а приобретенная способность, и этому существует подтверждение.

Одним из примеров того, как можно развить интуитивные способности, служат женщины. Веками женщины держали пальму первенства в обладании интуицией. Но это качество, отнюдь не генетический признак пола, просто они были воспитаны в уверенности, что проявление эмоций - это самая приемлемая форма поведения. Мужчин воспитывают прямо противоположным образом. Им положено подавлять свои эмоции. Культура требовала от женщин быть эмоциональными, чувственными. А отсюда и интуитивные навыки. Большинство же мужчин подавляло присущие им интуитивные способности, так как в понимании общества, быть мужественным - это значит соответствовать роли сильного, сугубо количественно мыслящего руководителя. [2]

Интуиция в менеджменте означает способ выбора решения без аргументированного доказательства на основе предшествующего опыта и внутреннего голоса. Этот тип решений широко распространен в практике управления. [1]

В последнее время ученые все чаще стали обращаться к изучению этого явления: в современном мире интуиция начинает играть значительную роль. Многообразие, скорость обновления информации, невозможность учета и анализа всех факторов делают предпринимателя уязвимым. Интуиция же дает возможность оперативного реагирования и обладает несомненными преимуществами перед системой рационального принятия решений.

Многие бизнесмены признаются, что часто принимают решения, опираясь на собственный внутренний голос. При этом они не могут объяснить механизма принятия этого решения. Интуиция – это импульс, который находит отклик во всем теле, - именно поэтому они говорят, что на уровне физических ощущений в такой момент всегда происходят некие ощущения.

Так например, у Генри Форда чесались веки, у Дж. Сороса появлялось покалывание в спине. Майкл Эйзнер, глава компании WaltDisney, описывает это как странное ощущение в животе, иногда в горле, а иногда на коже: «Это чувство подобно тому, которое испытываешь, впервые наблюдая выдающееся произведение искусства». [2]

Исследователи подчеркивают, что при наличии предпосылок всегда появляются решения. Внезапно приходит образ, видение, обрисовывающее на миг картину проблемы и правильного оптимального действия.

Исходя из этого, был проведен интернет-опрос, в котором приняло участие 206 человек.

В ходе опроса выяснилось, что 21% опрошенных «всегда» доверяют своей интуиции и 70% лишь «иногда», остальные 9% воздерживаются от такого риска и ответили «никогда». Но немаловажен и тот факт, что в 90% случаях доверия интуиции результат положительный.

Исходя из этого, проведенное исследование показало, что 89% опрошенных доверяют своей интуиции в повседневной жизни, а не на работе (6%) или в бизнесе (5%). И это не удивительно, ведь риск ошибки высок всегда, независимо от того, насколько сильно развито ваше чувство.

Очень часто многие исследователи диктуют способы развития интуиции. Смысл большей части практических рекомендаций сводится к следующему: любой ценой наращивайте «интуитивные мускулы». И в этом они правы, ведь такое необычное и достаточно «удобное» чувство, как интуиция достаточно актуально в наши дни. Существует множество способов развития интуиции и методов принятия ее на практике.

Многие исследователи предлагают развивать ее различными способами. Так, например, Стив Олсон, предлагает шесть способов, как развивать интуицию. А именно:

1. Проявлять непосредственное участие, т.е. представлять себя на месте другого;
2. Позволять себе чувствовать страх;
3. Взаимодействовать с другими на эмоциональном уровне и пытаться отгадать, какие эмоции в данный момент ощущает другой человек;
4. Отключать внутренние отрицательные суждения и задавать позитивные вопросы;
5. Побывать в одиночестве и научиться понимать себя;
6. Задавать вопросы во множестве. [3]

Но в этих соблазнительных советах скрыто противоречие. Интуиция действительно может оказать бесценную помощь, но может и сыграть с нами злую шутку. Моментальное озарение вовсе не обязательно является истинным, и проверить его логикой никогда не вредно.

Интуиция и логика могут и должны дополнять и развивать друг друга. Важно помнить, что реакция интуиции всегда будет опережать логические выводы по скорости. Объединение логики с интуицией позволит усилить достоверность выводов и качество принимаемых решений до 80% и более.

Так же важно понимать, что объединение двух нищих ничего не даст, кроме большей нищеты. Надо постоянно обогащать арсенал интуитивных и логических навыков.

Интуиция может противоречить логике. Это верный признак того, что вы не учли или не знаете чего-то – стоит остановиться и призадуматься. Так же, это может быть сигналом о том, что вы стоите перед возможностью чего-то нетривиального: открытия или оригинального решения, которые могут дать вам значительные преимущества перед конкурентами.[4]

Дэвид Майерс, один из ведущих психологов, считает, что интуиция имеет не такое благоприятное действие, как кажется на первый взгляд.

Вообразите себя игроком в рулетку: вы можете сделать ставку на черное или красное поле. Совершенно очевидно, что в обоих случаях вероятность выигрыша одинакова. А если красное выпало два, три, четыре раза подряд? Редкий игрок после этого снова поставит на красное, интуитивно полагая, что вероятность выпадения черного с каждым разом возрастает. На самом деле она осталась прежней.[5]

Важными условиями «работы» интуиции являются осознанность задачи и наличие опыта и знаний в той области, к которой относится решаемая проблема. Иначе говоря, если Вы не физик, то, сколько бы яблок на Вашу голову не упало, никаких законов Вы не откроете. Также и неточная формулировка задачи не позволят рассчитывать на адекватное решение проблемы.

Исходя из всего сказанного, можно понять, что интуиция есть всегда, у каждого. Само ее появление не зависит от нашего желания, она определена природой человека, самой жизнью. Каждый сам решает, доверять своему чувству или нет, и на практике мы видим это.

Таким образом, интуицию можно и нужно развивать, равно как и другие способности человека. Интуицию можно и нужно использовать, потому что практика успешного бизнеса немыслима без точных действий. Но так же следует не забывать проверять ваше чувство на «логичность», ведь иначе, может последовать отрицательный результат.

Список литературы:

1. Вертакова Ю.В. Использование интуиции для разработки управленческих решений/ Козьева И.А., Кузьбожев Э.Н.// Управленческие решения: разработка и выбор. – М.: 2005. – С.283.
2. Ландрам Д. 13 мужчин, которые изменили мир. – Ростов на Дону: Феникс, 1997. – 448 с.
3. Олсон С. Шесть способов развить интуицию : пер. с англ. / С. Г. Бирюков.- Режим доступа: <http://sergeybiryukov.ru/2008/12/shest-sposobov-razvit-intuiciyu/> [Olson S. *Six Ways to Sharpen Your Intuition* Access mode: <http://steve-olson.com/6-ways-to-sharpen-your-intuition/>]
4. Русьинновация. Интуиция. Часть1 [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://subscribe.ru/archive/job.search.ycnex/201111/28140719.html>
5. Степанов С. Сила и слабость интуиции/ С. Степанов// PSYCHOLOGIES. – 2006. – №4.
6. Степаносова, О.В. Современные представления об интуиции/О.В. Степаносова//Вопросы психологии. – 2003.-№4. – с. 133-143.

**Петрова А.О. Карпова С.В.
Финансовый университет при Правительстве РФ**

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.

Как любые предприятия, коммерческие банки в настоящее время испытывают сильнейшую конкуренцию. В таких условиях банки разрабатывают и предлагают большое количество разнообразных продуктов и услуг. При этом возникает проблема отслеживания конкурентоспособности услуг и исследования потенциального спроса на них.

Решение задачи повышения конкурентоспособности банковских услуг и продуктов, расширения его деятельности и в конечном счете общей конкурентоспособности лежит в области разработки конкурентной стратегии, позволяющей формировать конкурентные преимущества банка и регулировать конкурентную позицию на рынке банковских услуг с учетом текущих изменений в предпочтениях потребителей.

Целью данной статьи является исследование основных практических аспектов конкурентной стратегии банка.

Конкурентная стратегия - это комплексный план действий компании на рынке относительно фирм-конкурентов. Маркетинговый смысл конкурентных стратегий заключается в том, что они способствуют увеличению или удержанию предприятием своего положения на рынке относительно конкурентов и получение прибыли за счет продвижения своих продуктов или услуг[1].

Наилучшей стратегией для конкретной фирмы, безусловно, является уникальное построение, отражающее ее конкретные условия. Тем не менее? в самом широком смысле можно выделить три внутренне согласованных варианта базовой стратегии[2] (которые могут использоваться по отдельности или в комбинации), чтобы создать устойчивую позицию на длительный срок и достичь превосходства над конкурентами в отрасли:

- 1) абсолютное лидерство в издержках;
- 2) дифференциация;

3) фокусирование.

Первый вариант стратегии состоит в достижении абсолютного отраслевого лидерства в издержках на основе совокупности экономических мер, направленных специально на эту цель. Достижение лидерства в издержках может происходить на основе накопления опыта, жесткого контроля производственных и накладных расходов, минимизации затрат в таких областях, как исследования и разработки, обслуживание, система сбыта, реклама, а также избежание мелких операций с клиентами. Безусловно, необходимо огромное внимание к контролю издержек со стороны менеджмента. Более низкие по сравнению с конкурентами затраты становятся главной целью всей стратегии, хотя игнорирование качества банковского продукта и обслуживания не допускается. Обладание преимуществами более низких издержек приносит банку доходы, превышающие среднеотраслевые, даже в условиях сильной конкуренции.

Достижение позиции всеобщего низкого уровня издержек может потребовать изменения самого банковского продукта для облегчения его производства, обслуживания всех основных групп клиентов с целью расширения объема сбыта. Осуществление стратегии низких издержек часто не обходится без крупных предварительных капиталовложений в новейшее оборудование, агрессивного ценообразования или стартовых убытков для завоевания необходимой доли рынка. Определенные преимущества, несомненно, дает и высокая доля рынка, которая способствует эффекту экономии на масштабах производства и тем самым - дальнейшему снижению издержек. Если позиция низкого уровня издержек достигнута, она обеспечивает высокую чистую прибыль и возможность реинвестирования в новое, современное оборудование с целью поддержания лидерства в издержках. Масштабное реинвестирование может являться необходимым условием сохранения устойчивой позиции низких издержек.

В качестве примера банка, который использует стратегию лидерства на издержках следует привести в пример ЗАО «Тинькофф Кредитные Системы» [3]. Это банк, в котором существует лишь один офис, а арендная плата производственных площадей является большой частью затрат каждой компании.

Еще одним примером снижения издержек за счет избежания мелких операций с клиентами является ООО «Дойче Банк» [4]. В России этот банк работает только с юридическими лицами, что позволяет значительно уменьшить его затраты на обслуживание клиентов. Несмотря на сравнительно небольшое количество клиентов, суммы каждой сделки велики, что позволяет банку получать приличную выручку.

Вторая базовая стратегия - это стратегия дифференциации продукта или услуги, предлагаемой банком, т.е. создания такого продукта или услуги, которые воспринимались бы в рамках всей банковской системы как уникальные. Дифференциация может осуществляться в разнообразных формах: по престижу бренда, по технологии, по функциональным возможностям, по обслуживанию клиентов или по другим параметрам. В идеале банк дифференцирует себя по нескольким направлениям.

Стратегия дифференциации создает прочную позицию для противостояния конкурентным силам, хотя и иным способом, чем стратегия лидерства в издержках. Поэтому в случае успешной реализации она является действенным средством достижения прибыли выше среднеотраслевого уровня. Дифференциация защищает от конкурентного соперничества, поскольку создает лояльность клиентов к бренду и снижает чувствительность к цене банковского продукта. Она ведет к росту чистой прибыли, что снижает остроту проблемы издержек.

Осуществление дифференциации может иногда препятствовать завоеванию высокой доли рынка, т.к. зачастую понятие дифференциации банковского продукта подразумевает его эксклюзивность, что сразу исключает высокую долю рынка. Однако, как правило, дифференциация представляет альтернативу позиции низких издержек, поскольку меры, необходимые для ее достижения, требуют значительных затрат.

Стратегия дифференциации особенно актуальна на сегодняшний день, когда каждый банк старается предложить своему клиенту уникальные продукты или услуги.

Стратегию дифференциации можно рассмотреть на примере новой системы электронных платежей «Тинькофф Мобильный Кошелек», разработанной ЗАО «Тинькофф Кредитные Системы». «Тинькофф Мобильный Кошелек» вышел на один из самых стремительно развивающихся сегментов финансовых услуг в России - быстро растущий рынок электронных платежей уже с 1 декабря 2013 года [5].

Суть проекта заключается в том, что «Тинькофф Мобильный Кошелек» предложит пользователям смартфонов на базе *Android* и *iOS* простую и прозрачную опцию проведения электронных платежей с нулевой комиссией. Сделает возможным осуществление переводов между физическими лицами через социальные сети «ВКонтакте» и «Facebook» и покупки в любых интернет-магазинах по всему миру, принимающих *Mastercard*. Предложит пользователям удобный способ оплаты широкого спектра услуг, включая пополнение счета мобильного телефона, оплату коммунальных платежей, административных платежей и других услуг. Пользователем сможет стать любой человек, не обязательно клиент банка, который сможет осуществлять платежи, не открывая счет в банке и пополнять свой мобильный кошелек различными способами, включая платежные терминалы, банковские счета и карты.

В результате запуска «Тинькофф Мобильный Кошелек» российские пользователи мобильной связи получат возможность осуществлять переводы между физическими лицами, оплату в любых интернет-магазинах, принимающих *Mastercard*, после установки нового мобильного кошелька ТКС Банка на свой телефон. Банк будет получать почти за все транзакции межбанковскую комиссию и комиссию за предоставление услуг. При этом клиентам не потребуется открывать банковский счет или получать банковскую карту.

В настоящий момент существует огромный потенциал для роста российского рынка электронных платежей, а ЗАО «Тинькофф Кредитные Системы» нашел хорошую возможность воспользоваться возможностью. «Тинькофф Мобильный Кошелек» - дифференцированная, удобная и простая в использовании услуга, которая создаст новый способ привлечения клиентов в ТКС Банк и страховой бизнес. ТКС Банк даже ведет работу над реализацией проекта по выпуску мобильных девайсов с предустановленным приложением «Тинькофф Мобильный Кошелек».

Рассмотрев стратегию дифференциации, следует перейти к третьей базовой стратегии - фокусированию на определенном признаке: группе клиентов, виде банковских услуг или географическом сегменте рынка. Как и дифференциация, фокусирование может принимать разнообразные формы. Однако если цели стратегии низких издержек или дифференциации распространяются на банковскую систему в целом, то стратегия фокусирования означает сосредоточение на более узкой цели, что отражается на деятельности всех функциональных сфер банковского бизнеса. В основе данной стратегии лежит предположение, что банк с ее помощью способен преследовать узкую стратегическую цель с большей эффективностью или продуктивностью, чем конкуренты, действующие на более широком пространстве. В результате ее реализации банк достигает либо дифференциации за счет лучшего удовлетворения потребностей целевого рынка, либо снижения затрат при обслуживании этого рынка, либо и того и другого. Даже в том случае, если стратегия фокусирования не ведет к низким издержкам или дифференциации с точки зрения рынка в целом, она позволяет добиться одной из двух или обеих этих позиций в пространстве более узкого целевого рынка.

Стратегия фокусирования всегда связана с некоторыми ограничениями возможностей приобретения существенной доли рынка. Она неизбежно предполагает выбор между уровнем прибыльности и объемом продаж. Как и в случае со стратегией дифференциации, возникновение альтернативы позиции лидерства в издержках возможно, но не обязательно.

Рассматривая стратегию фокусирования, можно отметить ОАО «Россельхозбанк», у которого большинство продуктов и услуг направлено на взаимодействие с компаниями, занимающимися сельским хозяйством[6]. Например, он предоставляет следующие кредиты:

- кредит на строительство, реконструкцию и модернизацию мощностей для первичной обработки и хранения зерна;
- кредит на строительство жилья для граждан, работающих в сельской местности;
- кредит на приобретение зерна под его залог;
- кредитование рыбоводных хозяйств.

Благодаря такому фокусированию, он, несомненно, достигает лучшего удовлетворения потребностей целевого рынка.

В заключение необходимо отметить, что развитие банковского рынка в России подталкивает банки к освоению новых стратегий менеджмента и маркетинга. Для своего успешного функционирования банк должен следовать определенной выбранной стратегии, т.е. совокупности правил и приемов[7].

Конкурентные стратегии разнообразны, и каждому банку следует основательно подходить к определению своей собственной стратегии в зависимости от ресурсов, которыми он обладает, целей его существования, потенциала, возможностей, опыта руководства и других. Несколько рассмотренных примеров использования одной из трех базовых стратегий позволяют отметить, какие преимущества несет каждая из них. Развитие маркетинга банковской сферы в современных условиях становится важным и определяющим для роста[8].

Литература.

1. Michael E. Porter. What is Strategy? — Harvard Business Review, November-December, 1996
2. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов; Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
3. Официальный сайт ЗАО «Тинькофф Кредитные Системы» - <https://www.tcsbank.ru>
4. Официальный сайт ООО «Дойче Банк» - <https://www.db.com>
5. Официальный сайт Ведомости - <http://www.vedomosti.ru/finance/news/19124801/tinkov-predstavil-elektronnyj-koshelek> 22.11.2013.
6. Официальный сайт ОАО «Россельхозбанк» - <http://www.rshb.ru>
7. Карпова С.В., Захаров И.С. Особенности использования маркетинговых инноваций в банках. //Научные труды Вольного экономического общества. Т. 179. – С. 389.
8. Финансовый маркетинг: теория и практика: учебник для магистров. /Под общ. ред. С.В. Карповой. – М.: Изд-во Юрайт, 2013. Серия: Магистр. – С. 94.

МЕСТО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ И ЕГО СВЯЗЬ С ФИНАНСОВЫМ УЧЕТОМ

Аннотация

В статье представлен авторский подход к определению управленческого учета, рассмотрено его место в системе управления организацией, а также проведена взаимосвязь между ним и финансовым учетом, как подсистем бухгалтерского учета.

Annotation

The article presents the author's approach to the definition of management accounting, considered its place in the management of the organization, as well as carried out the relationship between them and financial accounting as the accounting subsystems.

Ключевые слова: управленческий учет, финансовый учет, бухгалтерский учет, взаимосвязь.

Key words: management accounting, financial accounting, bookkeeping, relationship.

В настоящее время отсутствует юридически закрепленное определение управленческого учета, и его статус официально не зафиксирован. Система управленческого учета в настоящее время определяется как учетная система организации, обеспечивающая информацией систему управления всей деятельностью организации [4]. Она включает в себя сбор, интерпретацию, подготовку, передачу, анализ, и прием информации, необходимой менеджерам организации для выполнения их функций. Руководители центров ответственности определяют оперативные цели для реализации стратегических планов развития своих подразделений и в целом организации. Основанием для этого служат управленческие отчеты о деятельности центров ответственности на определенный момент времени, результаты их анализа, бюджеты деятельности подразделения, прогнозы внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на результаты хозяйственной деятельности, а также информацию о деятельности смежных подразделениях и контрагентах. Данная информация передается менеджерам в пределах их компетенции.

Однако уровень управленческого учета далеко не всегда отвечает нуждам современной организации, а бухгалтерский финансовый учет, направленный на составление внешней отчетности и неразрывно связанный с требованиями налогового законодательства, теряет свою насыщенность информацией. Руководство организаций при постановке управленческого учета как информационной системы испытывает сложности, связанные с пониманием самой сущности управленческого учета.

Проведем связь между управленческим и финансовым учетом. Но для начала рассмотрим различия, определенные соответствующими показателями учета, основные из них представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные различия между управленческим и финансовым учетом

Область сравнения	Виды учета	
	Управленческий учет	Финансовый учет
1. Цель учета	Сбор необходимой информации для менеджеров организации, для принятия ими объективных управленческих решений	Сбор информации для сравнения затрат с доходами, для установления прибыли организации
2. Принципы учета	Информация подготавливается в форме, наиболее допустимой и удобной для руководства организации.	Информация должна отвечать законодательным нормам и требованиям, установившейся практике учета
3. Частота подачи информации	Ежедневно, еженедельно, ежемесячно	Раз в год (полугодие, квартал)
4. Измерители	Денежные, неденежные	Денежные единицы (рубли)
5. Группировка затрат	По носителям в разрезе статей калькуляции, что позволяет установить, где и на что потрачены ресурсы. Организация перечень статей устанавливает самостоятельно.	По экономическим элементам, что позволяет определить результат по обычным видам деятельности. Перечень статей установлен ПБУ 10/99 «Расходы организации»
6. Основной объект учета	Структурные подразделения. Руководители подразделений ответственны за результаты их работы.	Организация. Руководители организации ответственны за результаты работы всей организации.
7. Пользователи информации	Менеджеры и работники организации	Внешние пользователи

8. Связь с другими дисциплинами	Применяет микроэкономику, экономического математической оптимизации и т.д.	методы финансов, анализа, статистики,	Применяет только собственные методы
---------------------------------	--	---------------------------------------	-------------------------------------

Управленческий и финансовый учет имеют достаточно различий, но, несмотря на это, между ними существует взаимосвязь.

Так, в своей статье кандидат экономических наук Воронова Е.Ю. выделяет два основных подхода российских специалистов к рассматриваемому вопросу. В первом подходе бухгалтерский учет определяется как взаимосвязь подсистем финансового и управленческого учета, что является принятым в западной учетной политике. Согласно второму подходу бухгалтерский учет - это преимущественно финансовый учет, а управленческий учет представляет собой систему управления внутри предприятия, включающую не только чисто учетные вопросы, но также анализ, планирование, прогнозирование, контроль [2].

По мнению Голова С. Ф., управленческий и финансовый учет – это взаимно связанные подсистемы бухгалтерского учета организации, общими для которых является: единые объекты учета; единый подход к выбору целей и задач учета; общеустановленные принципы учета; однократное ведение первичной информации для составления отчетности; информационная база учета используется для принятия управленческих решений; использование общих методов (документация, инвентаризация, оценка и калькуляция, группировка объектов учета, отчетность подразделений, внутренняя и внешняя отчетность организации) [1].

Исходя из всего вышесказанного, можно уверенно сказать, что взаимосвязь финансового и управленческого учета представляют собой единый бухгалтерский учет. Финансовый учет должен быть взаимосвязан с управленческим учетом, поскольку является основным составляющим информационной системы организации и не всегда обеспечивает оперативной информацией управленческую группу. Управленческий учет является важным элементом системы управления организацией и функционирует параллельно с системой финансового учета[3].

Так мы можем предложить следующую схему составляющих бухгалтерского учета (рис. 1).



Рис.1 Взаимосвязь функций управления и учетной системы.

На этом рисунке видно, что управленческий учет является подсистемой бухгалтерского учета и взаимосвязан с финансовым через производственный учет. Информация финансового бухгалтерского учета помогает инвесторам оценить возможности и будущее предприятия, рациональность инвестирования, а данные управленческого учета используются менеджерами для решения различного рода управленческих проблем.

Операции управленческого учета отражаются в общей системе бухгалтерских записей на соответствующих синтетических счетах, которые условно считаются относящимися к управленческому учету. Лишь на уровне аналитического учета может происходить разграничение данных бухгалтерского (финансового) учета и управленческого учета.

Таким образом, в рыночных условиях меняется целевое назначение бухгалтерского учета. С сохранением его значения как наиболее организованной части информационной системы, функционирующей на качественно новом техническом уровне, мы считаем, что он во все большей степени должен становиться

составной частью управляющей системы предприятия. К сожалению, этот процесс развивается медленно и явно отстает от темпов совершенствования технического оснащения учета.

Список литературы

1. Голов С. Ф. Управленческий учет: Учебник. - К.: Либра, 2004. - с. 126.
2. Воронова Е.Ю. «Взаимосвязь управленческого и финансового учета»// Аудиторские ведомости, №11, 2009 – 95 с.
3. Максимочкина Ольга Валерьевна. Управленческий учет в птицеводстве: Дис. канд. экон. наук: 08.00.12 : Москва, 2004 236 с. РГБ ОД, 61:05-8/1521.
4. Финансовый словарь: в 3-х т. Т.3. – Р-Я/гл. редактор Н.В. Гаретовский. – М.: Финансы и статистика 2012.- 512с.

Прокопьева Д.С. Покровский Г.Е.
Омский филиал Финуниверситета

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ

Аннотация. Взаимодействие органов государственной власти и местного самоуправления предполагает, что они как партнеры, равны в отношении главного объекта управления, и оно осуществляется для достижения общей цели.

Ключевые слова: государственная служба, муниципальная служба

Problems of interaction of state and municipal services.

Abstract. Interaction between the government and local authorities suggests that they as partners, equal in the main control object, and it is carried out to achieve a common goal.

Keywords: public service, community service.

В ст. 12 Конституции РФ говорится: «Органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти». В то же время ч. 1 ст. 3 Закона № 58-ФЗ закрепляет в качестве принципа построения и функционирования системы государственной службы «взаимосвязь государственной службы и муниципальной службы».

Муниципальная служба характеризуется таким же властным содержанием, как и государственная служба в Российской Федерации в целом.

Стоит заметить, что местное самоуправление завязано в общей системе аппарата государства, выполняет те же функции, что и центральный аппарат, только на местном уровне.

Отношения всей совокупности административной власти в Российской Федерации, реализуемой деятельностью государственных служащих, можно представить в виде следующей схемы (рис. 1).

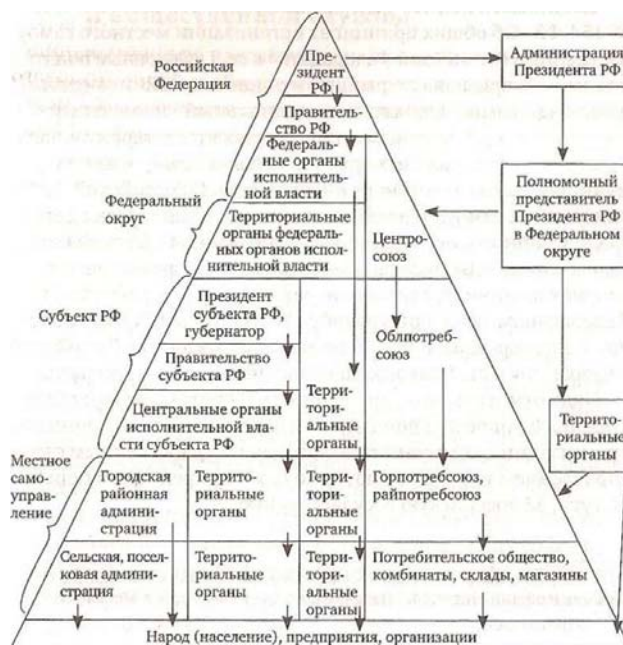


Рис. 1. Схема управленческих отношений в Российской Федерации

В представленной схеме отношения власти и подчинения видны в связях вертикали власти между федеральными органами, территориальными органами федеральных органов исполнительной власти на всех ступенях административно-территориального деления, и дальше вплоть до цели существования административного аппарата (управления населением), — между органами федеральной исполнительной власти на местах и гражданами. Подобной вертикали мы не наблюдаем в левой части схемы, в которой отражено современное состояние статуса субъектов РФ: вертикаль власти прерывается на уровне между федеральными органами исполнительной власти и центральными органами власти субъекта РФ в силу принципа федерализма. Второй раз эти связи прерываются на уровне между органами власти субъекта РФ и органами местного самоуправления. В последнем случае они прерываются в силу объявленного в Конституции РФ негосударственного характера органов местного самоуправления. Реальность не соответствует Конституции РФ и потому противоправна, или же Конституция РФ не соответствует реалиям жизни и тоже противоправна.

Вышеизложенное позволяет утверждать, как федеральная, так и муниципальная службы — это вариации одной и той же государственной службы.

Государственное управление подразумевает не только управляющее воздействие, но и организационное сотрудничество государства и его субъектов с местным самоуправлением, обеспечивающее целенаправленное и эффективное функционирование муниципальных образований. В прямых связях основными являются управляющие воздействия. В обратных связях на первое место выдвигаются моменты сотрудничества и взаимодействия, инициативы снизу, восприятия и результативность прямых связей. В системе государственного управления, важное значение имеет оптимальное сочетание прямых и обратных связей.

Взаимодействие органов государственной власти и местного самоуправления предполагает, что они как партнеры, равны в отношении главного объекта управления, и оно осуществляется для достижения общей цели — повышения уровня и качества жизни населения каждого муниципального образования и региона в целом.

Взаимодействие самоуправления с верховной властью прослеживается с самого начала зарождения государства на Руси. Действовавшее на Руси общинное самоуправление, земство всегда находились в тесном контакте с городским вече и княжеской властью. Они как бы поддерживали и уравнивали друг друга.

Исторически это взаимоотношение проявлялось по следующим направлениям:

во-первых, в участии местных органов, собраний граждан в обсуждении проектов законов, которые выставлялись на общее обозрение;

во-вторых, в проведении выборов в центральные органы и территориальные органы власти в формировании исполнительных местных органов;

в-третьих, в организации работы по исполнению законов;

в-четвертых, в реализации предметов совместного ведения.

Специфическим являлось взаимодействие советских органов — это была строгая иерархия властных структур, в том числе и представительных органов. Такая система организации власти была связана с необходимостью жесткого централизованного управления всеми экономическими и социальными процессами в стране.

Содержание и характер полномочий региональной власти позволяет на их основе определить основные направления взаимодействия органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления:

правовое регулирование организации и деятельности местного самоуправления и контроль исполнения соответствующего законодательства;

разработка и принятие региональных программ развития местного самоуправления,

совершенствование разграничения компетенции государственных органов и органов местного самоуправления,

обеспечение финансово-экономической основы местного самоуправления,

содействие сохранению и развитию исторических и иных местных традиций,

защита прав граждан на осуществление местного самоуправления.

Указанные направления взаимодействия государственных и муниципальных органов власти должны обеспечивать развитие территории как единого социально-экономического комплекса.

Взаимодействие органов государственной власти и органов местного самоуправления субъекта осуществляется в следующих основных организационных формах:

во-первых, главными взаимодействующими структурами являются сами органы государственной власти и местного самоуправления;

во-вторых, для решения разовых совместных вопросов создаются совместные временные группы и комиссии;

в-третьих, для решения вопросов требующих постоянного взаимодействия создаются постоянные рабочие группы и комиссии;

в-четвертых, по вопросам, касающимся всех муниципальных образований данного региона, возможна совместная работа через ассоциации муниципальных образований, для чего им придается необходимый статус.

Таким образом, достижение баланса во взаимоотношениях между органами различных властно-управленческих уровней требует от всех участников данного процесса сложных и комплексных решений на основе взаимного согласия и понимания роли и ответственности каждой из властных составляющих государственного и муниципального управления.

Проблема эффективного взаимодействия между двумя уровнями власти - государственной и муниципальной - одна из самых острых проблем современного политического развития страны. Вопрос реформирования отношений между государственной и муниципальной властями занимает особое место.

Для эффективного взаимодействия региональной и муниципальной власти необходимо четко разграничить полномочия между всеми органами власти. Неопределенность полномочий и предметов ведения всех уровней публичной власти стала одной из основных причин, вызванных потребностью в углублении административной и муниципальной реформ.

На данный момент существуют законодательные недостатки в отношении регионов и муниципального уровня. Можно обнаружить очень серьезный дисбаланс, как управленческий, организационный, на уровне муниципальных районов, так и во взаимоотношениях исполнительной власти. Если говорить о муниципальном уровне, то это, прежде всего, наличие двоевластия. В каждом муниципальном районе существует две должности: глава района, освобожденная должность с соответствующим аппаратом, и глава администрации района. При этом рядовому человеку и даже региональной власти очень трудно разобраться, кто из них главный и кто реально является распорядителем тех или иных хозяйственных полномочий.

Сейчас так же очень важно увязать работу регионального и муниципального уровня на каких-то конкретных показателях. Для этого сейчас созданы условия. Есть Указ Президента РФ, где дан целый ряд показателей, оценивающих деятельность муниципального и регионального уровней. Перечень дополнительных показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов, в том числе показателей, необходимых для расчета неэффективных расходов местных бюджетов утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации. Таких существенных показателей - десятки, но они как раз являются термометром состояния экономической и социальной жизни в конкретном районе или целом регионе. Необходимо выходить на ежегодное соглашение, где эти показатели будут четко прописаны. Соглашения должны являться тем документом, на основании которого по итогам каждого года можно оценивать ситуацию, видеть динамику и принимать вместе с органами власти двух уровней решения, что делать дальше, включая и персональную оценку главы администрации района, который будет за все это отвечать. Все это надо делать на основе экспертных советов, включая туда чиновников, депутатов, т.е. тех, кто входит в представительные органы, а также экспертов, ученых, специалистов, способных все оценить объективно и делать так, чтобы в результате оценка могла выводить на конкретные решения для принятия тех или иных программ развития данного муниципального района. Или делать какие-то кадровые, персональные выводы.

В настоящее время можно назвать еще две проблемы: квалификация и коррупция. Необходимо учить и готовить кадры для муниципального уровня, чтобы руководители и специалисты могли решать такие разнообразные и сложные задачи. Второй вопрос - преодоление безответственности, а порой и серьезных злоупотреблений, которые сложились за последние годы на разных уровнях власти или то, о чем говорит Президент Российской Федерации - вопрос коррупции и эффективных методов борьбы с ней.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

Основные проблемы эффективного взаимодействия между двумя уровнями власти - государственной и муниципальной - отсутствие четкого разграничения полномочий между всеми органами власти (двоевластие); отсутствие во многих муниципалитетах экономической базы для выполнения полномочий; отсутствие практики оценки деятельности властей регионального и муниципального уровня на взаимоувязанных конкретных показателях; квалификация кадров и коррупция.

Список литературы:

1. Конституция РФ (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ) // Справочно-правовая система Консультант Плюс.
2. Федеральный закон от 02.03.2007 № 25-ФЗ (ред. от 21.11.2011) «О муниципальной службе в Российской Федерации» // Справочно-правовая система Консультант Плюс.
3. Федеральный закон от 27.05.2003 № 58-ФЗ (ред. от 28.12.2010, с изм. от 06.12.2011) «О системе государственной службы Российской Федерации» // Справочно-правовая система Консультант Плюс.
4. Взаимодействие органов государственной власти и местного самоуправления: принципы, направления и формы [Электронный ресурс] / А.А. Васильев, 2005. - Режим доступа: http://vasilieva.narod.ru/mu/stat_rab/stat/vasil/VzaimOGV-MS.htm . - загл. с экрана
5. Соотношение государственной гражданской службы и других видов государственной службы. Качушкин С.В. Социология власти. 2009. № 2. С. 121-128.
6. Государственная служба как административно-правовой механизм государственного управления. Киселев С.Г. Вестник Российской таможенной академии. 2009. № 2. С. 44-52.

ПОСТРОЕНИЕ HR-БРЕНДА КОМПАНИИ

Аннотация. Одним из важнейших элементов любой кадровой стратегии компании является набор и отбор персонала, целью которого является покрытие либо количественной, либо качественной потребности в кадрах. Поскольку основной целью набора персонала является привлечение максимального числа кандидатов на вакансии компании, неудивительно, что в определенный момент HR-специалисты пришли к необходимости использования маркетинговых инструментов для достижения этой цели.

Ключевые слова: персонал, работодатель, HR-брендинг, специалист.

CREATION OF HR-BREND OF THE COMPANY

Abstract. One of the most important elements of any personnel strategy of the company is the set and the personnel selection which purpose is the covering either quantitative, or qualitative need for shots. As a main objective of a set of the personnel is attraction of the maximum number of candidates for vacancies of the company, no wonder, that at some point HR specialists came to need of use of marketing tools for achievement of this purpose.

Keywords: personnel, employer, HR-branding, expert

Employer branding (HR-брендинг, развитие бренда работодателя) – это усилия направленные на создание и поддержание имиджа компании в глазах партнёров, нынешних и бывших сотрудников, клиентов и акционеров а также комплекс мероприятий по взаимодействию с потенциальными сотрудниками, демонстрирующий данную компанию как привлекательное место работы.

Термин «employer brand» впервые был представлен управленческому сообществу в 1990 году в Великобритании Симоном Бэрроу (Simon Barrow) президентом People in Business в работе «Turning recruitment advertising into a competitive weapon: paper delivered at the CIPD Annual Conference». Бэрроу в своём труде предложил использовать маркетинговые инструменты не только для решения краткосрочных задач, таких как набор персонала, но и для создания наиболее устойчивой концепции компании как идеального рабочего места. В декабре 1996 года совместно с Тимом Эмблером (Tim Ambler), старшим научным сотрудником Лондонской школы бизнеса в статье «The employer brand» Симон Бэрроу определил термин HR-бренд как «совокупность функциональных, психологических и экономических преимуществ, предоставляемых работодателем и отождествляемых с ним». Эта академическая публикация стала первой попыткой протестировать возможность применения методов бренд-менеджмента к управлению человеческими ресурсами.

В 2005 году вышла первая книга о развитии бренда работодателя под авторством Симона Бэрроу и Ричарда Мосли под названием «The Employer Brand: Bringing the Best of Brand Management to People at Work» («Бренд работодателя: применение лучшего из бренд-менеджмента к работникам»). В этой работе изучены причины появления термина «employer brand», а также уделено внимание практическим шагам, имеющим важное значение в достижении успеха в HR-брендинге.

HR-брендинг можно отобразить в виде структуры, состоящей из трех элементов. Центральным является элемент Employer Value Proposition (EVP) – причины, которые влияют на решение людей при выборе места работы. В перечень этих причин можно включить информацию об организационной культуре, качествах нынешних работников, стиле управления, текущем имидже работодателя и мнениях о качестве продукта или услуги. На основе этого менеджеры разрабатывают концепцию ценности, которую их компания предлагает работникам (Sullivan, 2002). Таким образом, EVP представляет собой главную идею бренда.

Вторым элементом данной структуры является внешний маркетинг бренда работодателя. Перед ним стоят такие задачи как привлечение целевую аудиторию, поддержание и укрепление бренда продукта или компании (Sullivan, 1999). Внешний маркетинг бренда работодателя представляет компанию как лучшее место для работы, тем самым привлекая самых лучших работников. Предполагается, что правильная подача бренда позволяет компании привлекать необходимых для неё работников. В свою очередь эти кандидаты, откликнувшись на предложение бренда, вырабатывают набор ожиданий относительно работы в компании, который они затем приносят с собой, выходя на работу, тем самым поддерживая ценности фирмы и увеличивая приверженность ей.

Внутренний маркетинг бренда работодателя – это третий элемент структуры HR-брендинга. Перед ним стоит задача развить лояльность к ценностям и целям организации среди работников (Sullivan, 1999). В то же время внутренний маркетинг, дает возможность создать индивидуальные культуру и условия работы в компании, которые сложно будет воспроизвести конкурентам. Систематически донося послание бренда работодателя, компания создает свою культуру, сфокусированную вокруг целей организации, которая позволяет фирме работать так, как нужно, в своем уникальном стиле.

Создание HR-бренда это сложная работа команды менеджеров всех подразделений компании, а не только службы персонала, которая расхваливает ее и рассказывает обо всех конкурентных преимуществах и перспективах развития внутри. Для развития HR-брендинга необходима системная работа включающая реализацию главной стратегии, состоящей из пяти шагов (Осовицкая Н.А, 2014):

1. Определение целей с учетом HR-стратегии. Выделение целевых аудиторий. Формирование рабочей группы, определение бюджета и ресурсов.
2. Исследование восприятия HR-бренда компании целевыми аудиториями или аудит HR-бренда. Внешние и внутренние исследования.
3. Разработка концепции. Формулирование EVP. Создание креативной концепции. Тестирование EVP для разных аудиторий.
4. Определение стратегии продвижения. Выбор ключевых каналов. Коммуникационная кампания и специальные мероприятия внутри организации и на рынке труда.
5. Оценка эффективности.

Приоритетные цели HR-брендинговой программы легко определить, если у компании разработана HR-стратегия на несколько ближайших лет, когда есть понимание о том, как будет развиваться компания, какие именно люди и в каком количестве помогут ей достигнуть целей бизнеса. Если HR-специалист сфокусирован на решении только оперативных задач, успешными окажутся лишь некоторые элементы HR-брендинга. Но главное, что существует серьезный риск ухудшения репутации работодателя, связанный с ошибками планирования численности.

Идеальная рабочая группа состоит не только из представителей HR-департамента. Наибольших результатов можно достичь, если ключевые решения вырабатываются при участии как минимум четырех человек. Наличие первых лиц в составе рабочей группы обеспечивает более эффективное взаимодействие других членов команды. Топ-менеджер - источник правильного видения компании, так что ключевые решения всегда за ним. Директор по маркетингу и PR отвечает в целом за репутацию и имидж компании, обладает опытом и компетенциями в коммуникациях с самыми разными целевыми группами, располагает бюджетом для продвижения компании в СМИ, Интернете, на мероприятиях. Директор по персоналу имеет полное представление о стратегии управления персоналом в компании, знает все тонкости рабочей среды, возможности вознаграждения, признания, продвижения и развития сотрудников. HR-бренд-менеджер понимает, как воспринимают компанию в качестве работодателя внешние и внутренние аудитории, знает особенности корпоративной культуры и ситуацию в области подбора и привлечения персонала. Если в вашей команде не хватает одного из этих игроков, есть риск допустить серьезные ошибки в работе с HR-брендом. К сожалению, актуальная ситуация на рынке пока далека от идеала. Согласно последнему международному исследованию Employer Brand International совместно с HeadHunter, во всем мире HR-департамент является основным ответственным за стратегию HR-брендинга компании, и только в европейских странах широко распространены команды, HR-брендинг: базовые понятия и современные вызовы специалистов в области маркетинга и коммуникаций. В России ответственность за бренд работодателя чаще всего лежит на собственниках бизнеса и топ-менеджерах, а также маркетологах. Если процесс создания правильной команды, и особенно вовлечения первых лиц, зачастую считается сложным, то вопрос выбора целевой аудитории обычно не воспринимается таковым. Но это только на первый и поверхностный взгляд. Большинство работодателей используют примерно следующее описание аудиторий: «мужчины и женщины, от 25 до 45 лет, с высшим профильным образованием, с опытом работы в отрасли не менее трех лет» и т.д. Что это значит на практике? Лишь одно: на самом деле работодатель слабо представляет себе, кто именно ему нужен. Социально-демографических и профессиональных параметров целевой аудитории зачастую недостаточно, так как они носят слишком общий характер. Есть смысл учесть и более тонкие особенности: ценности, стиль жизни, привычки. Причем эту работу необходимо проделать не один раз, ведь, как правило, работая над HR-брендом, мы имеем дело с двумя-тремя различными аудиториями. Следующий шаг - аудит или исследование восприятия HR-бренда компании целевыми аудиториями. Это, к сожалению, этап, от которого чаще всего отказываются в ситуации дефицита времени и ресурсов. Действительно, провести полноценный аудит, не прибегая к помощи внешних провайдеров, невозможно. Минимальный набор инструментов, которые позволят оценить, как воспринимают компанию сотрудники и кандидаты, включает в себя: интервью с первыми лицами компании, опрос (количественное исследование) сотрудников, фокус-группы с представителями ключевых департаментов, опрос соискателей. Максимальный - практически безграничен и допускает применение любых маркетинговых инструментов, от «тайного покупателя» (или даже «тайного HR-брендинг кандидата») до отслеживания упоминаний о компании в социальных сетях. Если все-таки в текущей ситуации развития компании нереально выделить бюджет на исследования, используйте возможность сбора необходимой информации в ходе собеседований, интервью после прохождения испытательного срока, неформальных бесед с сотрудниками и, конечно, во время заключительного интервью. Ориентировочный список вопросов может быть следующим.

1. Что вы думаете о компании как о работодателе?
2. В чем сильные и слабые стороны компании?
3. Как компания выглядит в сравнении с другими работодателями? Чем она отличается, выделяется?
4. Что вы слышали о компании и почему выбрали именно ее среди других потенциальных работодателей?
5. Что можно сделать, чтобы стать более привлекательным работодателем?

Информация, собранная в ходе аудита HR-бренда, позволит оценить текущее восприятие бренда работодателя и сформулировать актуальное предложение, или EVP.

Предложение HR-бренда, или EVP, – это атрибуты работодателя, отличающие его от других компаний, набор ключевых преимуществ, которые организация предлагает сотруднику в обмен на его навыки, усилия и время. Иначе говоря, это пять, семь или десять причин работать в вашей компании, причем причины эти могут быть не только рациональные (зарплата, льготы, условия работы, карьерный рост, обучение, развитие и т. д.), но и эмоциональные (атмосфера, отношения, люди, культура, образ жизни и т.д.) (Осовицкая Н.А., 2014). Восприятие людей из разных социальных групп, и тем более из разных стран, может существенно отличаться, и сотрудники, работающие в различных подразделениях компании, хотя и связывают с ней один и тот же набор ценностей и преимуществ, ранжируют их по-своему. То есть в зависимости от того, какие характеристики работодателя важны для них, они придают большее или меньшее значение конкретным плюсам компании. По результатам совместного исследования Employer Brand International и HeadHunter в России, наиболее значимыми для большинства людей атрибутами EVP являются оплата труда, возможности роста вместе с бизнесом компании, интересная работа, соответствие личным ценностям сотрудников и профессионализм высшего руководства. Выделив ключевые преимущества компании как работодателя, можно переходить к созданию креативной концепции, воплощению EVP в текстовых и визуальных образах. Разрабатываются модели восприятия и элементы наполнения бренда, оформляются идеи, которые будут привлекательны и близки целевым аудиториям внутри компании и на рынке труда, а также станут основой диалога бренда с сотрудником и кандидатом. Если компания отличается открытостью и готовностью к творчеству, а среди сотрудников немало ярких и нестандартно мыслящих талантов, можно попробовать решить эту задачу с помощью серии внутренних мастерских, или воркшопов. Большинство компаний, однако, привлекают для создания креативной концепции внешних подрядчиков либо фрилансеров. Продуктом работы должен стать уникальный фирменный стиль, описанный в гайдбук – руководстве по использованию визуальных элементов фирменного стиля бренда. На его основе можно создавать любые материалы для различных аудиторий (тех или иных категорий кандидатов, новых сотрудников и т.д.) и каналов коммуникации (Интернет, внутренние СМИ, мероприятия, печатные материалы и т. д.)

Таким образом, несмотря на то, что концепция HR-бренда впервые появилась в 1990 году, а само определение было дано лишь в 1996. Удивительно, но уже к 2001 году порядка 40% крупнейших компаний Америки реализовывали программы брендирования в качестве работодателя выбора (Employer of Choice). На данный момент огромное количество компаний по всему миру практикуют HR брендинг, появляется огромное количество конкурсов на звание лучшего работодателя и даже компании, занимающиеся консалтингом в сфере HR-брендинга.

Если говорить о том, насколько распространена практика HR брендинга в России, то, по данным исследования «Агентства Контакт», 42% российских компаний в настоящее время активно работают со своим HR-брендом. Ещё 25% компаний заявили, что они в ближайшее время приступят к работе по формированию своего HR-имиджа. 17% - после продолжительной паузы планируют вернуться к вопросу HR-бренда. И только 16% опрошенных компаний отмечают, что у них нет необходимости в HR-продвижении, при этом половина из них развитием HR-бренда никогда не занималась.

Наиболее часто развитием бренда занимались представители розницы (30%). На втором месте оказалась индустрия товаров повседневного спроса (20%). Третью строчку заняла сфера производства (12%). Далее за ней следует рынок финансовых услуг (11%), сфера СМИ, рекламы и медиа (10%), индустрия ресторанного и гостиничного бизнеса (9%), сегмент транспорта и логистики (8%). Если же подходить к вопросу с точки зрения размера компании и её вовлечённости в процесс, то на российском рынке наиболее активно занимаются развитием HR-бренда отечественные компании крупного (30%) и среднего (25%) размера. В HR-позиционировании на рынке им место уступают западные компании особо крупного (16%), крупного и среднего (по 10%) размера, а также отечественные компании-гиганты (9%).

Список литературы:

1. Sullivan, J. , Crafting a lofty employment brand: a costly proposition / ER Daily, November 25, 2002
2. Sullivan, S., The changing nature of careers: a review and research agenda, Journal of Management, 1999, Vol. 25, pp. 457-75.
3. Ананьева Т.Е, Дзюба А.А. Создание бренда работодателя: особенности коммуникаций и брендинга на рынке труда/ Маркетинговые коммуникации, №6, 2010 г.
4. Осовицкая Н.А. HR-брендинг: управление талантами, онлайн-обучение, геймификация и ещё 15 эффективных практик.-М.: Питер, 2014-240 с

Романча А.Н.
Омский государственный педагогический университет

РОЛЬ ШКОЛЫ НАУЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Аннотация: В данной статье описывается значимость школы научного управления в современном менеджменте. Данная теория связывается с деятельностью современного управленца, его стратегиями и

решениями в ходе работы. Принципы и методы школы научного управления могут использоваться для поиска решения многих управленческих задач.

Ключевые слова: научная школа управления, стратегический менеджмент, Ф.Тейлор, современный менеджмент, управление персоналом.

Scientific School of Management, strategic management, F.Taylor, modern management, personnel management.

Школа научного управления положила основы в развитие современного менеджмента. Именно становление и развитие мыслей представителей этой школы в дальнейшем дало толчок совершенствованию современного искусства управления персоналом.

Создатели школы научного управления исходили из того, что, используя наблюдения, замеры, логику и анализ, можно усовершенствовать большинство операций ручного труда, добиться более эффективного их выполнения.

Сложно представить современного менеджера, который управляет персоналом, делая замеры и точные расчеты. Современный менеджер, скорее, должен быстро ориентироваться в непредвиденных ситуациях, которые, как раз, предугадать очень сложно и, даже, практически невозможно. Но все-таки идея «наблюдения», которую предлагали представители школы научного управления, играет важную роль в развитии менеджмента сейчас. Менеджер должен не только управлять, но и наблюдать. Правильно скоординировать работу можно только в тех случаях, когда менеджер провел наблюдения за работой подчиненных и проанализировал их действия на рабочем месте.

Также управлять непредвиденной ситуацией можно лишь тогда, когда менеджер знает, как ведут себя работники в повседневной обстановке.

Вообще, менеджер, как управленец, выбирает стратегию своей работы сам. Если он опирается на теорию школы научного управления, то ему необходимо разделять принципы, предложенные теорией:

Основные принципы школы научного управления:

1. Рациональная организация труда — предполагает замену традиционных методов работы рядом правил, сформированных на основе анализа работы, и последующую правильную расстановку рабочих и их обучение оптимальным приемам работы.

2. Разработка формальной структуры организации.

3. Определение мер по сотрудничеству управляющего и рабочего, т. е. разграничение исполнительных и управленческих функций.

Эти принципы значимы в современном менеджменте, если специалист знает и пользуется им в управлении персоналом, то можно говорить о его компетентности и всестороннем развитии как хорошего управленца.

Рационально организуя труд, менеджер, таким образом, увеличивает производительность на предприятии, и при этом уменьшает потребление человеческих ресурсов. Четкие предписания и правильно структурированные планы повышают эффективность производства, тем самым повышая получаемую прибыль компании. Это, в свою очередь, повышает уровень конкурентоспособности на рынке среди других предприятий, выпускающих аналогичный товар.

Поэтому менеджеру в современной конкурентоспособной компании целесообразно использовать методы и принципы школы научного управления.

Что касается отношений с подчиненными, то современный менеджер должен не только уметь замотивировать их, но и найти правильный подход в общении и совместной работе, чтобы работник мог доверять руководителю.

Фредерик Тейлор, основатель школы научного управления, высказался по данному вопросу так:

«Рабочие должны получать зарплату пропорционально своему вкладу, т.е. сдельную. Рабочие, которые производят больше установленной дневной нормы, должны получать большую оплату, т.е. дифференцированную сдельную оплату труда»

Своим высказыванием, Тейлор хотел сказать, что, в первую очередь, необходимо оценивать работу подчиненных по достоинству. Именно, этого и ждет каждый добросовестный работник, выполняя дополнительную работу.

Другой представитель данной школы Г.Гантт в своем высказывании только подтверждает слова Тейлора:

«Рабочему гарантирована недельная зарплата, но при перевыполнении нормы он зарабатывает премию плюс более высокую оплату единицы продукции».

Но глупо было бы, разрабатывая современные теории менеджмента, полностью полагаться на научную школу управления, не затрагивая других школ и теорий менеджмента.

Критики часто снисходительно относятся к школе научного управления, предпочитая ей более гуманную – школу человеческих отношений и приводят следующие доводы:

- механистический подход к управлению;
- преподавание менеджмента сводилось к преподаванию промышленного инжиниринга;
- сведение мотивации труда к удовлетворению утилитарных потребностей работников.

Безусловно, несмотря на все минусы, школа научного управления стала огромным открытием, тогда еще в молодой науке. Она является основоположником всех других теорий и занимает значимое место в современном менеджменте. Поэтому компетентный современный специалист должен знать и уметь в необходимых случаях применять принципы данной школы на практике.

Список литературы:

Ф. Тейлор «Принципы научного менеджмента», монография, М., Букинист, 2002 г., 140 с.

Н.В. Тихомирова «Современные проблемы управления в условиях информационного общества», М., Юнити-Дана, 2012 г., 752 с.

Вересова А.С., Роот Р.В.
Омский филиал Финуниверситета

ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Аннотация

В данной статье рассмотрены актуальные вопросы, связанные с пониманием управленческого учета и его применением в учетной практике организации. Обоснована авторская точка зрения на компоненты управленческого учета: цель, задачи, методы, функции, исторический аспект.

Annotation

This article discusses current issues related to the understanding of management accounting and its application in the accounting practices of the organization. The authors' point of view on the components of management accounting: purpose, objectives, methods, functions, historical aspect.

Ключевые слова: управление, управленческий учет, управленческое решение, анализ, эффективность
Key words: management, management accounting, management decision, analysis, performance

В современных условиях для эффективного функционирования организация должна поддерживать необходимый уровень конкурентоспособности. На наш взгляд, этого можно добиться только качественным управлением и эффективным контролем за финансовыми потоками организации. А эффективное управление деятельностью современной организации представляется невозможным без управленческого учета в условиях стремительных изменений ее микро- и макросреды, если исходить из ее понимания как коммерческой организации, призванной минимизировать свои затраты и максимизировать финансовые результаты.

Стоит отметить, что особый интерес к управленческому учету начал появляться при переходе к рыночным отношениям. Ужесточение рыночной конкуренции, финансовая нестабильность в стране побуждает собственников задуматься о внедрении действенной системы управленческого учета, так как уже в то время многие пришли к тому, что успешно поставленный управленческий учет в организации обеспечивает оперативный доступ к любой информации, нужной для принятия управленческих решений, позволяющий организации быть лидером рынка [2, с. 17].

Каждый руководитель хотя бы раз сталкивался с ситуацией, когда ему приходится принимать какое-либо важное управленческое решение без необходимой информации, полагаясь на интуицию. А все потому, что поиск нужной информации – это долгий и обременительный процесс. В итоге результаты оставляли желать лучшего. Поэтому можно с уверенностью сказать, что постановка управленческого учета очень важна для организации. Несмотря на то, что интерес к управленческому учету очевиден, на наш взгляд далеко не всегда можно наблюдать среди специалистов единого мнения о его сущности, роли, назначении и месте в системе управления организацией и теории учета. Исходя из этого, дискуссионным остается вопрос: есть ли управленческий учет в России и почему он не обязателен, но желателен. На вопрос о том, что такое управленческий учет многие отвечают по-разному.

Именно поэтому актуальность данной темы во многом обусловлена тем, что в наше время проблема становления и развития управленческого учета является одной из самых дискуссионных в теории и практике управления хозяйствующими субъектами. В связи с этим цель данной статьи – рассмотреть подходы к организации управленческого учета, определить его значимость, выявляя, таким образом, различные точки зрения о данном виде учета.

Поставленная в работе цель исследования предопределила необходимость решения следующих основных задач:

- рассмотреть историю возникновения управленческого учета;

- дать понятие управленческого учета, рассматривая узкие и широкие трактовки;
- проанализировать применение управленческого учета как инструмента финансового развития организации.

Понятие «управленческий учет» появилось в середине XX в. в англоязычных странах (США, Канаде, Англии). В европейских странах используются и другие термины. Так, в Германии управленческий учет заменяют понятием «исчисление затрат и результатов», во Франции используется понятие «маржинальный учет». Несмотря на то, что управленческий учет появился в широком употреблении не так давно, как явление он существует уже более века. Отечественные и зарубежные ученые считают, что формирование управленческого учета как отдельной области практической деятельности началось в XIX в. [1, с. 78]. Так в чем же отличие учета, который существовал в древности, от того, который появился в XIX в. и получил развитие в XX в.?

Прежде всего, по нашему мнению, отличием являются задачи, которые ставились перед учетом. В древности самой важной, а зачастую и единственной, задачей учета являлась регистрация фактов хозяйственной деятельности. Роль учетчика сводилась к тому, чтобы зафиксировать то или иное событие, а потом при необходимости предоставить эту информацию заинтересованным пользователям. Однако, с течением времени и развитием экономики перед учетом стали возникать новые, более сложные задачи.

Спектр мнений в части определения системы управленческого учета весьма широк. Управленческий учет трактуют и в узком смысле этого слова (как подсистему бухгалтерского учета), и в широком – как систему управления организацией, охватывающую все функции управления: планирование, организацию, учет, контроль, анализ, принятие решений. В связке «управленческий учет» одни авторы концентрируют внимание на слове «учет», другие на слове – «управленческий» [3]. Не смотря на то, что существуют такие разные мнения, постараемся, все же ответить на вопрос: что такое управленческий учет. Согласно определению Института управленческого учета США: управленческий учет – это процесс измерения, накопления, интерпретации и предоставления информации о финансово-хозяйственной деятельности компании, применяемой менеджментом в планировании, оценке и управлении для обеспечения оптимального использования ресурсов и полноты их учета [8].

Представители англо-саксонской школы бухгалтерского учета в целом сходятся во мнении по поводу определения управленческого учета. Так, К. Друри считает, что термин управленческий учет означает подготовку информации, необходимой для осуществления деятельности управленческого характера, такой как принятие решения, планирование, контроль и регулирование [6]. Дж. Шанк и В. Говиндараджан лаконичны в определении управленческого учета, сводя его описание к трем фразам: ведение учета, разрешение проблем и привлечение внимания. Ч. Т. Хорнгрен и Дж. Фостер приводят следующее определение: «управленческий учет – это идентификация, измерение, сбор, систематизация, анализ, разложение, интерпретация и передача информации, необходимой для управления какими-либо объектами» [12].

В. И. Ткач и М. В. Ткач в широком смысле трактуют управленческий учет, полагая, что он представляет собой не только совокупность методов калькулирования себестоимости продукции и управления затратами, но и долгосрочное планирование и бюджетирование, контроль и анализ исполнения бюджетов, управление по отклонениям и подготовку информации для принятия тактических и стратегических управленческих решений [11].

По мнению М. А. Вахрушиной, управленческий учет – это самостоятельное направление бухгалтерского учета организации, которое обеспечивает информационную поддержку системы управления его деятельностью [4].

Профессор Я. В. Соколов выступил против выделения управленческого учета в самостоятельную систему: «управленческий учет – это миф, в него верят, как в правду, но правды в нем нет». Однако, вслед за этим он считает нужным добавить «управленческий учет – реальность, ибо его проблематика существует действительно, и на протяжении многих веков люди учетной профессии решали свои проблемы сами как могли» [10].

Мы видим, что существует достаточно огромный разброс мнений касаясь идентификации управленческого учета и это, на наш взгляд, объясняется несколькими причинами: первая причина – это то, что в России термин «управленческий учет» законодательно не закреплен; вторая причина – в нашей стране управленческий учет как специальная область научных знаний и практической деятельности в настоящее время лишь формируется; третья причина заключается в том, что начавшийся переход отечественной системы бухгалтерского учета на МСФО не предопределяет неизбежность полного восприятия организациями к определению места и функциональной роли управленческого учета, ведь пока все еще продолжается трудный поиск подходов, адекватных российским условиям; и последняя причина, которую мы хотели бы выделить – это выбор управленческой системы в ведущих фирмах РФ, находящейся в области развития системного подхода, объектами которого являются подсистемы внутрифирменного управления, ближнего и дальнего окружения организации.

Расширительная трактовка управленческого учета порождает, на наш взгляд, необходимость развития имеющихся представлений о предмете, объектах и принципах управленческого учета.

Относительно предмета управленческого учета пока отсутствует единая точка зрения. Так, Е. Б. Козин и Т. А. Козина определяют предмет управленческого учета как совокупность производственных ресурсов, хозяйственных процессов и их результатов[7].

По мнению М. А. Вахрушиной, предмет управленческого учета – это планирование, учет, анализ, контроль и мотивация деятельности сегментов предпринимательской деятельности[4].

Д. И. Васильева, Д. И. Ряховский и М. В. Петровская считают, что предметом управленческого учета является производственная деятельность организации в целом и ее структурных подразделений[3].

Однако, представляется, что в современных условиях хозяйствования ограничивать предмет управленческого учета лишь производственной деятельностью явно недостаточно. Трактовка должна быть намного шире и включать в себя профильную деятельность во всей совокупности подсистем, входящих в состав организации как сложной, иерархически организованной, социально-экономической системы. К этим подсистемам относятся: основное производство, вспомогательное производство, сфера инновационной деятельности, сфера подготовки персонала, сфера социально-бытовых услуг на производстве и другое. В предмет управленческого учета целесообразно включить процесс взаимодействия фирмы с агентами внешней среды: поставщиками, покупателями, инвесторами, кредитными учреждениями и так далее.

Что касается объекта управленческого учета, то к его определению ученые высказывают единое мнение. К примеру, по мнению М. А. Вахрушиной, объекты управленческого учета составляют доходы, расходы и результаты хозяйственной деятельности[4].

Однако, в настоящее время деятельность организаций все более и более вписывается в новый экономический контекст. Чтобы успешно конкурировать за рынки сбыта, им нужны инновации, элитные специалисты. Анализ затрат и доходов – очень важный этап в управлении современной организацией, но первостепенной задачей является обеспечение ее инновационного развития. В связи с этим целесообразно расширить совокупность объектов управленческого учета до всех процессов, происходящих в организации. Именно поэтому, с учетом современного состояния экономики и конкурентной среды, мы считаем, что следует включить в состав объектов управленческого учета процессы инновационной деятельности, развития персонала, оказания социально-бытовых услуг на производстве и другое.

Рассмотрение вопроса о принципах управленческого учета так же показывает, что и по данному методологическому вопросу в кругу отечественных ученых и специалистов к настоящему времени не выработана единая позиция. Так же единство мнений в научной среде отсутствует и по вопросам определения методов управленческого учета. Большинство авторов по существу отождествляют эти понятия.

Нам следует признать тот факт, что управленческий учет еще не достиг высокого уровня развития. Пока отсутствуют даже попытки разработать теорию управленческого учета как научную дисциплину. Поэтому ученые и специалисты рассматривают методы управленческого учета с позиции практики. Это доказывает отсутствие единого мнения среди ученых в объяснении по поводу определения управленческого учета. Однако, в данной ситуации нам видится наиболее весомая причина – это причина не отсутствия нормативной базы, а факторы, связанные с развитием организации. Конечно, не стоит забывать о том, что единая система учета организации состоит из трех подсистем: бухгалтерский финансовый учет, управленческий учет и налоговый учет.

Что касается именно управленческого учета, то он охватывает все виды учетной информации, необходимой для управления в пределах самого хозяйствующего субъекта [7].

Внедрение в учетную практику системы управленческого учета на наш взгляд дает возможность:

- определить стратегию развития бизнеса, сформулировать цели и выработать пути их достижения;
- разработать систему сбора, консолидации и анализа информации, как финансовой, так и не финансовой, которая быстрее сигнализирует о проблемах;
- повысить эффективность управления денежными средствами организации;
- установить систему взаимоотношений между структурными подразделениями, организовать эффективную многоступенчатую систему внутреннего контроля;
- создать систему управления затратами для их оптимизации;
- внедрить систему бюджетирования;
- обосновать стратегические и оперативные управленческие решения.

Такое разнообразие позволяет сочетать экономические, организационные, юридические и технико-технологические факторы.

Таким образом, разработка и внедрение системы управленческого учета позволит организации эффективно использовать ресурсы производства, капитала, труда и управленческие способности. Конечно, создание и внедрение системы управленческого учета зависит от долгосрочных целей развития организации, его стратегии, информационных потребностей внутренних пользователей информации. Можно выделить ряд факторов, обуславливающих особенности создания системы управленческого учета в организации:

- особенности нормативно-правового регулирования деятельности организации;
- характер деятельности;
- масштаб деятельности;
- организационная структура;
- внутренние стандарты деятельности;

- наличие и характеристики систем информационного обеспечения для целей управления[5].

Так же мы должны понимать, что эффективная система управленческого учета должна включать ряд элементов: центры ответственности; контролируемые показатели; первичные документы управленческого учета; учетные регистры для группировки данных; формы управленческой отчетности; учетные процедуры сбора, обработки и представления информации пользователям [8].

Это наглядно показывает нам, что система управленческого учета должна охватывать все структурные единицы и не должна быть ограничена финансовым отделом. Каждый сотрудник должен быть вовлечен в систему управленческого учета для внесения в нее информации о проделанной работе и получения информации, необходимой для выполнения своих функциональных обязанностей. Поэтому ключевым звеном в организации управленческого учета является достижение согласованного и сбалансированного развития всех подразделений и управленческих служб с целью усиления действенности и результативности бизнеса и управления. Реализуется принцип системности, целостности и эмерджентности инновационного развития организации.

Часто возникают такие вопросы: кто будет отвечать за организацию управленческого учета и на какую структуру лучше возложить обязанность его ведения? В отдельных организациях возлагают эту, не самую простую, работу на работников бухгалтерии. Однако, с точки зрения рациональности мы считаем, что это далеко не самый лучший выбор, ведь бухгалтерия – один из самых загруженных рутинной работой участков, поэтому дополнительные обязанности ему ни к чему; специфика работы бухгалтерии противоречит методологии ведения управленческого учета, так как бухгалтерия составляет отчетность, скорее, не для внутренних, а для внешних пользователей, да и бухгалтер в силу особенностей своей профессии больше ориентируется на реальные показатели, чем на планируемые, и ему трудно переключиться с одного вида деятельности на другой. В целом ответственность за внедрение управленческого учета, а так же решение организационных, мотивационных и психологических проблем возлагается на руководителя организации, который должен организовать постановку управленческого учета в зависимости от структуры и характера деятельности организации. Когда будут приведены основные требования внедрения управленческого учета, руководитель сможет возложить обязанность его ведения на финансового директора или специально созданную для этих целей управленческую бухгалтерию и создавать все условия для ее полноценной работы.

Несмотря на все положительные моменты, перечисленные выше, каждая организация при внедрении системы управленческого учета сталкивается с целым рядом проблем. Наиболее распространенные:

- руководители центров финансовой ответственности своевременно не предоставляют информацию о деятельности служб или структурных подразделений;
- на предприятии отсутствует единая информационная сеть, эффективная система документооборота, четкое распределение обязанностей и ответственности;
- нежелание работников делать лишнюю, по их мнению, работу и составлять дополнительные отчеты;
- отсутствие высококвалифицированных кадров в области управленческого, бухгалтерского и налогового учета;
- конкуренция финансовых бухгалтеров и управленческих бухгалтеров [2, с.19].

Однако преодолеть все эти трудности возможно, если вести разъяснительную работу о необходимости внедрения системы управленческого учета, об ее основных преимуществах и возможностях. Одновременно с этим необходимо четко сформулировать цели и перспективы развития организации, разработать организационную структуру, обеспечить методическими документами, повысит уровень информатизации и внедрить систему мотивации управленческого персонала.

Управленческий учет предназначен для обеспечения руководства объективной информацией, необходимой для принятия оперативных и стратегических решений, то есть для управления компанией. Рассмотрим управленческий учет как систему, позволяющую собственникам видеть реальную картину бизнеса посредством своевременной, полной и адекватной управленческой отчетности. Основным критерий, определяющий необходимость в управленческом учете – потребность руководства в адекватной информации. Цели управленческого учета:

- оказание информационной поддержки руководству в принятии оперативных управленческих решений;
- контроль, планирование и прогнозирование экономической эффективности деятельности организации;
- обеспечение базы для ценообразования;
- выбор наиболее эффективных путей развития организации.

Цели управленческого учета достигаются посредством решения следующих задач:

1. Измерять результаты текущей деятельности организации.
2. Обеспечивать ясность стратегических задач.
3. Фокусироваться на ключевых процессах и критических показателях.
4. Сигнализировать об ухудшении или улучшении показателей деятельности.
5. Идентифицировать критические факторы, требующие внимания.
6. Предоставлять основу для мотивации персонала[5].

Возвращаясь к истории, можно акцентировать свое внимание на том, что более семидесяти лет учет в России был основан на принципах, значительно отличающихся в других странах, и только возросший

профессионализм все чаще заставляет руководителей организаций внедрять у себя новые подходы к управлению. Одним из таких подходов является постановка управленческого учета. Приведем наиболее типичные проблемы, которые должен учитывать руководитель организации при постановке управленческого учета. Одной из проблем является недостаточное понимание сущности управленческого учета. В большинстве своем в учетной практике организации отталкиваются от принципа, что управленческий учет – это учет затрат и систему управленческого учета сводят к системе учета затрат и распределения их по центрам финансовой ответственности, центрам затрат, видам выпускаемой продукции. Действительно, роль управления затратами велика – только изменив систему учета затрат, мы можем существенно повлиять на прибыль. Однако главной целью управленческого учета на наш взгляд является ориентация управленческого процесса на достижение стратегических и тактических целей организации, и по этой причине система управленческого учета должна включать в себя систему сбора информации по конкурентам, покупателям, качеству продукции.

Вторая проблема заключается в сложности определения квалификации и подборке специалистов, которые будут заниматься постановкой и внедрением управленческого учета. Третья проблема связана с созданием автоматизированной системы сбора и получения информации о продажах, затратах, выручке, доходе и т. п., а так же процессом внедрения новых подходов к калькулированию себестоимости, использованию методов анализа и контроля. Четвертая проблема связана с рассогласованностью интересов менеджеров и руководителей структурных подразделений по вопросу необходимости постановки и ведения управленческого учета. Некоторые руководители считают, что достаточно ведения бухгалтерского учета, а управленческий учет не нужен. Однако бухгалтерская отчетность составляется в соответствии с законодательством, а управленческая отчетность представляет собой развернутую систему учета и обработки информации, включающую в себя элементы математического анализа, и необходима для принятия управленческих решений. Основное отличие этих двух видов учета состоит в оперативности представления информации собственникам и менеджерам. На практике довольно часто случается, что выводы, которые руководитель делает на основании управленческого учета, прямо противоположные тем, которые он формирует исходя из данных бухгалтерского финансового учета. Относительно управленческого учета считаем необходимым отметить, что то с его помощью можно принимать важные решения: производить комплектующие изделия самостоятельно или покупать их на рынке, менять ли устаревшее оборудование на новое, внедрить ли новую технологию в рабочий процесс и др. В действительности функции управленческого учета гораздо шире, чем кажется на первый взгляд. Основные функции управленческого учета можно свести к схеме, представленной на рисунке 1.

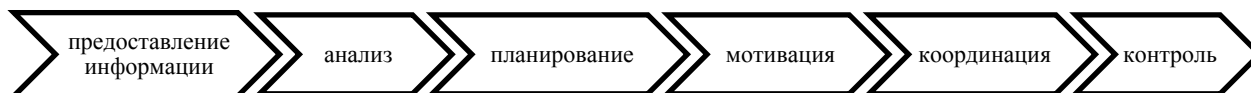


Рисунок 1. Функции управленческого учета

Так же функции можно условно разделить на два вида: функции, отвечающие за обмен информацией, и функции, гарантирующие ее качество. Из схемы видно, что к первой группе относится внедрение системы обмена информацией, ее предоставление, анализ и планирование последующей деятельности. Ко второй – мотивация персонала, координация деятельности отдельных подразделений и контроль за надлежащим выполнением плана.

Система управленческого учета, таким образом, должна охватывать все службы организации и весь спектр данных о ее деятельности. Ошибкой является попытка заменить управленческий учет модифицированной системой бухгалтерского учета. Систему управленческого учета каждая организация может ставить исходя только из своих целей и видения перспектив развития.

При внедрении системы управленческого учета перед организацией, кроме перечисленных проблем, будут стоять и многие другие: формирование команды, необходимость обучения персонала, сопротивление коллектива нововведениям, установление сильных связей и переход на систему регулируемого менеджмента. Однако, результаты, полученные от внедрения системы управленческого учета, превзойдут ожидания, ведь в современных условиях только та организация может надолго удержаться на рынке, у которой затраты и результаты деятельности будут полностью определяться степенью эффективности управления, объемом и качеством работы каждого подразделения и каждого сотрудника. Одна из важнейших задач руководителя организации – с максимальной отдачей использовать имеющиеся в его распоряжении ресурсы. Для этого необходима информация о наличии таких ресурсов. Стандартный бухгалтерский учет такой информации не дает. Поэтому в середине 20 века развитие рыночной экономики и индустриально развитых стран выявило необходимость дополнения бухгалтерского финансового учета управленческим учетом [9, с. 14].

Подводя итоги, хотелось бы отметить то, что нет плохих и хороших систем учета, но отсутствие единого подхода, общей точки зрения хотя бы в наиболее важных, принципиальных вопросах управленческого учета может отрицательно повлиять на эффективность его применения на практике и интенсивность изучения

теории учета. В настоящее время особенно важно и актуально осознать суть управленческого учета и его применимость в российской действительности.

Список литературы

23. Большов А.А. Развитие понятия управленческий учет // Бухгалтерский учет – 2009 – №8 – 123 с.
24. Варфоломеев В.П., Умрихина С.В. Современные проблемы методов и способов организации управленческого учета в компании // Экономический анализ теория и практика– 2014 – № 1 – 64 с.
25. Васильева Л. С. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие по специальности "Бухгалтерский учет, анализ, аудит" / Л. С. Васильева, Д. И. Ряховский, М. В. Петровская, 2011. - 540 с.
26. Вахрушина М. А. Управленческий анализ: вопросы теории, практика проведения: монография / М. А. Вахрушина, Л. Б. Самарина, 2011. - 144 с.
27. Воронова Е. Ю. Управленческий учет: учебник / Е.Ю. Воронова. – М.: Издательство Юрайт, 2011. – 551 с.
28. Друри К. Управленческий и производственный учет: учеб. для вузов по специальности "Бухгалт. учет, анализ и аудит" ; пер. с англ. [В. Н. Егорова] / К. Друри, 2012. - 1423 с.
29. Е.Б.Козин Бухгалтерский управленческий учет. Порядок постановки и основные направления развития : практ. рук. / Е.Б.Козин, Т.А.Козина, 2012. - 315 с.
30. Кондраков Н.П., Иванова М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб.пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 352 с.
31. Костина Г.Ю. Кто и как должен заниматься управленческим учетом на предприятии // Справочник экономиста– 2013 – № 2 – 136 с.
32. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни: учеб. пособие / Я. В. Соколов, 2010. - 224 с.
33. Ткач В. И. Управленческий учет на предприятиях сферы услуг: Учеб. пособие для вузов экон. специальностей / В. И. Ткач, О. Н. Гончаренко, 2004. - 156 с.
34. Хорнгрен Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: Пер. с англ. / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер ; ред. Я. В. Соколов, 2011. - 416 с.

**Синчугова Р. А., Аширбагина Н.Л.,
Балякно А. А.
Омский филиал Финуниверситета**

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Менеджмент и корпоративная культура взаимосвязаны и взаимообусловлены. При этом управление не только соответствует культуре организации, сильно зависит от нее, но и оказывает влияние на формирование и адаптацию культуры к новой стратегии. Поэтому менеджеры должны уметь управлять культурой своей организации.

Ключевые слова: корпоративная культура, управление, организация, Сбербанк России.

CORPORATE CULTURE AS A CONTROL PLANT PERSONNEL

Abstract. Management and corporate culture are interrelated and interdependent. When this control is not only consistent organizational culture is strongly dependent on it, but also influences the formation of culture and adaptation to the new strategy. Therefore, managers must be able to manage their organization's culture.

Keywords: corporate culture, control, organization, Sberbank Russia.

Потенциал деятельности организации во многом обеспечивается благодаря корпоративной культуре: того, ради чего люди стали членами организации; того, как строятся отношения между ними, какие принципы и методы выполнения работ используются в деятельности организации.

Актуальность темы исследования определяется важностью корпоративной культуры как относительно нового элемента системы управления персоналом предприятий. А также необходимостью повышения управляемости социально-экономического положения предприятия, повышения эффективности его деятельности на основе формирования и совершенствования рациональной корпоративной культуры.

Это предполагает создание атмосферы взаимной ответственности наемного работника и работодателя, стремление всех работников компании сделать ее более успешной за счет поддержки инициативы на различных уровнях организации, постоянных технических и организационных нововведений, открытого обсуждения проблем. Для осуществления эффективного руководства предприятием, большое значение имеет правильное представление о месте и роли корпоративной культуры в достижении целей организации, путях ее формирования, возможностей корректировки и поддержания ее на оптимальном уровне.[1]

Целью данной работы является выявление и рассмотрение роли корпоративной культуры в системе управления персоналом организации.

В соответствии с этой целью были сформулированы следующие **задачи**: проанализировать понятие корпоративной культуры; уточнить содержание и структуру корпоративной культуры предприятия; выявить особенности формирования корпоративной культуры; сформулировать предложения по совершенствованию содержательных элементов корпоративной культуры.

Корпоративная культура — это совокупность моделей поведения, которые приобретены организацией в процессе адаптации к внешней среде и внутренней интеграции, показавшие свою эффективность и разделяемые большинством членов организации. Компонентами корпоративной культуры являются: [2] принятая система лидерства; стили разрешения конфликтов; действующая система коммуникации; положение индивида в организации; принятая символика: лозунги, организационные табу, ритуалы.

Значение корпоративной культуры:

1. Формирование определенного имиджа организации и создание у сотрудников чувства безопасности;
2. Культура помогает новичкам быстрее вникнуть в деятельность организации и правильно интерпретировать происходящие в организации события;
3. Повышение уровня ответственности, а, следовательно, и уровня жизнеспособности организации;
4. Стимулирование работников на достижение общих целей, что вызывает повышение инновационного потенциала организации;
5. Культура задает внутрифирменные правила и стандарты поведения - «коллективное программирование»;
6. Культура регламентирует управленческую деятельность;
7. Культура способствует идентификации работника с фирмой, формирует приверженность фирме; 8. Культура формирует у сотрудников чувство безопасности.

Функции корпоративной культуры:

1. Информационная функция заключается в передаче социального опыта;
2. Познавательная функция состоит в познании и усвоении принципов культуры на стадии адаптации работника к организации и, таким образом, способствует его включению в жизнь коллектива;
3. Нормативная функция устанавливает нормы приемлемого поведения в организации;
4. Регулирующая функция, посредством которой происходит сравнение реального поведения человека или группы с принятыми в организации нормами;
5. Ценностная (смыслообразующая) функция влияет на мировоззрение человека;
6. Коммуникативная функция через ценности, принятые в организации, нормы поведения и другие элементы культуры обеспечивают взаимопонимание работников и их взаимодействие;
7. Охранная функция – служит барьером для проникновения нежелательных тенденций;
8. Интегрирующая функция – принятие корпоративной культуры формирует общность людей, и они ощущают себя частью единой системы;
9. Замещающая функция – сильная культура позволяет снизить поток формальных приказов и распоряжений;
10. Мотивационная функция – принятие культуры обычно создает дополнительные возможности для человека и наоборот;
11. Образовательная и развивающая функция – овладение культурой создает дополнительные знания и положительно влияет на ее деятельность;
12. Управление качеством – с течением времени в культуре остаются наиболее эффективные составляющие, а все негативные исчезают;
13. Формирование имиджа фирмы – клиенты, посетители и другие контрагенты не знакомятся с официальными документами – они видят внешнюю сторону фирмы и это создает ее образ. [3]

В России понятие "корпоративная культура" до последнего времени практически не использовалось, но это не значит, что в нашей стране нет организаций с развитой корпоративной культурой. Таких предприятий немало в машиностроении, энергетике, обрабатывающей промышленности и в других ведущих отраслях экономики. Это достаточно крупные организации с длительной историей существования и большой численностью сотрудников. Просто большинство организационных культур исторически носили неявный характер, так как не подчеркивалась их роль и влияние на работу предприятий в целом. В последнее же время, в условиях высококонкурентной и динамичной деловой среды, все чаще стали говорить о важности и необходимости формирования философии фирмы и развития корпоративной культуры.

Так как культура играет очень важную роль в жизни организации, то она должна являться предметом пристального внимания со стороны руководства. Именно этим и обусловлена актуальность темы изучения корпоративной культуры в организации.

Проведя опрос на базе нашего ВУЗа, а так же в социальных сетях, мы выяснили, что большинство студентов в возрасте от 18 лет до 21 года не осознают важность корпоративной культуры, а именно её влияния на управление организацией и на успех компании в целом. Поэтому мы выбрали именно эту тему, чтобы показать ее важность и на реальном примере рассмотреть, как корпоративная культура влияет на управление персоналом и организацией в целом.

Объектом исследования стала система управления персоналом предприятия, а **предметом исследования** – корпоративная культура как новый элемент вышеназванной системы.

Учитывая темпы развития рыночных отношений, осуществление важных политических мероприятий, скорость устаревания информации и специфику данной темы, в ходе работы были использованы материалы только последних десяти лет.

В связи с этим, мы хотим показать на конкретном примере важность корпоративной культуры, для этого мы выбрали организацию, которая знакома всем – Сбербанк России.

У Сбербанка есть общепринятые нормы и ценности, которые прописаны в Кодексе корпоративной этики, в Кодексе отражены правила поведения, которым обязаны следовать все сотрудники банка. Более того, при приеме на работу сотрудник подписывает «Декларацию о согласии с этическими нормами Сбербанка России». Сколько бы многие люди не говорили, что они сильные личности и могут адаптироваться в любом коллективе, даже там, где ему не очень рады, намного комфортнее работать в дружной команде, объединенной общими целями и общими интересами. А ведь именно такая команда приведет компанию к успеху. Сбербанк, зная это, делает все возможное, чтобы новый сотрудник легко влился в коллектив. Например, существует так называемая «Книга новичков» представляющая собой интерактивное медиаиздание, которое содержит всю основную информацию, необходимую новичкам. Так же проводят специальные тренинги.

У Сбербанка существует специальная рубрика ППС. Это интернет-портал, который является основным инструментом внутренних коммуникаций. Внутренний портал является важнейшим каналом обратной связи от сотрудников к менеджменту Банка.

По локальной сети сотрудники ежедневно получают специальную рассылку «Доброе утро, Сбербанк», а раз в неделю — бюллетень «Сбербанк. День за днем», включающий краткий обзор ключевых событий Банка за прошедшую неделю. Среди других инструментов внутренних коммуникаций — ежемесячная газета «Мой Сбербанк» и информационные доски. В Банке работает открытая телефонная линия для обращений сотрудников.

Ежемесячно персонал Банка получает Обращение Президента, на которое можно ответить со встречными комментариями и предложениями. По результатам обратной связи готовятся отчеты, которые рассылаются менеджменту Банка для ознакомления. Также существует возможность написать письмо на имя Президента, а в 2010 году Г.О. Греф провел в режиме видеоконференции первую «горячую линию» с сотрудниками.

Регулярный доступ к Интернет-порталу и электронной почте имеют не все сотрудники, особенно серьезна эта проблема для территорий, отдаленных от крупных городов, а также небольших внутренних структурных подразделений Банка. В связи с этим Сбербанк ориентирован на использование широкого спектра коммуникативных инструментов. Так, в планах Банка восстановление внутрикорпоративной газеты как печатного издания и выпуск обновленного корпоративного журнала.

В 2010 году Банк провел исследование удовлетворенности персонала количеством и качеством каналов корпоративных коммуникаций. Его результаты позволят нам правильно выбирать каналы коммуникаций в зависимости от темы сообщений и целевой аудитории.

В Сбербанке регулярно организуются разнообразные корпоративные праздники. Такие мероприятия позволяют поддерживать корпоративный дух и традиции, создавать атмосферу доверия и взаимопонимания внутри Банка, укреплять неформальные связи в коллективе, повышать лояльность сотрудников, создавать ощущение сопричастности к общей цели. Традиционно организуется празднование 8 Марта, Нового года, Дня работника Сбербанка, Дня Победы. Также ежегодно организуется проведение детских новогодних праздников, детского оздоровительного отдыха, проводятся конкурсы детского рисунка.

Одним из важнейших элементов корпоративной культуры является дресс-код. И для сотрудников Сбербанка это немаловажно. Женщины обязаны носить костюмы черного, серого, темно-синего цветов, блузы непрозрачные белого, бежевого цвета (топ под пиджак НЕ допускается, только блуза с коротким или длинным рукавом), туфли с закрытым носом (и летом), нелакированные, каблук устойчивый. Колец - не более одного (кроме обручального), если бижутерия - то не более 1 см в диаметре, ногти - либо френч, либо пастель, "КОЛГОТЫ" – не черные и не в цветочек (при этом в летнее время можно без колгот). Главное - длинные волосы должны быть убраны в пучок или в косу. Мужчины – строгие пиджаки, однотонные галстуки, светлые рубашки, классического кроя, а так же брюки (обязательно темных тонов). Не допускается никаких украшений (кроме обручального кольца).

Корпоративная культура Сбербанка является достаточно сильной. Главные ценности организации интенсивно поддерживаются, четко определены и широко распространяются. Она обладает предельной ясностью приоритетов, руководство информирует работников о задачах предприятия и активно их вовлекает в решение этих задач. Организационная культура Банка ориентирована на личностный подход и вместе с тем объединяет сотрудников в единое целое.

Цель достигнута: по степени продвижения нашей работы мы выявили и рассмотрели значение корпоративной культуры в системе управления персоналом и достижении стратегических задач компании. А так же убедились, в том, что корпоративная культура играет огромную роль в развитии компании, в ее росте. Корпоративная культура объединяет персонал в единую систему, в которой все элементы должны работать как часы.

Список литературы:

1. Спивак В.А. Корпоративная культура. – С-Пб.: Питер. – 2001
2. Томсон К. Рецепты корпоративной культуры. Как изменить привычное поведение. – М.: Баланс бизнес букс. – 2005
3. Управление персоналом организации. – М.: Инфра – М, 2003

Собенникова Т.С.
«Сибирский институт бизнеса
и информационных технологий»
(Россия, г. Омск)

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ СТРЕССА

Анотация. Высокая изменчивость и сложность современного мира приводит к тому, что стрессы становятся постоянными «спутниками» человека. При этом средний уровень стресса большинства людей превосходит их психофизиологические возможности, что приводит к снижению эффективности их жизнедеятельности, к ухудшению здоровья и самочувствия.

Ключевые слова: особенности управления персоналом в условиях стресса.

FEATURES OF PERSONNEL MANAGEMENT UNDER STRESS

Abstract. High variability and complexity of the modern world causes that stresses become permanent "companions" of man. Moreover, the average level of stress most people exceed their physiological capabilities, which leads to a decrease in the effectiveness of their life, to health and wellness.

Keywords: features of personnel management under stress.

Чаще всего, стресс возникает в сложной или новой ситуации, в случае выраженного риска, цейтнота, возможного или разворачивающегося конфликта, то есть, в тех ситуациях, которые практически постоянно сопровождают жизнь современного активного человека. К тому же, в последнее время все больше и больше людей стремятся к сознательному самопознанию и саморазвитию, а эта деятельность является стрессовой по самой своей природе.

Значит, для современного человека владение технологиями управления стрессом является необходимым условием его эффективной деятельности, а особенно деятельности в новых для него областях. Технологии управления стрессом накоплены человечеством в достаточном количестве и в настоящее время к ним проявляется повышенный интерес, особенно в среде менеджеров, бизнесменов, людей экстремальных специальностей. В рамках современного менеджмента даже выделено отдельное направление - «стресс-менеджмент». Многие психологи и бизнес-тренеры проводят по этому направлению тренинги и семинары, пользующиеся большим спросом. Однако, зачастую большинство предлагаемых методов управления стрессом не обоснованы научно, а также слабо связаны между собой.

Как организации, так и отдельные личности весьма озабочены проблемами стрессов их последствий. Попытки управления стрессом предполагают выбор одного из возможных решений – предотвращение и контроль над уровнем стрессов, уклонение от стрессов и их преодоление. Такие организационные мероприятия, как улучшение коммуникативных навыков менеджеров, участие сотрудников в управлении, обогащение процесса труда направлены на снижение или исключение факторов напряжения [13, с. 368]. Возможности уклонения от стресса отдельных работников включают в себя перевод в рамках организации, переход на другое место работы, досрочный выход на пенсию или тренинг, позволяющий противостоять факторам напряжения. Преодоление стрессов предполагает совместные усилия работников и руководителей и может включать социальную поддержку, возможность релаксации, биологическую обратную связь и личные оздоровительные программы.

Социальная поддержка. Некоторые сотрудники испытывают стресс из-за того, что они находятся как бы вне окружающего их мира, ощущают недостаток межличностных отношений. Люди с амбициями и сильной потребностью в независимости нередко с трудом устанавливают близкие отношения с друзьями и коллегами, жертвуя социальными потребностями ради достижения успеха. Дефицит социальных контактов обуславливает высокую степень тревожности, озлобленность и одиночество. Лекарство от этой «болезни» — социальная поддержка в организации и за ее пределами, т. е. система поддерживающих видов деятельности, взаимодействий и отношений, обеспечивающих удовлетворение основных потребностей работников.

Выделяют четыре типа поддержки:

- инструментальную (поддержка задачи);
- информационную;
- оценочную;
- эмоциональную.

Социальная поддержка может исходить от непосредственного начальника, коллег, друзей или семьи. В ее центре могут быть только рабочие задачи или социальное общение в различных формах (в частности, игры,

шутки или поддразнивания). Исследования показывают, что поддержка даже одного индивида («который тебя понимает», особенно эмоциональная) существенно снижает уровень стресса. Женщины, в частности, не только придают большее, в сравнении с мужчинами, значение социальной поддержке, но, как показывают результаты исследований, чувствуют себя более комфортно, оказывая такую поддержку другим. Менеджеры и, прежде всего, линейные (и женщины и мужчины), должны развивать в себе способности в поддержке своих сотрудников. Альтернативный вариант — создание широких возможностей социальной поддержки и поощрение ее развития в группах.

Релаксация. Для снижения уровня стресса могут использоваться различные методики ментальной релаксации. Аналогично практике медитации, релаксация предполагает спокойные, устремленные во внутренний мир индивида размышления, способствующие физическому и эмоциональному отдыху организма, что позволяет временно забыть о проблемах внешнего окружения и способствует снижению уровня стресса.

Эффективная релаксация предполагает:

- принятие индивидом удобной позы в относительно спокойном месте;
- закрытые глаза и глубокое, спокойное дыхание;
- повторение успокаивающих слов или концентрация на приятных мысленных образах;
- уход от мыслей о негативных событиях;
- успокаивающий музыкальный фон.

Применение методов релаксации аналогично перерывам в работе. Релаксация занимает пару минут и может быть особенно полезной непосредственно перед напряженной встречей или после нее. В некоторых организациях для отдыха сотрудников отведены специальные помещения, используемые, как правило, для кратковременной релаксации.

Биологическая обратная связь. Эффективным средством противодействия стрессам зарекомендовала себя биологическая обратная связь. Первый ее этап — изучение реакций индивида на различные стрессоры (учащенное сердцебиение или сильные головные боли). Когда-то считалось, что люди не способны контролировать рефлекторную нервную систему, которая, в свою очередь, управляет такими внутренними процессами, как сердцебиение, насыщение крови кислородом, кислотность желудка и мозговые импульсы. Современные исследования показывают, что каждый из нас имеет возможность осуществлять управление внутренними процессами. Таким образом, биологическая обратная связь может быть полезной при снижении нежелательных последствий стресса.

Дни отдохновения. Релаксация и биологическая обратная связь, непременно помогают контролировать уровень стресса, но в некоторых случаях сотруднику достаточно на некоторое время отойти от дел. Некоторые осознающие эту потребность работников работодатели реализуют программу дней отдохновения, которые могут использоваться сотрудниками для снятия стрессов и самообразования. В ряде предприятий такие дни оплачиваются, в других нет. В большинстве фирм дни отдохновения в сумме могут составлять от четырех до восьми недель. Большинство работников возвращаются из такого отпуска эмоционально обновленными, убежденными в том, что организация высоко оценивает их трудовой вклад, приносят с собой новые идеи, почерпнутые из литературы и на семинарах. Побочная выгода таких отпусков — перекрестное обучение оставшихся на трудовой вахте сотрудников, выполняющих обязанности отдыхающего.

Оздоровление. В большинстве организаций реализуются программы оздоровления сотрудников. Специалисты могут посоветовать работникам конкретные методы изменения стиля жизни, такие как регуляция дыхания, мышечное расслабление, позитивные мысленные образы, регулирование питания, различные упражнения. Разумеется, что профилактика стрессов весьма эффективна, и, более того, методы их преодоления могут способствовать адаптации работников к факторам напряжения, которые находятся вне зоны их непосредственного влияния. Основная задача программ оздоровления — достигнуть соответствия сотрудников и рабочей среды.

Управление стрессом может осуществляться как на уровне организации, так и на уровне работника.

Управление стрессом на уровне организации может осуществляться по следующим взаимосвязанным направлениям:

- подбор и расстановка кадров;
- постановка конкретных и выполнимых задач;
- проектирование работ;
- взаимодействие и групповое принятие решений;
- программы оздоровления работников.

Подбор и расстановка кадров. Известно, что различные по характеру и содержанию работы в разной степени влияют на создание стрессовой ситуации. Кроме того, и работники по-разному реагируют на такого рода ситуации: одни подвержены стрессу в значительной, другие — в гораздо меньшей степени. Поэтому при подборе и расстановке кадров эти факторы должны быть приняты во внимание, чтобы впоследствии избежать негативных экономических и социальных явлений.

Постановка конкретных и выполнимых задач, даже достаточно сложных, не только снижает опасность возникновения стресса, но и обеспечивает высокий уровень мотивации работников. Кроме того, позитивным фактором является постоянная обратная связь между руководителем и подчиненными относительно

выполнения конкретных работ (например, оценка сроков выполнения и качества промежуточных этапов работы).

Проектирование работ будет эффективным лишь при наличии индивидуального подхода к каждому работнику.

Таким образом, многие работники (особенно молодежь) предпочитают творческую работу, позволяющую принимать самостоятельные решения. Однако другим работникам выполнение однообразных рутинных операций, сохранение привычного темпа и методов труда приносят наибольшее удовлетворение в работе и помогают избежать стресса.

Взаимодействие и групповое принятие решений. Как уже отмечалось, стресс часто возникает в том случае, когда работник не имеет четко установленных задач, не знает, чего от него ждут в работе, на основе каких показателей и критериев будут оценены ее результаты. Если же работник участвует в обсуждении и принятии стоящих перед организацией (подразделением) задач, то создаются условия для самостоятельного планирования работы, развития самоконтроля и тем самым для предупреждения и развития стресса.

Программы оздоровления работников — это обеспечение полноценного питания сотрудников, занятий спортом, разнообразных форм проведения досуга, а также осуществление специфических программ поддержки (например, лиц, страдающих алкоголизмом).

Управление стрессом на уровне работника. Не только общество и организация должны позаботиться об уменьшении потенциальных источников стресса — многое зависит от самого работника. Рекомендации, как избежать стресса, — простые, но достаточно надежные средства, способствующие предупреждению стресса. Как известно, предупредить негативное явление всегда легче, чем иметь дело с его последствиями. Наиболее распространенными рекомендациями относительно предупреждения стресса являются:

- умение правильно распределять свое время (например, составить список наиболее приоритетных задач, проанализировать затраты времени на выполнение различных видов деятельности, рационально использовать время и изыскивать дополнительные резервы времени);
- занятия спортом и физическими упражнениями;
- овладение навыками тренировки, техникой самогипноза и другими методами релаксации.

Многое зависит от самого работника и в плане создания благоприятных социальных факторов, способствующих предупреждению стресса. Это, в первую очередь, налаживание дружеских отношений в семье, создание атмосферы поддержки и доброжелательства в отношениях с друзьями и коллегами по работе.

Работа по управлению стрессом сложна, многосторонняя и требует от службы персонала комплексного подхода. Оптимально, когда в кадровую политику и план работы службы персонала на год включается специальная подпрограмма, направленная на профилактику возникновения стресса в организации. Наибольший успех работы по стресс-менеджменту бывает именно тогда, когда этому вопросу постоянно уделяется внимание. А мониторинг уровня стрессового напряжения сотрудников и выявление причин возникновения стрессовых факторов позволяет оперативно корректировать усилия по управлению стрессом и не допускать кризисных ситуаций, что в конечном итоге способствует здоровому климату в коллективе и, работает по повышению производительности труда.

Причина истощения ресурсов, приводящего к выгоранию – неуправляемый стресс. При отсутствии конструктивных мер по преодолению хронического состояния стресса в профессиональной деятельности, у человека формируется комплекс негативных переживаний, нарушений адаптивных способностей представляющих угрозу как для его личного здоровья, так и для организации в целом. Стресс присутствует в жизни каждого человека, так как наличие стрессовых импульсов во всех сферах человеческой жизни и деятельности несомненно, поэтому необходимо разрабатывать системы с учетом корпоративных особенностей и специфики деятельности ключевых сотрудников, которые позволят компании создать крепкую сплоченную команду специалистов и повысить эффективность деятельности компании.

Список литературы:

1. Андреев С.В., Волкова В.К. Поиск персонала. Оформление приема на работу. // - М.: Альфа-Пресс, 2004. – 100с.
2. Архипова Н.И. Менеджмент (Управление персоналом) / Н.И. Архипова, О.Л. Седова. - М.: ИНФРА-М, 2005. – 230с.
3. Ахромова Светлана, Аверченкова Е. //Профилактика профессионального стресса // Кадровик. – 2008. №11. – С.7-10
4. Базарова Т.Ю. Управление персоналом: Учебник 2-е издание.// - М.: ЮНИТИ, 2005. – 320с.
5. Гусева Е.П. Менеджмент: Учебно-методический комплекс. – // М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. – 360с.
6. Дорофеева Л.И. Менеджмент. Конспект лекций. – // М. Издательство: Эксмо, 2007. – 400с.
7. Зигерт В., Ланг Л. Руководитель без конфликтов. — М.: Экономика, 1990. – 200с.
8. Кузьмин Е.С. Основы социальной психологии. // - Л.: ЛГУ, 1964. – 172с.
9. Леонова А., Качина А. Стресс-менеджмент технология управления стрессом в профессиональной деятельности // Управление персоналом. – 2007. - № 9
10. Никитина Н. .Ш., Бурмистрова Е.В. Методика отбора персонала на вакансию на основе нечетких показателей / Н.Ш. Никитина, Е.В. Бурмистрова // Университетское управление - 2004. - №3(31).

11. Никифорова Елена. Управление стрессом // <http://www.buildteam.ru/1016Publications.aspx>
12. Нойнхеффер Г. Новые формы управления персоналом — вызов для рабочего движения и общества в целом // Актуальные проблемы труда и развития человеческого потенциала / Под ред. Н. А. Горелова. СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. - С. 67-69
13. Силин А. Н. Управление персоналом. Учебник по кадровому менеджменту. - Тюмень: // ТГУ, 2004. – 390с.
14. Стресс-менеджмент как часть менеджмента организации // Журнал «Справочник по управлению персоналом» // – 2009. - № 2. – С.5
15. Управление персоналом организации Учебник // Под ред. А.Я. Кибанова. — 3-е изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 790с.
16. Debshlag V. 1989. <http://www.score.org/workshops/reducestress.html>

Спаскова Л.А.
Омский филиал Финуниверситета

АКТУАЛЬНОСТЬ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СЕКТОРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. Оценка деятельности органов государственной власти вопрос очень актуальный для Российской Федерации. Приказом Министерства финансов РФ от 13 апреля 2009 № 34н утверждены показатели и порядок проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями средств федерального бюджета.

Ключевые слова: оценка финансового менеджмента.

RELEVANCE OF FINANCIAL MANAGEMENT IN SECTOR OF PUBLIC ADMINISTRATION

Abstract. Assessment of activity of public authorities a question very actual for the Russian Federation. The order of the Ministry of Finance of the Russian Federation of April 13, 2009 No. 34n approved indicators and an order of carrying out monitoring of quality of the financial management which is carried out by the main managers of means of the federal budget.

Keywords: assessment of financial management

Оценка деятельности органов государственной власти вопрос очень актуальный для Российской Федерации. Приказом Министерства финансов РФ от 13 апреля 2009 № 34н утверждены показатели и порядок проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями средств федерального бюджета.

Термин «финансовый менеджмент» в секторе государственного управления - это совокупность процессов и процедур, обеспечивающих эффективность и результативность использования бюджетных средств и охватывающих все элементы бюджетного процесса (составление проекта бюджета, использование бюджета, учет и отчетность, контроль и аудит). Иными словами, государственный финансовый менеджмент направлен на управление централизованными фондами финансовых ресурсов в целях эффективной реализации государственной финансовой политики. Для того чтобы система финансового менеджмента была эффективной, необходимо, чтобы она соответствовала принципам подотчетности, прозрачности, предсказуемости и партнерства.

Для проведения мониторинга разрабатывается перечень показателей, характеризующих качество финансового менеджмента, которые основываются на данных годовой консолидированной бюджетной отчетности, документах и материалах, получаемые от главных распорядителей, необходимых для расчета данных показателей.

В целях повышения эффективности расходов федерального бюджета и качества управления средствами федерального бюджета главными распорядителями средств федерального бюджета (ГРБС) была разработана методика оценки качества финансового менеджмента ГРБС Федерации, включающая в себя 49 показателей, рассчитываемых на основе форм бюджетной отчетности. Все показатели были сгруппированы по 8 направлениям деятельности ГРБС:

- Среднесписочное финансовое планирование;
- Исполнение бюджета в части расходов;
- Исполнение бюджета по доходам;
- Учет и отчетность;
- Контроль и аудит;
- Исполнение судебных актов;
- Кадровый потенциал;
- Управление активами.

Мониторинг качества финансового менеджмента проводится по трем направлениям и состоит из годового мониторинга качества финансового менеджмента, ежеквартального мониторинга качества

финансового менеджмента и мониторинга качества финансового менеджмента в части документов, используемых при составлении проекта федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период.

Ежеквартальный мониторинг качества финансового менеджмента проводится по состоянию на 1 апреля, 1 июля, 1 октября текущего финансового года нарастающим итогом с начала года. Годовой мониторинг качества финансового менеджмента проводится по состоянию на 1 января года, следующего за отчетным.

Федеральное Казначейство является одним из самых важных ведомств в системе органов исполнительной власти. Оно ведет учет операций по кассовому исполнению федерального бюджета, открывает и ведет лицевые счета ГРБС, РБС и ПС Федерального бюджета, составляет отчетность об исполнении Федерального бюджета и т.д.

Рассмотрим оценку качества финансового менеджмента в органах власти на примере Федерального Казначейства. Динамика его рейтинга и показателей деятельности представлена в таблице 1. Данные для анализа динамики взяты с официального сайта Федерального Казначейства за 9 месяцев каждого года, начиная с 2010.

Таблица 1. Динамика рейтинга и показателей деятельности Федерального Казначейства РФ за 2010-2013 гг

	место	Общая оценка в баллах	Среднесрочное финансовое планирование	Исполнение бюджета в части расходов	Исполнение бюджета по доходам	Учет и отчетность	Контроль и аудит	Исполнение судебных актов	Кадровый потенциал	Управление активами
9 месяцев 2010	1	76,3	34,7	91,9	82,2	90	100	100	55,9	65
9 месяцев 2011	1	74,7	59,0	63,1	76,8	80,0	100,0	99,9	46,1	92,8
9 месяцев 2012	1	84,8	95,5	67,0	90,2	100,0	100,0	71,8	61,6	71,3
9 месяцев 2013	4	81,0	81,76	65,56	89,58	100,00	99,99	99,92	68,67	68,55

Анализируя данные таблицы 1 можно сделать вывод о том, что Федеральное Казначейство один из самых успешно функционирующих органов в системе исполнительной власти Российской Федерации. Рассмотрим более подробно показатели оценки финансового менеджмента.

Мониторинг качества среднесрочного финансового планирования за 9 месяцев каждого года проводился с целью уточнения оценки качества планирования расходов бюджетных средств на текущий год и плановый период. Для расчета показателей использовались справки об изменениях сводной бюджетной росписи федерального бюджета и лимитов бюджетных обязательств на финансовый год и плановый период с кодом вида изменений 100, оформленные за 9 месяцев текущего года; сведения о своевременности представления главными распорядителями документов в Министерство финансов Российской Федерации в соответствии с графиком подготовки и рассмотрения в текущем финансовом году проектов федеральных законов, документов и материалов, разрабатываемых при составлении проекта федерального бюджета и проектов бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации на очередной финансовый год и плановый период. Исходя из данных таблицы 1, можно сделать вывод о положительной динамике по данному показателю. Однако, в октябре 2013 года Казначейство не своевременно представило документы для анализа, и оценка снизилась на 3,8 балла по сравнению с предыдущим периодом.

При проведении мониторинга качества исполнения бюджета по расходам рассчитывались или уточнялись показатели, характеризующие полноту, своевременность принятия и исполнения бюджетных обязательств за 9 месяцев текущего года; погрешность кассового планирования; качество порядка составления, утверждения и ведения бюджетных смет подведомственных бюджетных учреждений, установленного главным распорядителем. Данный показатель снижался постепенно, начиная с 2010 года (91,9 балла) по 2013 год (65,56 баллов). Это свидетельствует о снижении качества исполнения бюджета.

При проведении мониторинга качества исполнения федерального бюджета по доходам рассчитывались показатели отклонения от плана формирования доходов по главному администратору доходов федерального бюджета; качества нормативной правовой базы главного администратора доходов федерального бюджета по администрированию доходов; доли невыясненных поступлений, зачисленных в федеральный бюджет, уточняемых главным администратором доходов федерального бюджета, и возвратов (возмещений) из федерального бюджета излишне уплаченных (взысканных) сумм. В этой части оценки эффективности финансового менеджмента в начале исследуемого периода наблюдается незначительный спад на 5,4 балла (в 2011 году), затем значение показателя оставалось на уровне 90 и 89 баллов в 2012 и 2013 годах соответственно.

При проведении мониторинга качества ведения учета и отчетности оценивалось качество правовых актов главных администраторов средств федерального бюджета и (или) изменений (дополнений) к ним,

устанавливающих методические рекомендации (указания) главных распорядителей по реализации государственной учетной политики; ведение управленческого учета. Величина этого показателя всегда была довольно высока 90-100 баллов, но в 2011 году снижалась и до 80.

При проведении мониторинга качества осуществления внутреннего контроля и аудита оценивалось качество правовых актов главных администраторов средств федерального бюджета и (или) изменений (дополнений) к ним, которые устанавливают методические рекомендации (указания) главных распорядителей по реализации государственной учетной политики; ведение управленческого учета; осуществление внутреннего финансового аудита (контроля); ведение мониторинга результатов деятельности (результативности бюджетных расходов, качества предоставляемых услуг) подведомственных распорядителей и получателей бюджетных средств. Значения этого направления оценки в наблюдаемом периоде находились на уровне 100 баллов постоянно, что говорит само за себя.

При проведении мониторинга качества исполнения судебных актов рассчитывались: сумма, подлежащая взысканию по поступившим с начала финансового года исполнительным документам в % к сумме кассовых расходов по состоянию на 1 октября текущего года (показатель определяющий ущерб от деятельности органов государственной власти); приостановление операций по расходованию средств на лицевых счетах подведомственных главным распорядителям получателей средств федерального бюджета в связи с нарушением процедур исполнения судебных актов, предусматривающих обращение взыскания на средства федерального бюджета по обязательствам федеральных казенных учреждений. Оценка данного показателя всегда находилась на уровне 99-100 баллов, но в 2012 году снижалась до 71,8.

Оценку кадрового потенциала Федерального казначейства можно назвать средней на уровне 56-70 баллов, но в 2011 году она снижалась до 46,1.

При проведении мониторинга качества управления активами рассчитывался показатель, оценивающий объем выявленных нарушений при распоряжении и управлении государственной собственностью, допущенные ГРБС и подведомственными участниками бюджетного процесса к объему основных средств и запасов за текущий год. Наивысшим значением данного показателя было в 2011 году, в остальные годы он практически не изменялся, находясь на уровне 65-71 балла.

Таким образом, из проведенного анализа показателей оценки качества финансового менеджмента на примере Федерального казначейства мы можем судить об эффективности деятельности данного органа. Данный мониторинг позволяет всесторонне рассмотреть деятельность главного распорядителя бюджетных средств, выделить слабые и сильные стороны в его деятельности, указать на несовершенства, которые нуждаются в контроле и доработке. Министерство Финансов Российской Федерации регулярно (ежеквартально) проводит мониторинг оценки качества финансового менеджмента ГРБС, что позволяет следить за эффективностью деятельности. Данные мониторинга публикуются на официальном сайте Минфина, что позволяет гражданам следить за деятельностью госорганов.

Список литературы:

1. Приказ Минфина России от 13.04.2009 N 34н (ред. от 30.08.2012) "Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета"
2. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/reforms/budget/qualmon/>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Федеральное казначейство [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.
4. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / Л.А.Павлова. – Юнити-Дана, 2012. – 274 с.

Спаскова Л.А.
Омский филиал Финуниверситета

«ЧИСТКА» БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Аннотация. В соответствии с данными Центрального Банка РФ по состоянию на 01.01.2014 года количество коммерческих банков и не банковских организаций в России составляет – 923, из них только - 418 (45,3%) можно твердо отнести к крупным или соответствующим требованиям по величине уставного капитала.

Ключевые слова: сокращение кредитных организаций.

"CLEANING" OF THE BANKING SYSTEM OF RUSSIA

Abstract. According to data of the Central Bank Russian Federation as of 01.01.2014 the number of commercial banks and not the bank organizations in Russia makes – 923, from them only - 418 (45,3%) can be carried to large or relevant requirements for the size of authorized capital firmly.

Keywords: assessment of financial management.

Тема сокращения числа кредитных организаций в России на сегодняшний день очень актуальна. На это имеется ряд определенных причин. К примеру, после поднятия Центробанком минимальной величины уставного капитала количество поглощений, слияний и ликвидаций банков существенно возросло. Кроме того, на сокращение числа банков в России влияет реорганизация кредитно-финансовых учреждений. Количество банков, претерпевших трансформацию, растет. Банки объединяются для увеличения и сохранения капиталов, наиболее крупные банки покупают более мелкие финансовые учреждения, некоторые закрываются из-за банкротства или невозможности выполнить требования ЦБ. Об этом и говорят заключения экспертов, что в ближайшие годы в России останется около 500 - 600 банков.

В соответствии с данными Центрального Банка РФ по состоянию на 01.01.2014 года количество коммерческих банков и не банковских организаций в России составляет – 923, из них только - 418 (45,3%) можно твердо отнести к крупным или соответствующим требованиям по величине уставного капитала.

Динамика общего количества банков России, в том числе в разрезе Федеральных округов, за последние 6 лет представлена в таблице 1.

Таблица 1. Динамика общего количества банков России, в том числе в разрезе Федеральных округов 2008-2014 годы.

№	Количество действующих банков в России	На 01.01.2008	На 01.01.2009	На 01.01.2010	На 01.01.2011	На 01.01.2012	На 01.01.2013	На 01.01.2014	Снижение(-)/рост(+) к 01.01.2013
1	Центральный Федеральный округ	632	621	598	585	572	564	547	- 17
2	Северо-Западный Федеральный округ	81	79	75	71	69	70	70	0
3	Южный Федеральный округ	118	115	113	47	45	46	46	0
4	Северо-Кавказский Федеральный округ	-	-	-	57	56	50	43	- 7
5	Приволжский Федеральный округ	134	131	125	118	111	106	102	- 4
6	Уральский Федеральный округ	63	58	54	51	45	44	42	- 2
7	Сибирский Федеральный округ	68	68	62	56	54	53	51	- 2
8	Дальневосточный Федеральный округ	40	36	31	27	26	23	22	- 1
	Всего по Российской Федерации	1 136	1 108	1 058	1 012	978	956	923	- 33

Из таблицы видна общая тенденция сокращения числа банков. За прошедший год оно сократилось на 33 банка, а за последние 6 лет на 213, что составляет 18,8 % от числа банков на 01.01.2008. Следует отметить, что быстрыми темпами сокращаются банки практически во всех федеральных округах. Это говорит о том, что региональные банки со временем могут просто исчезнуть. Основная часть банков сосредоточена в европейской части России, а за Уралом количество банков, не смотря на огромную территорию, незначительно.

Согласно статье 11 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» № 395 Ф3:

- Минимальный размер уставного капитала банка на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается в сумме 300 миллионов рублей.

- Минимальный размер уставного капитала вновь регистрируемой не банковской кредитной организации, ходатайствующей о получении лицензии, предусматривающей право на осуществление расчетов по поручению юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам, на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается в сумме 90 миллионов рублей.
- Минимальный размер уставного капитала вновь регистрируемой не банковской кредитной организации, не ходатайствующей о получении такой лицензии, на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается в сумме 18 миллионов рублей.

А действующие банки, размер собственных средств (капитала) которых не соответствует этим нормам, будут вправе продолжать свою деятельность только при соблюдении следующего требования:

- с 1 января 2010 года капитал должен быть не менее 90 миллионов рублей,
- с 1 января 2012 года их капитал должен составить не менее 180 миллионов рублей,
- с 1 января 2015 года капитал должен быть не менее 300 миллионов рублей.

Группировка банков, исходя из величины зарегистрированного уставного капитала, представлена в диаграмме 1.

Величина уставного капитала банков России 2008-2014 годы

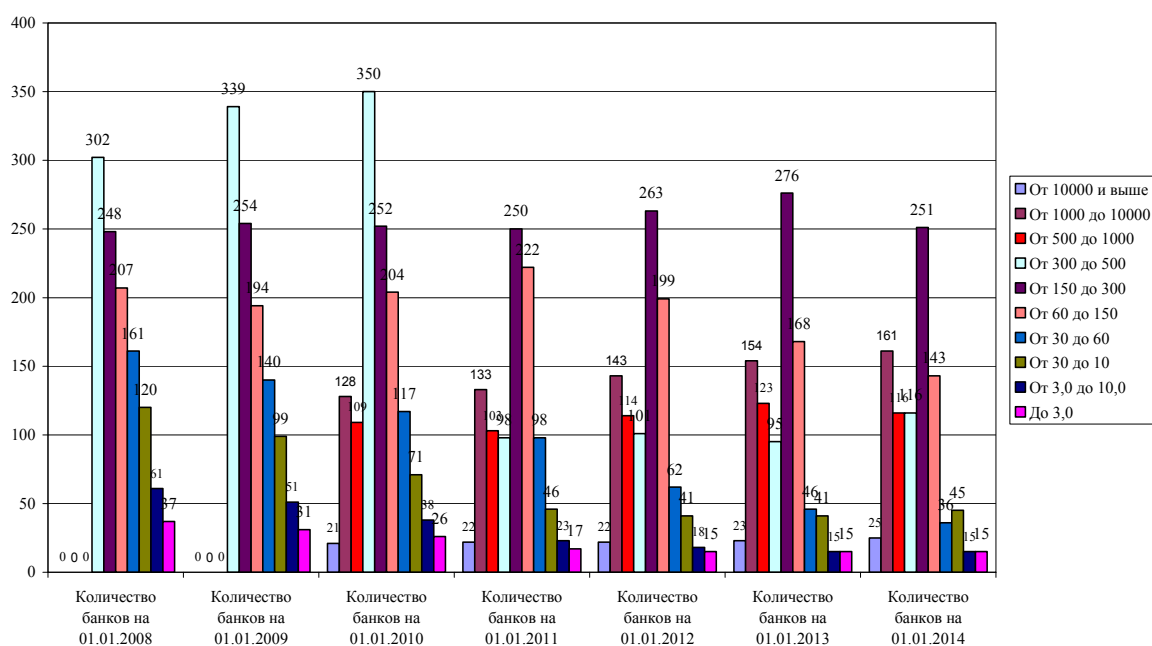


Рис. 1. Величина уставного капитала банков России 2008-2014 годы.

Таким образом, на 1 января 2014 года лишь 418 банков имеет уставный капитал, соответствующий требованиям Центрального банка и только 251 банк, имеющий уставный капитал близкий к этим требованиям. Это составляет 45,3% и 27,2% соответственно от общего числа банков.

Поэтому, исходя из требований Центрального Банка России к уставному капиталу, большое число коммерческих банков претерпевают следующие трансформации:

- Объединяются с целью увеличения и сохранения капиталов, т.е. происходит слияние капиталов;
- Крупные банки покупают более мелкие банки, т.е. происходит поглощение;
- Закрываются в связи с банкротством или в связи с невозможностью мелких банков выполнять требования ЦБ по работе и размеру уставного капитала, т.е. осуществляется самоликвидация или ликвидация по решению суда.
- Требования к капиталу, отчетности, прозрачности банков растут. Укрупнение банковской системы – вполне естественный процесс, но после поднятия Банком России планки по минимальной величине уставного капитала - количество таких процессов резко увеличится.
- Кроме того банки закрываются и в связи с нарушениями законов. Реорганизация кредитных организаций также сокращает общее число банков в России.

Президент РФ Владимир Путин поддерживает чистку банковского сектора. По его мнению, число банков в России слишком велико для экономики нашей страны. «Это говорит о том, что часть финансовых учреждений должна увеличивать свой капитал и свои активы, для того чтобы увеличить свой капитал и свои

активы, для того чтобы чувствовать себя уверенно и бороться за качество кредитного портфеля», - заявил Путин.

Таким образом, мы видим определенные тенденции сокращения числа банков России, причиной которых является трансформация и ликвидация кредитных организаций. Это явление имеет как положительные, так и отрицательные черты. К положительным можно отнести тот факт, что на банковском рынке останутся только надежные банки, с прозрачной отчетностью. Основную массу операций выполняет 200-300 наиболее крупных банков, а в числе остальных более мелких банков есть те, которые занимаются отмыванием денег и «серым» бизнесом. Ликвидируя их, банковская система России станет устойчивее. Министерство финансов поддерживает консолидацию банковской системы. По мнению Антона Силуанова, так будет проще осуществлять надзор за банками, и будет больше возможностей у кредитных организаций, которые имеют больший размер капитала.

Среди негативных черт следует отметить сокращение региональных банков. Они играют важную роль в развитии малого и среднего бизнеса в регионах. Однако, из-за требований закона о банках и банковской деятельности, некоторые региональные банки вынуждены закрываться или реорганизовываться. Также некоторые специалисты опасаются монополизации в банковской сфере, захвата рынка крупнейшими банками. Определенные трудности могут возникнуть у тех банков, которые создавались как карманные банки или для выполнения каких-то одних или нескольких функций, например, так называемые корпоративные банки. Содержать такого рода организации становится затратным, поэтому те корпоративные клиенты, которые хотят обслуживать свой бизнес открыто и транспарентно, перейдут и будут пользоваться услугами крупных банков и, в определенной степени, региональных банков. Сокращение числа кредитных организаций негативным образом скажется и на рынке труда. Сократится число рабочих мест, а ведь работа в финансовой сфере является самыми популярными у выпускников школ при выборе будущей профессии.

Говоря об опыте зарубежных стран, следует отметить, что консолидация банковской системы – это способ повышения устойчивости банковской системы, явление постоянное и неизбежное. Например, число банков в США упало до рекордного минимума: консолидация началась еще до кризиса и усилилась после него, поскольку небольшие банки не справляются со сложившейся ситуацией в условиях слабой экономики и низких процентных ставок. Многие из самых мелких кредитных организаций за последние годы прошли слияние или были закрыты, и на конец 2013 года в США работал 6 тысяч 891 банк. Следует подчеркнуть, что число банков оказалось меньше 7 тысяч впервые с 1934 года, когда регуляторы начали отслеживать этот показатель. В основном с рынка ушли банки с объемом активов менее \$100 млн, большинство исчезнувших (свыше 10 тыс. банков) покинули отрасль в период между 1984 и 2012 годами. Около 17% из них обанкротились.

В Евросоюзе в 2012 году прекратили работу 511 финансовых организаций. Число кредитных организаций уменьшилось до 7059. В первую тройку по количеству остановивших работу банков вошли Люксембург (124финорганизации), Франция (105 финорганизаций) и Италия (55финорганизаций). В процентном соотношении на первое место вышла Словакия, где работу прекратили 30 процентов банков. На второй строчке оказался Люксембург (22процента), на третьей Франция (9 процентов). С момента создания еврозоны в 1999 году число финорганизаций сократилось на 28 процентов, т.е. на 2797 банков. Кроме того, банки Европейского союза закрыли около 20 тысяч отделений за 2009-2012 годы. Банки сокращают количество отделений, чтобы сократить издержки. В Европе все больше потребителей предпочитают брать кредиты по телефону и с помощью Интернета.

Итак, процесс сокращения численности банков идет во всем мире. В развитых странах он связан с кризисом, а с другой стороны, жестким регулированием Центробанка.

Список литературы:

1. Газета.ру [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/business/2014/01/22/5860517.shtml>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Клерк.Ру [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.klerk.ru/bank/news/348675/>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Клерк.Ру [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.klerk.ru/bank/news/347328/>, свободный. – Загл. с экрана.
4. КонсультантПлюс [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/bank/>, свободный. – Загл. с экрана.
5. Газета «The Russian Times» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://therussiantimes.com/news/8683.html>, свободный. – Загл. с экрана.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ К ДИСЦИПЛИНАРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Аннотация. Дисциплинарная ответственность является важным средством обеспечения законности и эффективности управления в организации

Ключевые слова: Дисциплинарная ответственность, дисциплинарные взыскания

SUBJECTION TO DISCIPLINARY ACTION

Abstract. Disciplinary responsibility is an important means of ensuring the legality and effectiveness of management in the organization

Keywords: Disciplinary liability, disciplinary action

В настоящее время проблемы дисциплинарной ответственности являются актуальной. Актуальность исследования дисциплинарной ответственности обусловлены различными обстоятельствами как теоретического, практического, так и методического характера. Необходимой формой связи между работниками, участвующими в процессе труда является дисциплина труда. Ее основное требование заключается в том, чтобы люди, участвующие в едином или разных, но связанных между собой процессах труда, подчинялись определенному порядку поведения. С одной стороны, характер этого подчинения, определяется особенностями применяемой техники и технологии производства, с другой - является производным от социально-экономических отношений, установившихся в обществе и в трудовом коллективе.

Как показывает изучение дисциплинарной практики, в деятельности органов и должностных лиц управления нередко встречаются факты незаконного привлечения работников к дисциплинарной ответственности, вызывает негативное отношение граждан к исполнению своих трудовых обязанностей, а с стороны должностных лиц - сокрытия правонарушений, что в конечном счете приводит к снижению правовых гарантий работников.

Дисциплинарная ответственность работников является одним из видов юридической ответственности, которая налагается за неправомерное поведение. Дисциплинарная ответственность представляет собой обязанность работника претерпеть неблагоприятные последствия, предусмотренные нормами трудового права, за виновное, противоправное неисполнение или ненадлежащее исполнение своих трудовых обязанностей. К дисциплинарной ответственности могут привлекаться работники, совершившие дисциплинарный проступок. Следовательно, основанием дисциплинарной ответственности всегда служит дисциплинарный проступок, совершенный конкретным работником.

В соответствии со ст. 192 ТК РФ, дисциплинарным проступком признается неисполнение или ненадлежащее исполнение работником по его вине возложенных на него трудовых обязанностей. За совершение дисциплинарного проступка, то есть неисполнение или ненадлежащее исполнение работником по его вине возложенных на него трудовых обязанностей, работодатель имеет право применить следующие дисциплинарные взыскания:

- 1) замечание;
- 2) выговор;
- 3) увольнение по соответствующим основаниям

Федеральными законами, уставами и положениями о дисциплине, действующими для отдельных категорий работников (например, для государственных и муниципальных служащих, работников таможни и прокуратуры), могут быть предусмотрены также и другие дисциплинарные взыскания (ч. 5 ст. 189, ч. 2 ст. 192 ТК РФ) [1]

К нарушениям трудовой дисциплины не относят противоправные действия работника, которые не относятся к его трудовым обязанностям.

Итак, рассмотрим примеры из судебной практики по делам о привлечении работников к дисциплинарной ответственности и проанализируем ошибки, которые были допущены работодателем.

Работодатель привлек к дисциплинарной ответственности работниц склада за то, что они отказались выполнять погрузочно-разгрузочные работы после окончания рабочей смены.

Работницы обжаловали решение нанимателя. По результатам разбирательства было установлено, что решение о привлечении работниц к дисциплинарной ответственности незаконно. Привлечение к сверхурочным работам допускается только с согласия работника (часть первая ст. 120 ТК), за исключением случаев, предусмотренных ст. 121 ТК, а также коллективным договором, соглашением.

Если в организации периодически возникает необходимость привлечения работников к сверхурочным работам без их согласия (помимо случаев, предусмотренных ст. 121 ТК), необходимо включить в коллективный договор, соглашение соответствующие основания (например, выполнение неотложных погрузочно-разгрузочных работ в связи с производственной необходимостью; завершение ранее начатой работы, если ее прекращение может причинить существенный ущерб имуществу или интересам нанимателя, и т.п.).

В данном случае, привлечение к дисциплинарной ответственности работниц склада за отказ от выполнения сверхурочных работ без их согласия противоречит действующему законодательству.

Рассмотрим случай, произошедший в организации: 15 апреля нанимателем были выявлены нарушения, допущенные работником. Наниматель решает привлечь работника к дисциплинарной ответственности за допущенные нарушения и 26 апреля издает приказ об объявлении выговора и лишении премиальных выплат за апрель. Однако из-за того, что был пропущен срок ознакомления с приказом (приказ не был объявлен работнику в 5-дневный срок, как это предусмотрено ст. 199 ТК), наниматель принимает решение об издании повторного приказа по тому же основанию. Таким образом, уже другим приказом от 13 мая наниматель привлекает работника к дисциплинарной ответственности за нарушения, которые были выявлены 15 апреля, и объявляет приказ работнику под роспись.

Действия нанимателя можно признать правомерными, так как дисциплинарное взыскание применяется не позднее 1 месяца со дня обнаружения дисциплинарного проступка, не считая времени болезни работника и (или) пребывания его в отпуске (часть первая и вторая ст. 200 ТК). При этом днем обнаружения дисциплинарного проступка считается день, когда проступок стало известно лицу, которому работник непосредственно подчинен. Порядок применения дисциплинарных взысканий определен частями третьей и пятой ст. 199 ТК. Так, за каждый дисциплинарный проступок может быть применено только одно дисциплинарное взыскание.

В данном примере был нарушен порядок применения дисциплинарного взыскания (работник не ознакомлен в установленный срок с приказом о применении дисциплинарного взыскания от 26 апреля), работник считается не имеющим взыскания. Издание приказа от 13 мая по тому же основанию в течение установленного месячного срока не может считаться повторным дисциплинарным взысканием, так как издание приказа от 26 апреля не повлекло применения дисциплинарного взыскания к работнику. С учетом того что к работнику применено только одно взыскание, оно считается примененным единожды.

В рассматриваемом случае было издание повторного приказа по одному и тому же основанию в установленный законодательством срок (что не запрещено нормами законодательства), повлекшее применение к работнику одного дисциплинарного взыскания за один дисциплинарный проступок, что соответствует нормам ст. 199 и 200 ТК.

Рассмотрим еще один неоднозначный случай, торговый агент Т. совершил несколько прогулов. Работник после выхода на работу не представил документов, оправдывающих свое отсутствие. На требования работодателя написать объяснительную записку о причинах отсутствия на работе работник ответил согласием, но сказал, что сделает это позже. В течение рабочего дня работодатель несколько раз напоминал ему о необходимости представить объяснения, однако работник это не сделал. На следующий день он позвонил на работу и сообщил, что госпитализирован в медицинское учреждение. После выхода из больницы работник еще неделю продолжал амбулаторное лечение. В последний день больничного он подал заявление о предоставлении ему социального отпуска с первого рабочего дня (работник принимал участие в ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС) на 14 календарных дней. После окончания указанного отпуска работник снова ушел на больничный. После окончания больничного он написал заявление о предоставлении трудового отпуска, который ему также был предоставлен.[2]

Несмотря на такое длительное отсутствие работника на работе, наниматель может привлечь его к дисциплинарной ответственности. Дисциплинарное взыскание применяется не позднее 1 месяца со дня обнаружения дисциплинарного проступка, не считая времени болезни работника и (или) пребывания его в отпуске. Днем обнаружения проступка считается день, когда проступок стало известно лицу, которому работник непосредственно подчинен, также дисциплинарное взыскание не может быть применено позднее 6 месяцев, а по результатам проверки или ревизии – позднее 2 лет со дня совершения дисциплинарного проступка. В указанные сроки не включается время производства по уголовному делу (ст. 200 ТК).

Таким образом, руководитель может применить к работнику меры дисциплинарного воздействия после его выхода из трудового отпуска.

Меру дисциплинарного взыскания, которую необходимо применить к работнику за совершенный им дисциплинарный проступок, определяет наниматель. При выборе дисциплинарного взыскания нужно учитывать тяжесть дисциплинарного проступка, обстоятельства, при которых он совершен, предшествующее поведение работника.

Список литературы:

1. Трудовой кодекс РФ
2. Путеводитель по кадровым вопросам. Дисциплинарные взыскания, Замечание, Выговор, Увольнение.
3. Желтов, О.Б. Трудовое право Желтов О.Б. : учебник -ФЛИНТА; МПСИ, 2012 г. 438с.

ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО СОСТАВА ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению проблемы подбора оптимального состава персонала на предприятии. Рассмотрено понятие управления персоналом, а также классические этапы формирования оптимального состава сотрудников. Также уделено особое внимание методам в управлении персоналом.

Ключевые слова: управление персоналом, подбор персонала, планирование, оптимальный состав персонала

FORMATION OF OPTIMUM STRUCTURE OF THE PERSONNEL AT THE ENTERPRISE

Annotation. In the article considers the problem of optimal recruitment of staff in the enterprise. It identified the concept of human resource management, as well as the stages of formation of the optimal composition of employees. Also we have a focus on the methods of personnel management.

Key words: personnel management, recruitment, planning, optimal composition of staff

Одной из главных проблем российских предприятий является некачественный подход формирования персонала. Управление персоналом общепризнано одной из самых важных сфер жизни организации, которое способно повысить ее эффективность.

Система управления персоналом должна обеспечивать непрерывное совершенствование методов работы с кадрами и использовать достижения не только отечественной, но и зарубежной науки, а также лучшего производственного опыта.

Управление персоналом - это область знаний и практической деятельности, которая направлена на обеспечение организации качественным персоналом, который способен выполнять возложенные на него трудовые функции и оптимальное его использование. Управление персоналом - это неотъемлемая часть качественных систем управления организации. Поэтому кадровая политика предприятия по отбору и набору кадров является одной из главенствующих, и играет важную роль для достижения всех целей организации.

Оптимальный состав персонала на предприятии – наилучший для компании состав кадров не только по количеству, но и по качеству, то есть оптимальным будет такой состав персонала в количественном и качественном отношении, который в состоянии реализовать ее стратегию и основные задачи, обеспечить капитализацию и прибыльность, стабильность, гибкость и адаптивность, а также высокую удовлетворенность работников трудом и пребыванием в коллективе предприятия (социальная эффективность). На сегодняшний день это важное понятие в управлении кадрами, ведь от работников зависит качество принимаемых решений, а также эффективность использования денежных, материально-технических, сырьевых и других ресурсов. Повышение роли персонала и управления им в современном производстве имеет два аспекта: с одной стороны, это залог успеха организации, с другой – это дорогостоящий ресурс, расходы на который весьма значительны и непрерывно повышаются.

Существует несколько этапов формирования оптимального состава персонала, а именно:

1. Планирование персонала, которое свою очередь состоит из нескольких этапов:

- а) Составление прогноза потребности предприятия в персонале;
- б) Выявление фактического наличия сотрудников;
- в) Выяснение недостатка или избытка персонала на предприятии.

2. Разработка мероприятий по обеспечению персоналом, а также повышению квалификации сотрудников.

3. Расчет потребности.

4. Отбор кадров.

5. Наем сотрудников.

6. Подписание трудового договора или контракта.

С проблемой подбора персонала может столкнуться каждая организация. Однако каждый решит ее по-разному. Подбор персонала - очень важный и наиболее ответственный момент в управлении кадрами. Не стоит искать идеального работника, ведь эти поиски, как правило, бессмысленны и заранее обречены на неудачу. Задача менеджера по персоналу (HR-менеджер) - найти и выбрать лучшего сотрудника, что потребует от него наличия высокой квалификации, а также солидного профессионального опыта. Ошибки менеджера при подборе сотрудников обходятся для предприятия очень дорого, так как могут негативно отразиться на эффективности работы в организации. Поэтому отделу кадров необходимо за короткое время сформировать верное мнение о кандидате на вакансию, о его профессиональных и личных качествах, о его компетенции и профессиональной пригодности. На первый взгляд эта задача может показаться довольно простой, но на деле все совсем не так, ведь в незнакомой обстановке любой кандидат может повести себя иначе, даже неожиданно для самого себя. При таких условиях увидеть профессионала и верно его оценить очень сложно. Эту проблему может помочь решить предварительный отбор по резюме. Для грамотного отбора у отдела кадров должны быть определены основные качества сотрудника, которые необходимы для организации, что также упростит работу менеджеров по подбору персонала.

Для решения проблемы по подбору персонала отделу кадров, прежде всего, необходимо заняться планированием персонала. Планирование персонала предприятия состоит из нескольких этапов: сначала составляется прогноз потребности предприятия в персонале посредством сбора информации о качественной и количественной потребности, учитывая фактор времени. Далее происходит выявление фактического наличия сотрудников, учитывая их количественные и качественные характеристики. И наконец, происходит выяснение недостатка или избытка персонала на предприятии, в связи с которым происходит разработка мероприятий по обеспечению персоналом, а также повышению квалификации сотрудников.

Планирование персонала организации должно обеспечивать предприятие кадрами для достижения основных целей организации, регулировать соответствие сотрудников и выполняемых ими задач, гарантировать квалификацию кадров, которая должна соответствовать не только их личным возможностям, но и производственной необходимости, а также обеспечивать мотивацию для участия кадров в комплексной деятельности организации. Решение всех этих вопросов должно осуществляться тщательным планированием и подбором персонала.

Руководству организации при формировании потребности в персонале нужно исходить из такого принципа, по которому численность и качество кадров должны быть рассчитаны для обеспечения выполнения долгосрочных задач предприятия, ведь его нехватка угрожает выполнению задач организации, а его избыток влечет лишние расходы, что ухудшает позиции предприятия не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. В случаях избытка или нехватки персонала необходимо в срочном порядке принимать действия для приведения численности кадров в качественном и количественном отношении в соответствие с целями предприятия.

Для обеспечения потребностей в персонале прежде всего необходимо рассчитать эту потребность, при этом необходимо брать во внимание не только долгосрочные цели предприятия, но и краткосрочные. Далее начинаем отбор кадров, для которого будет полезно наладить эффективную работу с ВУЗами, техникумам, училищами. Тесная связь работников отдела кадров с отделами по трудоустройству студентов поможет подготовить работников для организации. Также у менеджеров по подбору персонала будет возможность находить наиболее перспективных студентов, с которыми можно будет заключить договор, согласно которому после окончания обучения студент сможет трудоустроиться в организацию, а предприятие получит готового работника.

Заключительной фазой отбора и набора персонала является наем сотрудников. Каждый наемный работник должен подчиняться правилам внутреннего трудового распорядка, выполнять возложенные на него трудовые и служебные обязанности в соответствии с установленными в организации требованиями. Итоговый этап оформления трудовых отношений – это подписание трудового договора или контракта, а также издание приказа.

Также персонал организации требует постоянного контроля и заботы со стороны руководителей предприятия, поэтому большую роль имеет деятельность по управлению кадрами. Управление персоналом включает не только поиск кадров, но и работу с ними, а именно: обучение сотрудников, их развитие, оценка кадров, организация труда, а также его мотивация и оплата. К основным задачам можно отнести не только комплектование штата в соответствии с долгосрочными и краткосрочными целями предприятия, но и подготовку руководящего резерва, проведение повышающих квалификацию сотрудников мероприятий, снижение риска кадровых потерь, принятие решений о судьбе кадров, которые не справляются со своими обязанностями.

В связи с этим можно определить основные методы в управлении персоналом, которые можно разделить на экономические, организационно-распорядительные и социально-психологические. К экономическим методам управления кадрами относятся различные приемы и способы воздействия на работников с помощью соизмерения результатов и затрат, а именно различное материальное стимулирование, к которому можно отнести штрафные санкции, заработную плату и т.п. Организационно-распорядительные методы носят обязательный, директивный характер. Основание данных методов – ответственность, дисциплина, власть, принуждение, документальное закрепление рабочих функций. К социально-психологическим методам можно отнести различные виды моральных поощрений, мотиваций труда.

В заключении стоит выделить тот факт, что персонал организации влияет на эффективность работы предприятия и реализует все его задачи и цели. Правильный подбор кадров – один из главных факторов успеха и один из самых важных процессов, которые происходят на предприятии, именно поэтому подбор персонала требует профессионального и внимательного подхода.

Список литературы:

1. Акофф Рассел Л. Менеджмент в XXI веке (Преобразование корпорации) / Пер. с англ. - Томск: Изд-во Том. ун-та. – 2011. – 418 с.
2. Веснин В.Р. Основы менеджмента / В.Р. Веснин: М.: Высшая школа. – 2010. – 306с.
3. Егоршин, А.П. Основы управления персоналом: учеб. пособие для вузов/ А.П. Егоршин - М.:ИНФРА-М, 2012. -352 С.
4. Файоль, А., Эмерсон, Г. /Управление - это наука и искусство/. А. Файоль, Г. Эмерсон. -М.: РЕСПУБЛИКА, 1992.- 296 с.
5. Market Journal [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.market-journal.com>

ПОТРЕБНОСТЬ В МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ

Аннотация

В статье рассматриваются наиболее эффективные методы мотивации персонала на основе теории А.Маслоу и других ученых. Были сформулированы несколько правил эффективной мотивации сотрудников. Индивидуальный подход помогает увеличить продуктивность процесса мотивации. В заключение рассмотрены основные способы мотивации.

Эффективность работы компании во многом зависит от того, насколько топ - менеджмент заинтересован в результатах своего труда. Высокий оклад не является достаточным стимулом для руководящих сотрудников. Создание комплексной системы мотивации позволит не только удержать ключевых специалистов в компании, но и нацелить их на успешное решение стратегических задач.

Мотивация как мотивационный менеджмент - система действий по активизации мотивов другого человека. Мотивация подразумевает создание условий, когда у человека пробуждаются его собственные мотивы. Мотивирование - это, в сущности, создание обогащенной стимулами и возможностями среды, в которой человек актуализирует свои мотивы.

Существует несколько теорий мотивации. Сделаем акцент на известной всем иерархии потребностей по А.Маслоу. Классификация А. Маслоу основана на приоритетах, в соответствии с которыми, по его мнению, удовлетворяются потребности.

Первичные потребности:

1. Физиологические потребности (например, в пище, воде, сне).
2. Потребность в безопасности, т. е. в окружающей среде, не содержащей угрозы для жизни и здоровья человека, его близких и дорогих людей.

Социальные потребности:

3. Потребность в принадлежности к определенной социальной группе, в любви и привязанности, т. е. потребность в одобрении другими людьми и в теплых взаимоотношениях с членами своей группы.
4. Потребность в уважении (потребность в авторитете, самоуважении, чувстве собственного достоинства).
5. Потребность в самовыражении - в полном использовании своих возможностей, достижении целей, в личном росте.

Маслоу утверждает, что любой человек удовлетворяет свои потребности, начиная с первичных и поднимаясь вверх по иерархии, причем система приоритетов устраняет конфликты между мотивами. Это не означает, однако, что низшие потребности должны быть полностью удовлетворены прежде, чем станут важны другие потребности. По Маслоу, особое значение высшим потребностям человек придает лишь с годами, так что вряд ли потребность в самовыражении становится доминантной ранее, чем в среднем возрасте. Некоторые люди, согласно Маслоу, не могут превзойти в своем развитии определенный уровень и выбирают стиль жизни, соответствующий удовлетворению только потребностей низших уровней. [1.с. 44]

На основе теорий мотивации можно сформулировать несколько правил эффективного мотивирования персонала:

1. Мотивирование тогда приносит результаты, когда подчиненные ощущают признание своего вклада в результаты работы, обладают заслуженным статусом. Обстановка и размер кабинета, участие в престижных конгрессах, функция представителя фирмы на важных переговорах, поездка за рубеж; неординарное обозначение должности — все это подчеркивает положение сотрудника в глазах коллег и посторонних лиц. Прибегать к этому методу стоит *деликатно*: частичное или полное лишение работника ранее предоставленного статуса приводит, как правило, к чрезвычайно бурным реакциям вплоть до увольнения.

2. Неожиданные, непредсказуемые и нерегулярные поощрения мотивируют лучше, чем прогнозируемые, когда они практически становятся неизменной частью заработной платы.

3. Положительное подкрепление результативнее отрицательного.

4. Подкрепление должно быть **безотлагательным**, что выражается в незамедлительной и справедливой реакции на действия сотрудников. Они начинают осознавать, что их неординарные достижения не только замечаются, но и ощутимо вознаграждаются. Выполненную работу и неожиданное вознаграждение не должен разделять слишком большой промежуток времени; чем больше временной интервал, тем меньше эффект. Однако поощрения руководителя должны в конце концов воплощаться в жизнь, а не оставаться в виде обещаний. [2.с.230]

Кроме того, не стоит забывать об индивидуальном подходе к каждому сотруднику, при мотивировании и стимулировании это особенно важно. Кроме того, наряду с традиционной материальной мотивацией существует еще и нематериальная которая более экономна, но не менее эффективна, поэтому следует выделить наиболее выгодные и значимые способы мотивации, что же привлекает современных менеджеров?

1. *Приемы, ориентированные на работу.* Если большое количество служащих в одном отделе или на

рабочих местах определенного типа испытывают проблемы, связанные с мотивацией, есть вероятность, что причина кроется в самой работе. В этом случае лучшее средство повысить отдачу - найти способ изменения структуры работы, а не поведения служащих. А это обычно означает, что следует смягчить авторитарный стиль руководства, чтобы дать работникам возможность почувствовать себя частью "команды". Один из способов достичь этой цели - позволяя работникам и менеджерам высказывать свои идеи, руководство высвобождает их творческую энергию, которая может быть плодотворной при совместной работе.

2. *Телекоммуникация и домашние офисы.* В перенаселенных городах необходимость добираться до работы в часы "пик" превращается для некоторых в тяжелое, почти невыносимое испытание. Это время можно использовать более продуктивно, работая дома и поддерживая связь с центральным офисом при помощи компьютера. У телекоммуникации есть много преимуществ. Производительность работника увеличивается на 15-20%, сокращаются затраты на содержание офисов, сохраняется работник, который в противном случае ушел бы из фирмы, и облегчается использование труда инвалидов.

Любям нравится работать дома, потому что это позволяет им самим устанавливать режим работы, сократить транспортные расходы и проводить больше времени со своими семьями. Конечно, не всякую работу можно выполнять на дому и результат передавать в офис средствами телекоммуникации; кроме того, при таком режиме трудно фиксировать количество проработанных часов.

3. *Приятное внимание.* Многие руководители не учитывают, что их сотрудники тоже люди со своими интересами и вкусами. И мотивация в виде билетов на концерт любимого исполнителя может быть намного приятнее денежной премии. Бесплатным, но при этом очень приятным стимулом может стать отгул или подарочный сертификат.

4. *Обучение (тренинги и курсы).* Такой способ мотивации идеально подойдет людям, которые стремятся всячески развиваться в своей работе, интересуются новыми направлениями. В ином случае после всех организаторских забот вы можете просто услышать «лучше бы деньгами дали».

5. *Почет.* Хорошим стимулом может стать похвала, признание заслуг. Например, награждение грамотами, призами и т.д. Также можно использовать внутрифирменные газеты и журналы, размещая в них статьи про наиболее успешных сотрудников. Доска почета не просто повысит уровень самооценки лучших специалистов, но и станет имиджевой составляющей вашей компании.

6. *Совместный отдых.* В последнее время популярным видом отдыха стал тимбилдинг. Наверняка сотрудниками понравится награда в виде путевки на море, активного отдыха с играми или интересной экскурсией. Такие совместные мероприятия для членов коллектива прекрасно влияют не только на мотивацию сотрудников, но и на внутренний микроклимат компании. [3].

7. *Важные детали.* Очень часто для того, чтобы получить ответ на вопрос «Как мотивировать персонал правильно?» достаточно спросить у коллег, чего бы они хотели. Это самый простой и практичный способ узнать интересующую вас информацию, а не проверять на практике эффективность того или иного метода.

8. *Сила непредсказуемости.* Непредсказуемые стимулы оказывают большее влияние, поскольку человек быстро привыкает ко всему, в том числе и к приятным поощрениям. Поэтому порой эффект оказывается меньше ожидаемого, а со временем, когда люди привыкнут, может исчезнуть совсем. Именно поэтому, помимо налаженной системы мотивации, полезно также иногда использовать неожиданные бонусы.

9. *Мерило успеха.* Во всех сферах деятельности важно правильно определять успешность работы или КРІ. Для этого можно использовать различные способы – таблицы оценок, диаграммы с отмеченными пиками и провалами. Нужно найти числовой фактор (количество сделок, успешных сделок, новых клиентов, операций и т.д.) и оттолкнуться от него. Ясный объективный критерий оценки работы – залог эффективности системы мотивации.

Какая мотивация лучше? Все зависит от сотрудников. Именно в знании желаний, ценностей, интересов вашего заложено основное правило успеха. Поэтому важно знать, кто из подчиненных любит премии, а кому приятнее будет похвала или признание заслуг. Все люди разные, поэтому стоит использовать комбинацию различных способов для наибольшего результата.

Список литературы

1. Виханский, О.С. Менеджмент : учеб. для вузов / О. С. Виханский, А. И. Наумов. - 4-е изд. - М. : Экономика, 2008. - 527 с.
2. Филина, Ф. Н. Всё об индивидуальном предпринимателе [Электронный ресурс] : справочник / Ф. Н. Филина. - М. : ГроссМедиа, 2009. - 504 с.
3. <http://hr-portal.ru/article/motivaciya-personala-effektivnye-kombinacii-metodov>

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА КОМПАНИЙ: МЕТОДИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Аннотация. В данной статье рассмотрены несколько методик прогнозирования банкротства. Описаны их недостатки и достоинства. Сделаны выводы о вероятности банкротства ОАО «ОмПО Иртыш» и ОАО "ОНИИП", по результатам анализа, основанного на бухгалтерской отчетности.

Ключевые слова: Методики прогнозирования банкротства, модель Альтмана, модель ИГЭА, модель А.В. Кольшкина,

FORECASTING OF BANKRUPTCY OF THE COMPANIES: METHODOICAL AND PRACTICAL ASPECTS

Abstract. In this article some techniques of forecasting of bankruptcy are considered. Their shortcomings and advantages are described. Conclusions are drawn on probability of bankruptcy of JSC OMPO Irtysh and JSC ONIIP, by results of the analysis based on accounting reports.

Keywords: Techniques of forecasting of bankruptcy, Altman's model, IGEA model, A.V.Kolyshkin's model

Цель данной научной работы – это анализ потенциала жизнеспособности ОАО «ОмПО Иртыш» и ОАО "ОНИИП" на основании опубликованных бухгалтерских отчетов.

Была поставлена задача описать нескольких методик анализа финансового состояния и прогнозирования банкротства организации, описать преимущества и недостатки. А так же анализ двух крупных компаний города Омска с целью определения их финансового состояния.

Банкротство никогда не приходит внезапно. Ему предшествует полоса различных событий, таких как финансовые затруднения и связанные с этим ухудшение финансового положения предприятия. Вследствие чего банкротство возможно предугадать заранее и принять все возможные меры необходимые для его предотвращения. За всю долгую историю развития экономики множество теоретиков и практиков создали немало различных методов оценки финансового состояния организации с точки зрения его финансового состояния.

Постановлением Правительства РФ была установлена система критериев, определяющая неудовлетворительность структуры баланса неплатежеспособного предприятия. Это не означает, что предприятие объявят банкротом, эти показатели имеют индикативный характер, который показывает собственнику его неустойчивое финансовое положение.

Структура баланса предприятия считается неудовлетворительной, если, во-первых, коэффициент текущей ликвидности на конец периода меньше 1,5-2,5. Во-вторых, если коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами $< 0,1$.

Коэффициент текущей ликвидности - финансовый коэффициент, равный отношению текущих активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Коэффициент показывает, насколько текущая задолженность обеспечена оборотными активами. В зависимости от отраслей экономики нормативное значение коэффициента колеблется между 1.5 - 2.5, в зависимости от отрасли экономики. Значение ниже 1 может говорить о высоком финансовом риске так, как предприятие может оказаться не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами - коэффициент, рассчитывающийся как отношение собственных оборотных средств организации к величине оборотных активов. Коэффициент показывает наличие собственных оборотных средств в организации, отрицательное значение коэффициента, говорит о том, что все оборотные средства организации и, возможно, часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных средств. Если коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1, то структуры баланса компании признается неудовлетворительной.

Такая методика оценки не платежеспособности предприятия является простой и доступной, потому что все используемые показатели содержатся в форме 1 и 2. К минусам можно отнести моментальный характер исследуемых показателей и экстраполяционный характер коэффициента восстановления платежеспособности.

Так же для определения финансового состояния используют многофакторные линейные регрессивные уравнения, где в качестве функции выбирается показатель, характеризующий степень вероятности банкротства. В роли переменных выступают показатели финансового состояния предприятия.

Среди наиболее известных зарубежных моделей такого типа можно выделить модели экономиста Э. Альтмана. Известны двух-, пяти- и семифакторные Z-модели, а также пятифакторная модифицированная модель. Мы будем анализировать предприятия по пятифакторной модифицированной модели, предназначенной для организаций, акции которых не котируются на рынке ценных бумаг.

Нахождение значения Z-показателя в диапазоне $Z < 1,23$ означает очень высокую степень вероятности банкротства предприятия, в диапазоне $1,23 < Z < 2,89$ - ситуация неопределенная, значение $Z > 2,9$ характеризует компанию как стабильную и финансово устойчивую.

Отечественным примером многофакторного линейного регрессивного уравнения является R-модель, разработанная в Иркутской государственной экономической академии. Данная модель основана на данных российских компаний. Формула расчета модели ИГЭА имеет вид:

В соответствии с полученным значением R- показателя вероятность банкротства организации определяется в зависимости от диапазона его значения:

- максимальная вероятность банкротства (90 – 100%) при значении $R < 0$;
- высокая вероятность банкротства (60 – 80%) при значении $0 \leq R < 0,18$;
- средняя вероятность банкротства (35 – 50%) при значении $0,18 \leq R < 0,32$;
- низкая вероятность банкротства (15 – 20%) при значении $0,32 \leq R < 0,42$;
- вероятность банкротства минимальная (до 10%) при $R > 0,42$.

Одной из новых российских методик прогнозирования банкротства является модель А.В.Кольшкина с использованием метода рейтинговой оценки. Он отобрал показатели, наиболее часто встречающиеся в моделях других исследователей, и, исходя из этого, придал им вес. И получил три статистические модели прогнозирования банкротства. Дальнейший анализ данных моделей показал, что наименьшую ошибку имеет модель №3. Модель № 3 имеет вид $0,49K_4 + 0,12K_2 + 0,19K_6 + 0,19K_3$, где K_2 – рентабельность собственного капитала, K_3 – денежный поток к задолженности, K_4 – коэффициент покрытия, K_6 – рентабельность продаж.

Для наиболее верного определения финансового состояния организации оценку лучше проводить по нескольким моделям, так как каждая модель помимо преимуществ имеет ещё и недостатки.

Так, например, модель Альтмана с высокой вероятностью предсказывается банкротство приблизительно за два года, но данная модель имеет один существенный недостаток – не учитываются особенности экономики России.

Преимуществом модели ИГЭА является возможность использования в российских условиях и высокая точность расчетов за три квартала. Недостатком является то, что по результатам практического его применения есть информация о том, что значение R не всегда коррелирует с результатами, полученными при помощи других методов и моделей.

Модель А.В. Кольшкина отличается относительной простотой расчета, но недостатком является то, что методы определения весовых значений показателей далеко не всегда обеспечивают необходимую точность.

Так же можно выделить несколько общих недостатков этих моделей:

- не учитывается инфляция;
- отсутствие динамической интерпретации изменения вероятности банкротства;
- зависимость точности расчетов от исходной информации;
- результаты по разным методикам не всегда совпадают;
- не учитывается отраслевая специфика деятельности предприятий.

Анализ финансового состояния организаций города Омска. Рассмотрены две организации, а именно ОАО «ОмПО Иртыш», ОАО "ОНИИП". Анализ проводился по годовым бухгалтерским отчётам, которые открыты для общего пользования.

ОАО «ОмПО Иртыш». Открытое акционерное общество "Омское производственное объединение "Иртыш" является крупным производителем телевизионной и радиотехнической аппаратуры.

Текущая ликвидность по результатам финансовой деятельности за 2011 и 2012 год составила 2,1 и 2,0 соответственно, что соответствует нормативу. Это означает, что в случае необходимости компания способна погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Коэффициент обеспеченности собственными средствами за 2011 и 2012 год составляет 0,5, что показывает наличие оборотных средств в организации, необходимых для его финансовой устойчивости. По полученным данным можно сделать вывод о том, что структуру баланса организации можно признать удовлетворительной.

Для более полного анализа рассмотрим анализ по модели ИГЭА, модели Альтмана и модели А.В. Кольшкина. На основании результатов по модели ИГЭА можно сделать вывод, что вероятность банкротства в ближайшие 3 квартала составляет 15-30%. При этом показатель R к 2012 году снижается с 0,56 до 0,38, что свидетельствует об увеличении возможности вероятности банкротства. Это подтверждают модели Альтмана и модели А.В. Кольшкина, в 2011 году анализ по данным моделям показал низкую вероятность банкротства, а по результатам 2012 года организация находится в зоне неопределенности.

Результаты анализа текущего состояния организации показывают, что вероятность в ближайшие два года обанкротиться довольно низкая.

ОАО "ОНИИП". Открытое акционерное общество "Омский научно-исследовательский институт приборостроения" представляет собой научно-производственный комплекс с полным циклом работ от разработки до выпуска изделий и комплексов радиосвязи с собственной базой микро- и функциональной электроники.

Текущая ликвидность по результатам финансовой деятельности составила 0,4 за 2011 год, 0,7 за 2012 год и 0,8 за 2013 год. Наконец 2011 года ОНИИП был не способен погасить краткосрочные обязательства за счёт только оборотных активов, но к концу 2012 года она смогла вывести соотношение текущих активов к

краткосрочным обязательствам на должный уровень и даже слегка повысить его к концу 2013 года, что может свидетельствовать о положительной динамике развития организации. Аналогично коэффициенту текущей ликвидности коэффициент обеспеченности собственными средствами за 2011 был значительно ниже нормы и составил 0,04, а к 2012 повысился до 0,3 и по результатам 2013 года не изменился, что говорит о том, что увеличилась доля собственных оборотных средств в организации, необходимых для его финансовой устойчивости. По полученным данным можно сделать вывод о том, что структура баланса начиная с 2012 года может быть признана удовлетворительной.

Для более полного анализа рассмотрим анализ по модели ИГЭА, модели Альтмана и модели А.В.Колышкина. На основании результатов по модели ИГЭА видно то, что организация за год из практически банкрота (вероятность банкротства составила 90-100%) улучшила свое финансовое положение до такого уровня, при котором вероятность банкротства составила не более чем 15-20%. Однако по модели Альтмана и модели А.В.Колышкина все эти три года по шкале вероятности банкротства находится в зоне не определенности. Однако, например, по модели Альтмана можно заметить тенденцию на постепенное увеличение Z показателя с 1,47 в 2011 году до 1,90 к 2013 году.

Так как результаты по данным моделям расходятся, то для более точного определения жизнеспособности организации необходимо в дальнейшем внимательно следить за ключевыми показателями для более достоверной оценки жизнеспособности организации.

В результате анализа данных организаций можно сделать несколько выводов. Во-первых, для наиболее достоверной оценки жизнеспособности необходимо использовать более одной модели. Во-вторых, важно учитывать результаты анализа в динамике.

В целом в Омской области присутствуют как организации с малой вероятностью банкротства, так и с высокой вероятностью. Из рассмотренных организаций в наилучшем положении находится «ОМПО Иртыш».

Список литературы:

1. Сетевое издание «Центр раскрытия корпоративной информации». Режим доступа <http://www.e-disclosure.ru/> свободный.
2. Анализ финансового состояния предприятия. Режим доступа <http://afdanalyse.ru/> свободный.

Черных Т.В.

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

ОРГАНИЗАЦИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье были рассмотрены особенности сбытовой деятельности, выявлено значение организации сбытовой деятельности для успешного функционирования предприятия, более детально рассмотрены методы и каналы распределения продукции, поскольку их выбор является составной частью процесса организации сбытовой деятельности.

The article describes the features of sales activity, revealed the value of organizing sales activities for the successful operation of the enterprise, discussed in more detail the methods and distribution channels, as their choice is an integral part of the organization of sales activities.

Ключевые слова: сбытовая деятельность, организация сбытовой деятельности, служба сбыта, методы и каналы распределения.

Keywords: sales activity, organization of sales activity, the sales department, methods and channels of distribution.

Существуют разные подходы к определению понятия «сбытовая деятельность».

Так, Наумов В.Н. считает, что под сбытовой деятельностью понимается совокупность мероприятий, которые проводятся после выхода продукции за пределы территории производителя.

По словам Барышевой А.В. сбытовая деятельность является одним из важнейших направлений деятельности предприятия в целом и включает в себя разработку и реализацию комплекса мероприятий по формированию оптимальной сбытовой сети для эффективных продаж производимой продукции (создание сети оптовых и розничных магазинов, складов промежуточного хранения, определение маршрутов товародвижения, организацию транспортировки, обеспечение эффективности товародвижения и т. д.). В сущности, ее можно определить как деятельность по реализации продуктов труда.

Акулич М. считает, что сбытовая деятельность – это практика осуществления обмена материальными ценностями и услугами, т.е. особый вид деятельности, от которой зависят конечные результаты хозяйственной деятельности компании в целом. Сбытовая деятельность направлена на реализацию конкретных видов продукции независимо от того, когда она осуществляется: до начала производства продукции (на основе заказа) или после завершения производства (поиск покупателей уже произведенного товара, когда производитель работает на неизвестный рынок).

Таким образом, сбытовая деятельность характеризуется как распределение и движение товара от производителя до потребителя. Это деятельность предприятия, направленная на обеспечение доступности товара для покупателя, выполнение всех операций с товаром с момента завершения производства до передачи покупателю.

Сбытовая деятельность является завершающей, наиболее ответственной стадией обеспечения потребителя продукцией. Она направлена на формирование механизма перемещения продукта от производителя до потребителя.

При организации сбытовой деятельности производитель должен ориентироваться на потребителя и разрабатывать максимально под него адаптированную систему. При этом необходимо принять множество решений. Из стратегических наиболее важными являются: выбор методов ведения сбытовой деятельности, формирование логистической системы, определение каналов товародвижения, а также форм интеграции участников процесса. К числу оперативных сбытовых решений, которые постоянно корректируются в зависимости от условий внешней и внутренней среды, можно отнести следующие: адаптация каналов распределения, осуществление оперативной сбытовой деятельности, оптимизация числа покупателей, определение форм и методов стимулирования сбыта.

Сбытовая деятельность для предприятия важна по ряду причин: объем сбыта определяет другие показатели предприятия (величину доходов, прибыль, уровень рентабельности), кроме того, от сбыта зависят производство и материально-техническое обеспечение. Таким образом, в процессе сбытовой деятельности окончательно определяется результат работы предприятия, направленный на расширение объемов деятельности и получение максимальной прибыли.

В силу своей сложности сбытовая деятельность должна быть частью глубоко продуманной долгосрочной стратегии фирмы. В соответствии с целями фирмы должен разрабатываться план по сбыту в целом, затем план по товарным группам и отдельным товарам, план по отдельным рынкам, план по торговым представителям и, в случае крупных потребителей, план по потребителям.

Значение сбытовой деятельности для предприятия состоит в следующем:

- в процессе сбытовой деятельности происходит продолжение производственного процесса; операции по сборке, доработке товара, упаковке, подсортировке, хранению способствуют сохранению и увеличению потребительной стоимости товара;
- сбытовая деятельность обеспечивает завершение маркетинговых действий по изучению рынка, разработке товара, планированию ассортимента, продвижению товара на рынок;
- организация сбытовой деятельности предприятия определяет его конкурентные преимущества на рынке, результативность взаимодействия с партнерами по сбыту;
- итоги сбытовой деятельности определяют конкретные экономические и финансовые результаты функционирования производственного предприятия.

Сбытовая деятельность решает следующие задачи на уровне предприятия (микроуровень):

- планирование процесса реализации товара;
- организация получения и обработки заказов;
- организация сети складов;
- выбор вида упаковки;
- принятие решения о комплектации партий;
- организация операций, предшествующих отгрузке;
- организация отгрузки продукции;
- организация доставки и контроль транспортирования;
- организация послереализационного обслуживания.

Согласно другой классификации задачи сбытовой деятельности могут быть стратегическими и тактическими.

Стратегические задачи связаны в основном с организационно-коммерческой функцией сбытовой деятельности, с формированием и организацией сбытовой сети. К ним относятся следующие задачи:

- прогнозирование и планирование перспективных потенциальных сетей и путей сбытовой деятельности;
- обоснование и выбор прямого или непрямого типа сбытовой деятельности, т. е. без или с включением промежуточных звеньев (субъектов) на пути товара от производителя к потребителю (прямая поставка самой фирмой-производителем; оптовой или розничной организацией).

Стратегические задачи также имеют место при организации физического перемещения товара к потребителю. К ним относятся задачи маркетинг-логистики, которые связаны с выбором оптимальных каналов и путей сбытовой деятельности, размещение складов (их функции, количество и емкость), а также с разработкой маркетинговых мероприятий по эффективному сопровождению товарных потоков от производителя к потребителю.

Тактические задачи сбытовой деятельности касаются:

- работы с уже существующими клиентами;
- реализации программ по привлечению новых покупателей;

- поиска и отбора коммерческих предложений на поставку товара или предоставление услуг;
- организации стимулирования оплаты заказов;
- проверки деятельности внешней службы фирмы-производителя, в частности, наличия и достаточности торговых запасов, необходимости презентации товара, мероприятий по поддержке сбыта;
- установления структуры и величины как общих затрат, так и затрат по каждой составляющей расходов, связанных с физическим распределением товара, а также сравнения этих затрат с уровнем сервиса поставки;
- анализа и развития компьютерного обеспечения в системе распределения для оперативного отслеживания спроса и предложения, а также развития самообслуживания, системы учета и контроля за объемами продаж и ценами реализованных товаров для принятия оперативных маркетинговых мероприятий.

Содержание сбытовой деятельности определяется совокупностью сбытовых функций. По характеру сбытовые функции делятся на:

1. Организационно-коммерческие;
2. Технологические.

Организационно-коммерческие функции связаны с установлением коммерческих взаимоотношений с посредниками и покупателями при продаже и предоставлении в аренду продукции предприятия. При продаже предприятие передает право собственности на товары полностью, предоставление в аренду предусматривает передачу прав владения и пользования на определенный срок. Выполнение организационно-коммерческих функций предполагает следующие виды оперативной сбытовой деятельности:

- установление контактов с посредниками и покупателями;
- подготовка и заключение договоров;
- организация исполнения договорных обязательств.

В состав основных технологических функций входит хранение и распределение готовой продукции. Хранение предполагает разгрузку и погрузку, внутреннее перемещение, укладку на хранение и непосредственное хранение, сортировку и маркировку, комплектацию, упаковку и затаривание. Функции данной группы могут выполняться как при завершении производственной деятельности, так и при последующей реализации по каналам распределения.

Распределение как функция сбытовой деятельности связано с организацией адресного товародвижения и доставкой товаров потребителям. К основным распределительным функциям относятся формирование партий поставки товаров, отправка и транспортировка потребителям.

Отправка производится двумя различными способами. Если она осуществляется силами и средствами производственного предприятия, то речь идет об отгрузке. Если покупатель самостоятельно получает товары на складе, то в этом случае правомерно использовать понятие отпуска товара.

Транспортировка осуществляется с использованием основных видов транспорта: железнодорожного, автомобильного, водного, воздушного, трубопроводного. Могут применяться контейнерные перевозки с использованием различных видов транспорта.

Информационные функции связаны с изучением покупателей и посредников для формирования рынка сбыта продукции предприятия и обеспечением информацией производственно-сбытовой деятельности.

Юридические функции обеспечивают юридическое обоснование, заключение и оформление договоров с посредниками и покупателями, правовую защиту при их исполнении.

Функции сервисного обслуживания выполняются при реализации сложной бытовой техники, автомобилей, станков, оборудования. Сервисное обслуживание включает предпродажное и послепродажное обслуживание. Предпродажное обслуживание предполагает предпродажную подготовку продукции, консультирование, комплектацию. Послепродажное обслуживание связано с монтажом, установкой, ремонтом, снабжением запасными частями.

Выбор ориентации и способа удовлетворения запросов потребителей и составляет суть фирменного функционирования предприятия в области сбытовой деятельности.

В основе организации сбытовой деятельности лежат принципиальная ориентация удовлетворения многообразных запросов конечного потребителя (либо на построение такой системы распределения, которая была бы эффективна как для самой фирмы, так и для посредников) и способ её существования, рассматриваемый как совокупность действий по максимальному приближению товара к целевой группе потребителей (либо наоборот, привлечение потребителей к товару фирмы).

Организация сбытовой деятельности основана на маркетинговых исследованиях. Изучаются ресурсы предприятия для выхода на рынок, оценивается коммерческий риск. Организация сбыта продукции, в конечном итоге, ориентирована на потребителя, для которого может представлять интерес гарантийное и постгарантийное обслуживание, доработка и предпродажная подготовка продукции.

Организация сбытовой деятельности — это фактически реализация политики фирмы по продвижению своего товара на рынок. Начальной стадией является формирование условий для хранения, складирования и транспортировки готовой продукции. Но накопленные запасы необходимо реализовать и с максимальной эффективностью заполнить рынок сбыта продукции.

Организация сбытовой деятельности является одновременно и финишным этапом и стартовым. По данным анализа работы фирмы, связанным с продвижением товара на рынок, определяют перспективу

деятельности, ассортимент товаров. Это еще и оптимизация процесса, когда товар к потребителю попадает по кратчайшему пути и конкурентоспособной цене.

Организация сбытовой деятельности включает в себя:

- 1) выбор методов и каналов распределения продукции;
- 2) организацию сбора информации о спросе;
- 3) заключение с потребителями хозяйственных договоров на поставку продукции;
- 4) выбор способа доставки продукции потребителю;
- 5) подготовку продукции к отправке потребителю;
- 6) технологию товародвижения; организацию информационно-диспетчерской службы, отчетности;
- 7) организацию торговой коммуникации, правовой и претензионной работы;
- 8) организацию стимулирования спроса и рекламной деятельности;
- 9) контроль и координация работы персонала службы сбыта.

Организация сбытовой деятельности предполагает:

- 1) оценку соответствия реализации сбытовых функций программе маркетинговых исследований;
- 2) анализ действия сбытовой службы, а также разработанных мероприятий по координации сбытовой деятельности и повышение ее эффективности;
- 3) контроль и оценку эффективности стимулирования сбыта и рекламных мероприятий;
- 4) тактический контроль над поставками продукции, осуществлением внешнеторговых операций, соблюдением договорных обязательств, своевременность оплаты счетов;
- 5) корректировку производственной программы в соответствии с поступившими заказами;
- 6) предъявление потребителям претензий за нарушение договорных обязательств и несвоевременную оплату счетов.

Организация сбытовой деятельности должна осуществляться в соответствии со всем комплексом рыночных и производственных факторов деятельности предприятия. Без выполнения этого учета система сбыта вступает в конфликт с установками маркетинговой стратегии. Именно в сбытовой системе концентрируется результат всей маркетинговой деятельности. Поэтому, даже хорошо разработанная и правильно рассчитанная стратегия маркетинга может провалиться, если сбытовая система не соответствует поставленным задачам. В условиях рыночных отношений при организации сбытовой деятельности исключительные значения придается индивидуальному подходу к предприятиям-потребителям, важности личных контактов с потребителями, специализация персонала сбытовой деятельности на продаже отдельных видов продукции.

При осуществлении процесса организации сбытовой деятельности компания должна проработать этапы, приведенные на рис. 1.

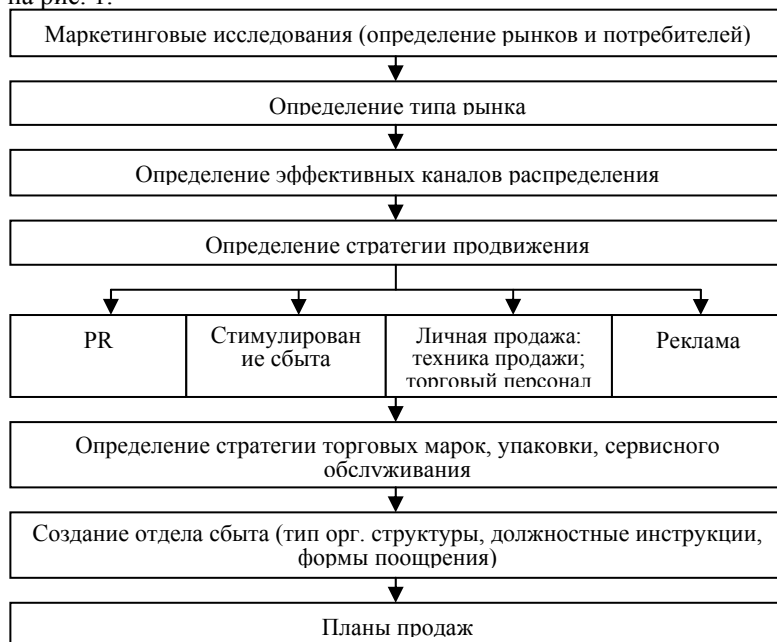


Рис. 1. Процесс организации сбытовой деятельности

Для организации сбытовой деятельности на предприятиях создается отдел сбыта или организуется сбыт через посреднические организации.

На крупных предприятиях, как правило, создается собственная служба сбыта, и тогда организация как функция управления заключается в формировании организационной структуры объекта и установлении соотношения, взаимосвязей и организационно-функционального взаимодействия между отдельными его составляющими структурными подразделениями.

Структура службы сбыта обуславливается возлагаемыми на нее задачами.

Основными задачами службы сбыта предприятия являются:

1. Обеспечение своевременной и ритмичной реализации готовой продукции в соответствии с заключенными договорами.
2. Подготовка и заключение договоров на поставку готовой продукции; обеспечение выполнения планов поставок в соответствии с заключенными договорами.
3. Участие в планировании ассортимента выпускаемой продукции.
4. Участие в маркетинговых исследованиях по изучению рынка сбыта и спроса на выпускаемую продукцию.
5. Контроль состояния товарных запасов готовой продукции.
6. Обеспечение правильного учета и отчетности по отгрузке продукции.

Эффективность решения перечисленных выше задач во многом зависит от рациональности построения организационной структуры службы сбыта предприятия. При этом необходимо учитывать специфику каждого конкретного предприятия:

- размеры предприятия;
- тип и ассортимент товаров;
- количество и месторасположение покупателей;
- используемые формы и методы сбыта.

Основные сбытовые функции выполняют следующие подразделения:

- склады готовой продукции;
- транспортные хозяйства;
- торговые подразделения;
- центры сервисного обслуживания;
- бюро декларирования.

На производственных предприятиях используются следующие основные типы организации структуры службы сбыта: функциональный, товарный, региональный, комбинированный. На рис. 2, 3, 4 представлены примеры различных организационных структур отдела сбыта.

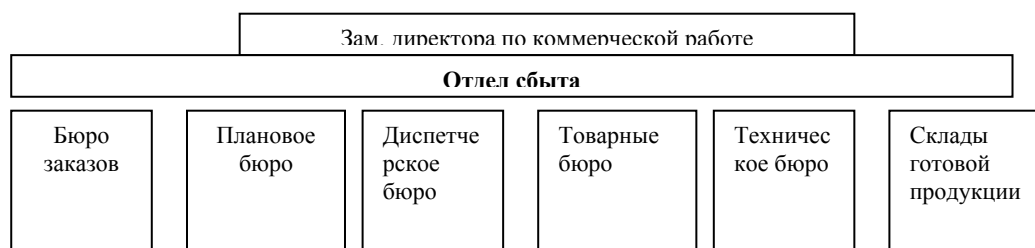


Рис 2. Орг. структура отдела сбыта со складами готовой продукции

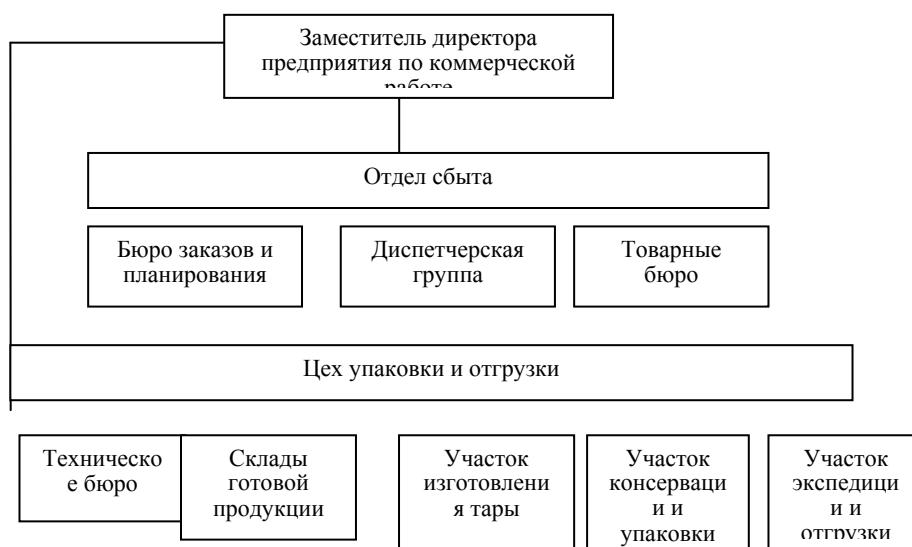


Рис 3. Орг. структура отдела сбыта с функциональным подчинением цеха упаковки и отгрузки

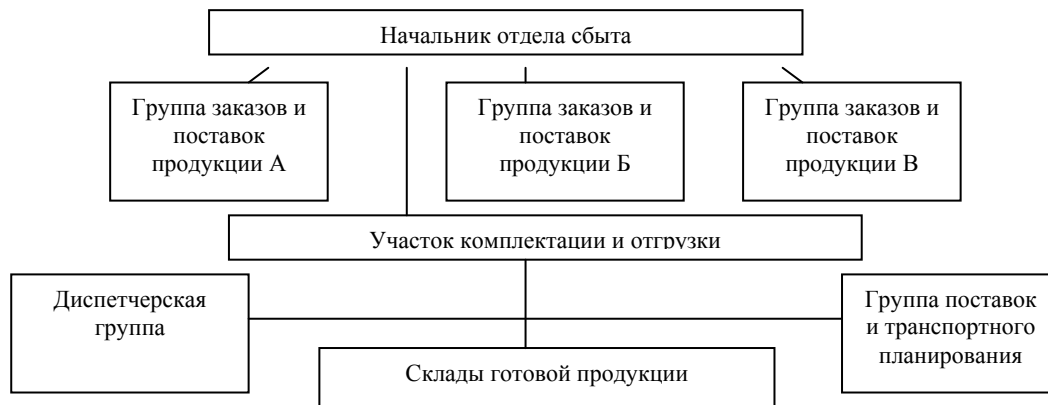


Рис 4. Орг. структура отдела сбыта производственного предприятия товарного типа

На практике применяются различные комбинации структур организации сбытовой деятельности, например, функционально-товарная, регионально-функциональная и др.

Возможно создание специальных временных подразделений целевой направленности в случае освоения новых рынков при высокой степени риска.

Такие подразделения эффективны в условиях значимых изменений условий деятельности предприятия и необходимости решения задач стратегического характера.

От правильного выбора организационной структуры службы сбыта во многом зависят результаты деятельности не только данного подразделения, но и предприятия в целом.

Основными функциональными направлениями деятельности отдела сбыта являются:

- коммерческая деятельность по реализации готовой продукции;
- обеспечения качества обслуживания клиентов;
- подготовка информации;
- организационная поддержка и учет результатов сбытовой деятельности.

Функции отдела сбыта, связанные с обеспечением успешной коммерческой деятельности по реализации готовой продукции:

- участие в организации выставок, ярмарок, выставок-продаж, изучение спроса на выпускаемую продукцию;
- участие в планировании производственной и сбытовой деятельности предприятия;
- подготовка и заключение договоров с покупателями на поставку выпускаемой продукции;
- подготовка материалов для заявления претензий и исков к другим предприятиям и организациям по вопросам сбыта.

Функции отдела сбыта по обеспечению качества обслуживания клиентов:

- учет поступающих от потребителя требований по изменению потребительских свойств и комплектности продукции и доведения этих требований до соответствующих служб предприятия;
- участие в совершенствовании сбытовой сети и форм доставки продукции потребителям;
- прием и обработка рекламации;
- разработка предложений по совершенствованию сервисного обслуживания.

Организационная поддержка и учет результатов сбытовой деятельности предусматривает выполнения сотрудниками отдела сбыта следующих функций:

- контроль дебиторской задолженности (совместно с финансовым отделом);
- контроль за работой склада готовой продукции и состоянием товарных запасов;
- составление запасов на необходимые материалы и транспортные средства для осуществления сбытовой деятельности;
- составление статистической отчетности по отгрузке готовой продукции, в том числе на экспорт.

Деятельность отдела сбыта осуществляется в тесном контакте с основными службами предприятия.

Эффективное взаимодействие с другими структурными подразделениями позволяет обеспечить четкое и своевременное исполнение обязательств по договорам с потребителями.

Как отмечалось ранее, организация сбытовой деятельности включает в себя выбор методов и каналов распределения продукции. Поэтому необходимо более детально рассмотреть их.

Результативность сбытовой деятельности определяется выбором методов распределения продукции. Выбор зависит от рыночной ситуации, состава посредников и возможностей сотрудничества с ними, степени развития информационных систем. В сбытовой деятельности используется три основных метода распределения продукции:

- прямой или непосредственный;
- косвенный;

- комбинированный или смешанный.

Прямой метод распределения предусматривает, что производитель продукции вступает в непосредственные отношения с потребителями без привлечения посредников. Соответственно, их связывает и прямой канал распределения. Его отличительной особенностью является возможность для фирмы-производителя контролировать путь прохождения продукции до конечного потребителя, а также условия её реализации.

Условия использования прямого метода распределения:

- возможность сбыта крупными партиями;
- конкурентоспособность на рынке по срокам поставок;
- цена товара позволяет оправдать расходы, связанные с организацией сбыта;
- относительно небольшая численность потребителей, сосредоточенных на ограниченной территории;
- отнесение товара к категории скоропортящихся;
- необходимость предоставления сервисных услуг;
- наличие собственной сбытовой сети, складских, транспортных, торговых структур.

Для осуществления прямой реализации изготовленных товаров потребителям производитель использует следующие структуры:

- собственно сбытовые филиалы;
- склады готовой продукции у потребителей;
- собственно сбытовые конторы;
- фирменные магазины и секции.

Реализация товаров через собственные сбытовые подразделения позволяет предприятию оперативно устанавливать контакты с покупателями, реагировать на изменение требований к товару.

Косвенный метод предусматривает участие торговых посредников. Такой метод основан на использовании опыта посредников и различных форм сотрудничества с торговой сетью. Здесь фирма перекладывает значительную часть издержек по реализации и соответствующую долю риска на формально не зависимых контрагентов, снижая контроль над товародвижением, и, как следствие, уступает им часть коммерческой выгоды.

При организации косвенного метода распределения возникает потребность в определении длины и ширины канала распределения. Длина канала — это количество уровней канала, то есть однофункциональных посредников, а ширина канала — это число посредников, условно находящихся на одном уровне.

Канал нулевого уровня, или канал прямого метода, состоит из производителя, продающего товар непосредственно потребителю. Одноуровневый канал включает в себя одного посредника на рынках товаров. Этим посредником может быть, как правило, агент по сбыту или брокер. Двухуровневый канал состоит из двух посредников. На рынках товаров такими посредниками могут выступать дистрибьюторы (снабженческо-сбытовые организации) и дилеры. Трехуровневый канал включает трех посредников.

На рис. 5 приведены каналы распределения по их протяженности.



Рис. 5. Каналы распределения

Конструктивное сотрудничество изготовителя с посредниками необходимо для достижения общей цели – товар должен дойти до потребителя и принести прибыль.

В том случае, если посредник не обеспечивает получение дополнительной прибыли по сравнению с той, которую производитель может получить при самостоятельной продаже товаров, их привлечение становится нецелесообразным. Кроме того, следует учитывать снижение возможностей контроля результатов реализации.

В таблице 1 представлены достоинства и проблемы каждого метода распределения.

Таблица 1

Достоинства и проблемы методов распределения		
Метод	Достоинства	Проблемы

Косвенный	<ul style="list-style-type: none"> - создание удобств для конечных потребителей товаров; - ускорение окупаемости затрат за счет крупномасштабных, универсальных и специализированных операций; - доведение товара до целевого рынка в полном объеме. 	<ul style="list-style-type: none"> - отсутствие контроля со стороны производителя; - длительный период обратной связи от конечного потребителя; - затраты на оплату посреднических услуг.
Прямой	<ul style="list-style-type: none"> - контроль процесса сбыта со стороны производителя; - возможность быстрой реакции на изменение потребностей рынка; - ускорение цикла реализации, обеспечивающее увеличение прибыли; - непосредственные контакты с клиентом; - быстрая поставка товара покупателям; - экономия сбытовых издержек за счет отсутствия необходимости оплаты посреднических услуг. 	<ul style="list-style-type: none"> - высокие затраты на создание собственной сбытовой сети; - отсутствие возможности проникновения на отдельные рынки; - высокие складские и транспортные расходы.

Комбинированный (смешанный) метод распределения предполагает сочетание различных элементов прямого и косвенного методов.

Таким образом, сбытовая деятельность представляет собой комплекс элементов, каждый из которых требует большого внимания. Для нормального осуществления сбытовой деятельности предприятию необходимо целенаправленно отслеживать происходящие на рынке процессы в рамках заданной маркетинговой программы реализации продукции, что достигается через обратную связь. Грамотная организация сбытовой деятельности способствует достижению поставленных целей и налаживает контакты с внешней средой. Для организации сбытовой деятельности на предприятиях, как правило, создается служба сбыта, организационная структура которой зависит от специфики каждого конкретного предприятия.

Список источников:

- 1 Руденко И.В. Формирование ассортиментной политики предприятия. Современный менеджмент: условие и фактор модернизируемой экономики: матер. междунар. заочной науч.-практ. конференции - Омск: изд-во ОмГТУ, 2010. – 267-269 с.
- 2 Барышева А.В. Лицом к клиенту // Маркетинг в России и за рубежом. - 2009. - №3.- с. 18.
- 3 [Нуралиев С. У.](#), [Нуралиева Д. С.](#) Маркетинг. Учебник для бакалавров. - ИТК "Дашков и К", 2013. – 361 с.
- 4 [Петрова Ю.](#), [Спиридонова Е.](#), [Новикова А.](#) Золотые правила успешного сбыта. – Ростов-на-Дону: [Феникс](#), 2012. – 160 с.
- 5 Афанасенко И., Борисова В. Коммерческая логистика: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2012. – 352 с.

Шиповалов А.Г., Сушко Т.В.
Омский филиал Финуниверситета

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ РЕГИОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Аннотация

В статье приведены результаты применения комплексного подхода к анализу трудовых ресурсов в регионах России. Исследованы основные показатели численности и структуры населения региона. Проведен анализ системы показателей характеризующих использование трудовых ресурсы региона в Омской области.

Ключевые слова

Трудовые ресурсы, регион, показатели численности и структуры, показатели естественного движения, миграция населения

Abstract

The article presents the results of a comprehensive approach to the analysis of labor resources in the regions of Russia. The basic indicators of population size and structure of the region, The analysis of indicators describing the use of labor resources in the region of Omsk region.

Keywords

Manpower, region, size and structure indicators, indices of natural movement, migration

В основе стратегий социально-экономического развития регионов России заложены прогнозы развития человеческого потенциала соответствующий территорий. При этом во все большей мере именно качественные показатели человеческого потенциала региона во все большей мере начинают определять результативность инновационных составляющих региональных стратегий. В данной работе с позиций комплексного подхода предполагается исследовать вопросы формирования, распределения, перераспределения и использования

трудовых ресурсов в регионе Сибирского Федерального округа России . В качестве объекта исследования в данной работе будут использованы материалы Омской области ,входящей в состав соответствующего федерального округа России. Классически считается ,что естественной основой трудовых ресурсов является население, которое выступает как конкретно-историческая совокупность людей, проживающих в пределах одной территории. Влияние демографических процессов на формирование трудовых ресурсов осуществляется, прежде всего, через рост населения и изменение половозрастной структуры. Поэтому ,по мнению авторов изменения в составе населения и формировании потенциала трудовых ресурсов не только взаимосвязаны ,но и также взаимообусловлены

Поскольку трудовые ресурсы являются частью населения страны в целом, но и отдельного региона в частности , то их формирование и использование тесно связаны и во многом определяются общими процессами воспроизводства населения. В свою очередь виды воспроизводства населения во многом определяются особенностями движения численности и состава населения не только в целом конкретной страны , но и также её отдельных территорий и регионов. Основные показатели численности населения Омской области приведены в таблице 1

Таблица 1
Показатели численности населения Омской области 2009-2013г. [3]

Наименование показателей	тысяч человек				
	2009	2010	2011	2012	2013
Численность населения – всего, тыс. человек	1987,7	1984,0	1976,6	1974,8	1974,0
в том числе:					
городское население	1414,5	1413,3	1413,0	1414,4	1416,6
сельское население	573,2	570,7	563,6	560,4	557,4
Из общей численности населения – население в возрасте					
моложе трудоспособного возраста	320,7	322,6	323,8	329,6	338,5
трудоспособном возрасте	1265,8	1252,3	1235,3	1218,1	1198,6
старше трудоспособного возраста	401,2	409,1	417,5	427,1	436,9

За исследуемый период времени прослеживается достаточно четко выраженная тенденция сокращения численности населения региона с 1987.7 тыс.человек с 01.01.2009 году до 1974.0 тыс. человек на 01.01.2013года.В качестве положительной составляющей данной тенденции необходимо отметить сокращение темпов уменьшения численности населения региона. Так за период с 01.012012 по 01.01.2013 года общая численность населения региона уменьшилась на 800 человек.На величину показателя и направленность естественного движения населения в первую очередь влияют показатели непрерывное изменение численности и структуры населения в результате рождений и смертей.. Для этого проведем исследование частных показателей характеризующих естественное движение населения Омской области приведенные в таблице 2.

Таблица 2
Показатели естественного движения населения Омской области [3]

Наименование показателей	Человек					
	2008г.	2009г	2010г	2011г	2012г	2013г
Родившихся	25050	25639	26203	26782	29503	21636
Умерших	28819	27342	27504	26736	27265	19923
Естественный населения	-3769	-1703	-1301	46	2238	1713

Наряду с показателями общей численностью, важное значение имеют различные характеристики трудовых ресурсов, образующие их структуру- пол, возраст, образование, профессиональный состав, место жительства, социальная принадлежность и некоторые другие.. Особая роль им придается при разработки типа и характеристик стратегии социально-экономического развития региона. Проведем исследование возрастного составе населения.В соответствии с данной классификацией к населению моложе трудоспособного возраста отнесены дети и подростки в возрасте до 16 лет; трудоспособного возраста – мужчины 16-59 лет и женщины 16-54 года; старше трудоспособного возраста – мужчины 60 лет и старше, женщины 55 лет и старше. Результаты анализа динамики показателей трудовых ресурсов Омской области по возрастной категории приведены на рисунках 2 ,3. и 4 настоящей работы [4].

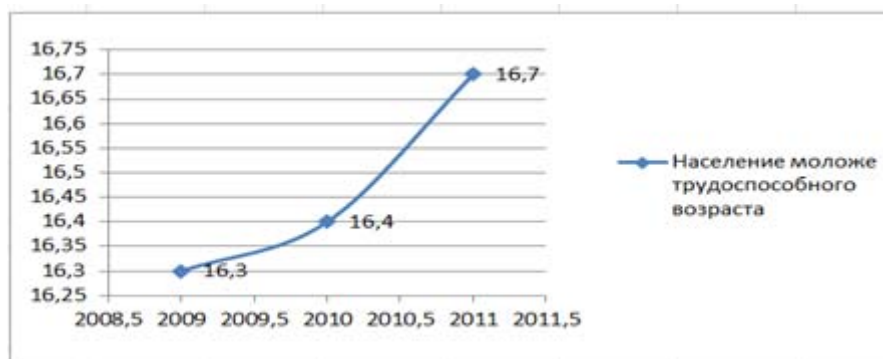


Рис.2. Показатели трудовых ресурсов моложе трудоспособного возраста Омской области за 2009 – 2011годы[4].

Диаметрально противоположный тренд изменения удельного веса численности лиц в трудоспособном возрасте в общей численности населения Омской области за 2009- 2011годы приведен на рис.2.

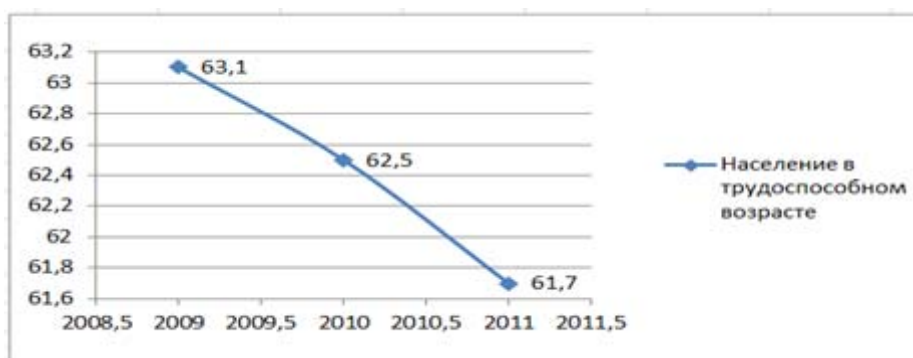


Рис.3. Показатели трудовых ресурсов в трудоспособном возрасте Омской области за 2009 – 2011годы[4].

Одновременно в течение исследуемого периода времени удельный вес населения старше трудоспособного возраста в общей численности населения Омской области увеличился с 20,6% в 2009году до 21,6 % в 2011году. Данные подтверждающие вывод приведены на рисунке 3 работы .

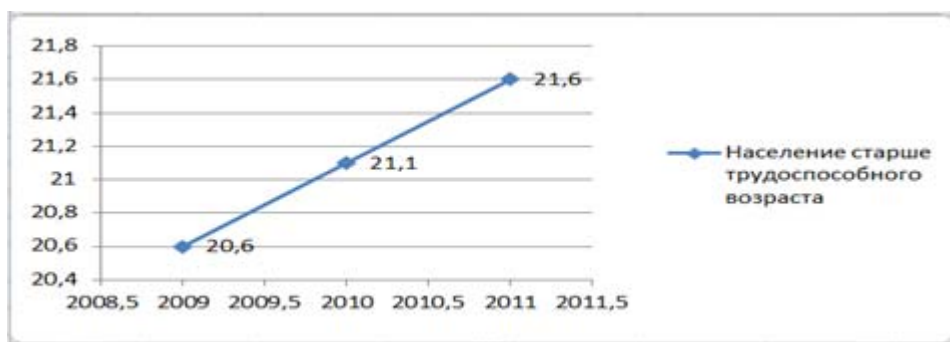


Рис.4. Показатели трудовых ресурсов старше трудоспособного возраста Омской области за 2009 – 2011годы[4].

В свою очередь анализ показателей структуры трудовых ресурсов по полу позволит определить конкретизацию профессионально-отраслевых ориентиров и предпочтений различных групп населения..Результаты для данного анализа приведены в аналитической таблице 3

Таблица 3

Численность населения по полу Омской области на 1 января 2013г. [5]

Численность населения, тыс. чел.		Удельный вес в общей численности населения %		На 1000 мужчин приходится женщин
мужчины	женщины	мужчины	женщины	
912,0	1062,0	46,2	53,8	1164

Важной характеристикой ,отражающей качественный состав трудовых ресурсов необходимо отнести показатель ,характеризующий уровень образования населения региона ,который приведен в таблице 5

Таблица 4

Показатели структуры трудовых ресурсов Омской области по уровню образования [3]

%

2012г.	В том числе имеют уровень образования					
	Высшее профессиональное	Среднее профессиональное	Начальное профессиональное	Среднее (полное общее)	Основное общее	Не имеют основного общего
100.0	26.0	25.0	19.5	23.6	5.5	0.4

Анализ приведенных выше показателей позволяет считать, что одной из важных характеристик трудовых ресурсов региона, по мнению автора, необходимо отнести достаточно высокий уровень образования населения. Так, в 2012 году высшее профессиональное и начальное профессиональное образование в регионе имело 51 % численности трудовых ресурсов региона. Реализуемая в Омской области демографическая политика предусматривает целенаправленную деятельность государственных органов в сфере регулирования процессов естественного воспроизводства населения. Поэтому она своей основе включает не только общие тенденции, которые характерны для её развития в Российской Федерации, но и также включает региональные особенности обусловленные в первую очередь сокращением численности населения Омской области не только за счет низкого уровня рождаемости, так и миграционным оттоком. В настоящее время на территории Омской области действует долгосрочная целевая программа "Семья и демография Омской области на 2010 - 2014 годы". [6] В программе включены следующие разделы, которые направлены:

- на укрепление института семьи, пропаганду семейных ценностей;
- на улучшение положения граждан старшего поколения и инвалидов;
- на повышение эффективности занятости населения и обеспечению экономики квалифицированными трудовыми ресурсами;

- на пропаганду безопасности труда.

В рамках анализа определения тенденций повышения эффективности использования трудовых ресурсов региона все большую актуальность приобретает направление, определяющее их распределение и перераспределение на территории области. Для этого в экономической литературе [1.2] численность трудовых ресурсов принято подразделять на две категории:

- трудоспособное население в трудоспособном возрасте, которое определяется посредством вычитания из численности населения в трудоспособном возрасте неработающих инвалидов 1 и 2 групп, а также неработающих лиц, получивших пенсию на льготных условиях.

- работающее население вне пределов трудоспособного возраста, которое определяется численностью работающих подростков (до 16 лет) и работающих пенсионеров.

Кроме того начиная, с 1993 года Россия перешла на международную систему квалификации состава населения, которая предполагает выделение в составе трудовых ресурсов экономически активного и экономически неактивного населения. К экономически активному населению относится часть населения, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров и услуг, в состав которой как занятые в экономике региона, так и безработные. [2] Показатели характеризующие численность экономически активного населения Омской области приведены в таблице 5.

Таблица 5
Показатели численности экономически активного населения Омской области за 2010- 2012годы [7]
тысяч.человек

Годы	Численность экономически активного населения-всего .	из него	
		занятые в экономике	безработные
2010	1051,4	966,0	85,5
2011	1066,3	982,5	83,8
2012	1048,8	976,8	72,0

Экономически неактивное население включает в себя тот состав трудовых ресурсов который в современных условиях на величину совокупного потенциала трудовых ресурсов региона. Вышеизложенное и обусловило необходимость проведения детального анализа показателей структуры экономически неактивного населения региона, которые приведены в таблице 6.

Таблица 6
Показатели структуры экономически неактивного населения Омской области в среднем за год [7]
тысяч человек

Всего	из них						
	не выразили желание работать				выразили желание работать		
	обучающиеся дневной формы обучения	пенсионеры	лица ведущие домашнее хозяйство	другие	ищут работу, но не могут при ступить	не ищут работу	из них отчаялись найти
258	81	34	39	19	5	80	15

Проведенное исследование позволило сделать вывод, что в 2012 году в структуре трудовых ресурсов региона доля работающего населения, по сравнению с 2011 годом сократилось, что нашло отражение в сокращении численности занятых в экономике 3964 человек.

При исследовании вопросов распределения и перераспределения численности трудовых ресурсов Омской области важная роль отводится анализу численности работников организаций по основным видам экономической деятельности, которые приведены в таблице 7

Таблица 7

Показатели среднесписочной численности работников организаций по видам экономической деятельности Омской области [7]

человек

Виды экономической деятельности	2010	2011	2012
Всего по области	599768	597147	593183
Стабильно занятые отрасли			
Работники сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства	39844	35519	34041
Обработывающих производств	104892	102946	101758
Оптовой и розничной торговли	51960	55061	56953
Образования	67483	64704	63459
Увеличение численности занятых			
Операций с недвижимым имуществом	54515	58833	60583
Гостиниц и ресторанов	7225	8159	8128
В строительстве	35880	38844	41289
Снижение численности работников			
Осуществляющих государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	53728	49594	47340
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	25154	24494	23807
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	71950	72617	70849
Связь и транспорт	52182	51970	50759

По критерию легитимности трудоустройства занятость в экономической литературе подразделяется на формальную и неформальную. В этой связи принципиально важным представляется исследование численности занятых в формальном и неформальном секторах экономики Омской области, показатели которых приведены в таблице 8

Таблица 8

Численность занятых в неформальном секторе экономики Омской области в 2012 году [7]

тысяч человек

Всего	в том числе занятые	
	только в неформальном секторе	в неформальном и формальных секторах
321	251	70

В первую очередь, при исследовании вопросов перераспределения трудовых ресурсов региона важная роль отводится такому понятию как безработные граждане. Правовой статус безработного включает в себя его права и обязанности, ответственность за ненадлежащее выполнение или невыполнение обязанностей, а также социальные гарантии и компенсации, предусмотренные законодательством с целью предоставления безработному гражданину возможности реализовать предоставленные права. Показатели численности безработных граждан и уровень общей безработицы в экономике региона за 2009- 2012годы приведен в таблице 9

Таблица 9

Численность безработных граждан в Омской области [3,8]

тысяч человек

Наименование показателей	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	Февраль 2013г.
Численность безработных граждан,	90,4	86,7	85,8	76,0	84.1
Уровень общей безработицы, %	8,5	8,1	7,8	7,0	-

Для детального анализа состояния и показателей безработицы в регионе перейдем к показателям работы качественных учреждений службы занятости населения региона, которые приведены в таблице 10

Численность безработных граждан Омской области 2012-2013годы[8,9]

Таблица 10

человек

Наименование показателя	1ноября 2012г	1октября 2013г.	1ноября 2013г	1декабря 2013г
Численность безработных	10420	10471	11786	11786
Уровень зарегистрированной безработицы	1.0	1.0	1.1	1.1

в том числе в г.Омске	-	-	0.3	0.3
-----------------------	---	---	-----	-----

Среди системы качественных показателей, характеризующих уровень безработицы, по мнению автора, особая роль отводится коэффициенту напряженности на рынке труда региона. Если в целом по состоянию на 01.01.2013 года в целом по Омской области его величина составила 0.64 и можно в целом сделать вывод, что она соответствует его нормативному значению. В тоже время по селу в среднем значение данного коэффициента за соответствующий период составило 1.29 и его величина существенно варьировалась от 0.3 по Омскому району до 4.0 по Тарскому району, 4.5 – Оконешниковскому району и даже до 4.8 по Колосовскому району Омской области [9].

Кроме того на численность и состав населения оказывает значительное влияние отраслевая, территориальная, профессиональная подвижность населения, отражающая все изменения в развитии и размещении производительных сил, условиях существования рабочей силы. Мобильность (перемещение) трудовых ресурсов в экономической литературе принято подразделять на 2 вида: социально-профессиональная (смена вида деятельности) и территориальная (миграция). На численность населения и его характеристики Омской области значительное влияние оказывает миграция населения. В течение 2012 года согласно сведений Федеральной службы государственной статистики миграционная ситуация Омской области все еще характеризуется отрицательным миграционным сальдо т.е. число выбывших превысило число прибывших на 2 974 человека так как прибыло – 49 753 человек, а выбыло – 52 727 человек [10].

В 2012 году в УФМС России по Омской области иностранным гражданам оформлено 4 041 разрешений на работу. Труд иностранных граждан востребован в отраслях экономики: строительство – 1521 человек -43,4%, торговля – 249 человек -7,1 %, общественное питание – 92 человека -2,7%, сельское хозяйство – 973 человек -27,8 %, производство – 451 человек 12,9%, предоставление услуг населению - 71 человек 2,1 % и прочие отрасли экономики региона 153 человек -4,4%.

Согласно демографической специфике Омской области, основной поток переселенцев в 2012 году на постоянное место жительства из общего количества 725 переселенцев традиционно направлен в Германию - 494 заявления или 68,1%. Данные переселенцы представлены русскоязычными этническими немцами, исторически проживающими, как правило, в сельских районах Омской области. Достаточно большое количество граждан выезжает в Израиль – 126 заявлений или 17,4%, который представлен гражданами соответствующей национальности. Кроме того в 2012 году зарегистрировано 25 заявлений на выезд в США или 3,4%. [Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.0] Таким образом указанные выше направления охватывают 88.97% всех переселенцев которые выехали на постоянное место жительства из Омской области в 2012 году.

Одновременно с учетом создания для соотечественников стимулов для переселения на территорию региона в 2012 году на территорию области прибыло 4 181 участников Государственной программы и соответствующей региональной программы, а также членов их семей на постоянное место жительства [Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.1].

В целях обеспечения формирования, рационального распределения и эффективного использования трудовых ресурсов Омской области Министерством труда и социального развития Омской области была разработана и утверждена Указом Губернатора Омской области № 121 от 30 сентября 2013 года «Концепция развития отношений в сфере труда и занятости населения Омской области до 2020 года» [Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden.2]. Анализ материалов данного документа показал, что на рынке труда Омской области сохраняется дисбаланс спроса и предложения рабочей силы, который обусловлен несоответствием потребностей работодателей в кадрах и профессионально-квалификационной структуры рабочей силы, представленной на рынке труда Омской области, в том числе по уровням профессионального образования работников. В течение 2012 года в центры занятости поступили заявки работодателей, осуществляющих деятельность на территории Омской области на укомплектование более 113,2 тыс. рабочих мест, из которых около 80 % – для замещения рабочих профессий. В условиях модернизации экономики Омской области и внедрения новых технологий усиливается дефицит кадров в отдельных отраслях экономики. По-прежнему потребность работодателей в высококвалифицированных рабочих остается неудовлетворенной. Таким образом, основными перспективными направлениями в сфере формирования и развития трудовых ресурсов Омской области является, прежде всего создание условий для роста обеспеченности экономики Омской области квалифицированными кадрами на основе механизмов формирования и развития кадрового потенциала.

В условиях сложившегося дефицита трудовых ресурсов организованное привлечение соотечественников, а также жителей иных субъектов Российской Федерации в Омскую область по востребованным в Омской области профессиям (специальностям) является одним из источников пополнения трудовых ресурсов и обеспечения экономики Омской области квалифицированными кадрами. В этой связи создание в Омской области целостной системы профориентации и психологической поддержки населения позволит активизировать процессы профессионального самоопределения обучающихся общеобразовательных организаций Омской области и успешной профессионально-трудовой адаптации граждан, обладающих недостаточной конкурентоспособностью на рынке труда Омской области. Кроме того в документы приведены

конкретные механизмы привлечения молодых людей, обучающихся в высших учебных заведениях Омской области, чтобы впоследствии они оставались в регионе. В рамках программы предполагается предусмотреть меры, направленные на создание условий для занятий личным подсобным, крестьянско-фермерским хозяйством. В результате это будет способствовать закреплению соотечественников на селе и решению демографических проблем сельских районов.[11].

Таким образом, в данной работе было проведено исследование показателей характеризующих в комплексе вопросы формирования, распределения, перераспределения и повышения эффективности использования трудовых ресурсов в регионе, имеющие различную в целом разнонаправленные тенденции развития.

Список литературы:

1.Кибанов А.Я., Митрофанова Е.А., Эсаулова И.А.; Под ред. А.Я. Кибанова. Управление трудовыми ресурсами: Учебник – М.: ИНФРА-М, 2009. – 284 с.;

2.Красножева Г.Ф., Симонин П.В. Управление трудовыми ресурсами: Учеб.пособие.- М.: ИНФРА-М, 2008.- 159 с. [Электронный ресурс]-Код доступа-<http://www.litres.ru/galina-krasnozhenova/pavel-simonin/upravlenie-trudovymi-resursami-uchebnoe-posobie/> Дата доступа 04.01.2014

3..Регионы России. Социально-экономические показатели 2012 Стат.сборник-Росстат - М.,2012,990с.- [Электронный ресурс] Код доступа -<http://www.twirpx.com/file/1045996/> Дата доступа 04.01.2014

4.Новикова Т. В. Трудные ресурсы молодежи Омской области: демографический срез. Региональная и международная экономика. 2008.- 128-136 с.;

5.Численность населения российской федерации по полу и возрасту на 1 января 2013 года. (Статистический бюллетень). Росстат;

6.Долгосрочная целевая программа Омской области «Семья и демография Омской области (2010-2014 годы)»(с изменениями на 9 октября 2013 г.) –Постановление Правительства Омской области № 174-П от 25 сентября 2009г.- [Электронный ресурс]- Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации информационно-справочные системы «[Кодекс](#)» /«[Техэксперт](#)». Код доступа<http://docs.cntd.ru/document/943033108>Дата доступа 05.01.2014

7.Экономическая активность населения России (по результатам выборочных обследований) 2012.Статистический сборник; [Электронный ресурс]- Код доступа - http://bukvabiz.ru/ekonom_statistika_skachat/1488-yekonomicheskaya-aktivnost-naseleniya-rossii-po-rezultatam-vyborochnyx-obsledovaniy-2010-2011-2012-statisticheskij-sbornik.html - Дата доступа 05.01.2014

8. Социально –экономическое положение Омской области за январь-февраль 2013года –сборник Территориального органа Федеральной службы государственной статистики– Омск-2013 -[Электронная ресурс]Код доступаhttp://omsk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/omsk/resources/9ac2f5804eece852c88b68d89d810d54e/edk_02-13.htm - Дата доступа 05.01.2014г

9.Показатели регистрируемой безработицы в Омской области на 1 декабря 2013года -[Электронная ресурс] Код доступа . -Датадоступа 05.01.2014г

10.Обзор об основных результатах деятельности УФМС за 2012 год- Управление Федеральной Миграционной службы по Омской области - -[Электронная сайт] - Код доступа-URL: <http://ufms.omsk.ru>– Дата допуска 10.12.2013);

11.Долгосрочная целевая программа Омской области "Оказание содействия добровольному переселению в Омскую область соотечественников,проживающих за рубежом (2009-2012 годы)"(с изменениями на 26 декабря 2012 г.) Постановление Правительства Омской области № 145- п от 5 августа 2012года .- [Электронный ресурс]- Электронный фонд правовой и нормативно - технической документации информационно-справочные системы «[Кодекс](#)»/«[Техэксперт](#)». Код доступа<http://docs.cntd.ru/document/943032825> - Дата доступа 05.01.2014г.

12.»Об утверждении Концепция развития отношений в сфере труда и занятости населения Омской области до 2020года «-Утверждена Губернатором Омской области № 121 от 30 августа 2013года -.- [Электронный ресурс]- Код доступа - Дата доступа 05.01.2014г.

12.Шиповалов А.Г.Комплексный подход к анализу трудовых ресурсов Омской области- Вектор развития современной науки: материалы Международной научно-практической конференции – г.Уфа -20-21 января 2014г. в 3-х частях ,-часть III –Уфа : РИО ИЦИПТ,2014.-232с –ISBN 978-5-906735-03-4

Шорец Т.В.

Омский филиал Финуниверситета

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрена система принятия решений на предприятиях. Выявлена их типология и на конкретной организации показаны условия их принятия.

Ключевые слова. Управленческие решения, методология принятия решений, этапы принятия решений.

Abstract. The article considers the decision-making system in enterprises. Revealed their typology and specific organization shows conditions for their adoption.

Keywords. Management decisions, the decision-making methodology, the stages of decision making.

Человек каждый день принимает тысячи решений. Почти все ежедневные решения принимаются интуитивно. Но более важные решения, например выбор специальности или места работы, требуют долгих размышлений. Принятия решений в организации носит более систематизированный характер, чем в частной жизни.

По своей сути работа менеджеров различных управленческих уровней состоит из принятия различного рода решений. Кроме этого, большое количество специалистов, не являющихся руководителями, участвуют в процессе принятия решений. От правильности и своевременности принятия решения зависит эффективность работы сотрудника и соответственно эффективность деятельности организации. Профессионализм руководителя заключается в умении разрабатывать и реализовывать управленческие решения. Управленческие решения являются основой управленческого цикла, в соответствии с которым осуществляется управление любой организацией.

В процессе управления руководителем принимается огромное количество самых разнообразных решений, обладающих различными характеристиками. Проанализируем типологию управленческих решений в организации ООО ЧОО «Эверест+» (таблица 1).

Таблица 1.

		Типология управленческих решений				
Виды управленческих решений	Должность	Директор по персоналу	Финансовый директор	Технический директор	Начальник объекта	Начальник смены
	Стратегические		+			
Тактические				+	+	
Оперативные		+		+	+	+
Интуитивные		+				+
Основанные на суждении		+		+	+	+
Основанные на рациональности		+		+	+	+
Стандартные		+		+	+	+
Нестандартные		+				

Стратегические решения в ООО ЧОО «Эверест+» принимают генеральный директор и директор по персоналу в филиалах, начальники объектов и начальники смены принимают тактические и оперативные. По числу альтернатив управленческие решения в организации подразделяются на бинарные, малоальтернативные и многоальтернативные. По субъекту, принимающему решения, встречаются только индивидуальные.

В ООО ЧОО «Эверест+» 50% управленческих решений принимаются руководителем высшего звена, 33% руководителем среднего звена, 17%, а это наименьшее количество решений принимает руководитель низового звена.

Таким образом, на высшем и среднем уровнях управления действия руководителей запрограммированы и соответствуют плану работы, решения принимаются только в ситуациях, несоответствующих планам.

Управленческая деятельность в части формирования и реализации решений в ООО ЧОО «Эверест+» в г. Омске состоит из следующих этапов: Этап 1. Постановка проблемы. Принятие решения аналитическим методом начинается с установления и диагностирования проблемы.

Под проблемой в ООО ЧОО «Эверест+» понимается несоблюдение планов работы. В охранной организации планирование заключается в детальном описании содержания и последовательности выполнения задач сотрудниками, распределение усилий по направлениям оказания охранных услуг, организация взаимодействия, обеспечения и контроля. Планы служат средством координации деятельности различных подразделений в процессе принятия решений.

В частной охранной организации деятельность сотрудников осуществляется в соответствии с разработанными планами, например, план основных мероприятий частной охранной организации на квартал; планы работы должностных лиц на месяц и неделю; графики проверки объектов.

Планы должны выполняться обязательно, утверждаются руководителем частной охранной организации. Руководитель охранной организации периодически проверяет стадии выполнения плана на служебном совещании.

Планы могут корректировать и дополнять в зависимости от изменения обстоятельств в течение всего срока его выполнения. На основании плана основных мероприятий на квартал должностные лица охранного предприятия разрабатывают план работы на месяц, а начальники охраны объектов - план работы на неделю.

Этап 2. Сбор информации для углубленного ознакомления с проблемой.

Первым шагом на этом пути является создание системы получения оперативной, точной и достоверной информации о деятельности предприятия - системы управленческой отчетности.

Практически во всех организациях из-за отсутствия системы фиксирования, обработки и представления информации управленческая отчетность является проблемой. Руководитель ООО ЧОО «Эверест+» принимает решения единолично, используя восходящие коммуникации.

Большинство проблем на данном этапе системы принятия решений связано с несоответствием тем данным, которые необходимы руководителю для принятия решения и теми данными, которые предоставляются исполнителями. На разных управленческих уровнях в организации требуется разная информация, а при системе отчетности «снизу вверх» не выполняется основной принцип построения информационной системы – ориентация на первое лицо. Исполнители владеют либо не теми видами данных, которые нужны руководству, либо нужными данными не с той степенью достоверности.

Этап 3. Разработка альтернатив. Предпочтительнее всего в данном процессе выявлять максимально возможные варианты решения проблемы. В охранной организации руководитель выбирает решения из одной, двух альтернатив. В основном решения принимаются, используя исторический стандарт, т.е. применяя накопленный опыт.

Изначально определяются критерии выбора. После составления списка критериев руководитель начинает работу по выявлению альтернатив принятия решений, либо определения хода событий для принятия решения. Примером может являться занятие вакантной должности руководителя низового звена, можно продвинуть по служебной лестнице сотрудника организации или принять нового сотрудника на эту должность. Большинство альтернативных решений выявляются довольно быстро. Они встречались при решении проблемных ситуаций из предыдущего опыта и выбор лучшего решения очевиден. Также выявляются проблемы, которые ранее не встречались и их решение предполагает применение каждого элемента системы принятия решений.

В процессе принятия решения в ООО ЧОО «Эверест+» большинство альтернатив разрабатываются методом аналогии.

Метод аналогии считается одним из самых полезных методов информационной работы.

Например, возникла проблемная ситуация: появление сотрудника в алкогольном опьянении. В первую очередь необходимо получить дополнительную информацию о ситуации. Изучить причины, была ли похожая ситуация у сотрудника в прошлом и другие показатели, необходимые руководителю. Если есть аналогичные ситуации в прошлом, то руководитель получает дополнительные данные. В организации похожая ситуация была в 2011 году. Аналогичные ситуации сравниваются и если все критерии совпадают, то алгоритм действий руководителя для решения данной проблемы известен. У данного метода есть особенность, она заключается в том, что применение метода аналогии упрощает процесс принятия решений, и возможно руководитель будет применять этот метод и в других ситуациях, сходство явлений которых минимально. В результате решения будут приниматься неправильно. Поэтому руководителям следует применять данный метод осторожно. Изучать явления необходимо тщательно и внимательно и применять метод аналогий, если сходство с элементами изучаемого явления достаточно. Элементы обоих явления не должны кардинально отличаться друг от друга, так как в этом случае применение метода аналогии нецелесообразно.

Этап 4. Выбор наилучшей альтернативы. Выбор альтернативы — это апогей в системе принятия решения. Так как руководитель организации использует авторитарный стиль управления, то управленческие решения принимаются согласно модели принятия решения единолично с получением информации от других лиц. Метод аналогии, используемый при разработке альтернатив, также используется на этапе выбора наилучшей альтернативы. При использовании данного метода решение проблемы уже запрограммировано. Исторический стандарт получен из прошлого опыта данной организации. Он обращается к условиям, существовавшим в организации прежде. Поэтому приемлемость, эффективность применения данного стандарта зависит от идентичности прошлых условий и настоящих и будущих. Постоянное применение данного метода не всегда будет успешным. Следует понимать, что как внешняя среда, так и внутренняя среда организации постоянно меняется. И, возможно, алгоритм действий принятия решений, который использовался 5 лет, на 6-ой год будет неправильным, в связи с изменением внешней среды. Важное в один момент может в силу перемены условий стать незначительным. И наоборот: то, что раньше не имело значения, может стать очень важным. Поэтому применять метод исторического сходства будет более эффективным, если условия до принятия решения и после его принятия будут одинаковыми. Выживание организации предполагает постоянное улучшение своей деятельности, поэтому принятия решения по аналогии требует изменения, возможно незначительного, хода событий для улучшения результата в настоящем по сравнению с прошлыми результатами.

Этап 5. Реализация и контроль выполнения управленческих решений. Данный этап является заключительным в системе принятия решений. На этом этапе распределяются задачи, цели, функции, в рамках принятого решения, между исполнителями, в качестве которых могут выступать и структурные подразделения организации, и отдельные исполнители в соответствии с делегированными им полномочиями. Реализация управленческих решений в ООО ЧОО «Эверест+» состоит из следующих этапов.

1. Доведение решения до исполнителя или организация выполнения решения. Правильное распределение функций среди исполнителей играет важную роль при принятии решения. Данный этап начинается с определения исполнителей, разделение заданий на индивидуальные или групповые. В результате каждый сотрудник получает собственное задание в зависимости от функциональных обязанностей, личностных качеств и ряда других аспектов. Умение грамотно распределять функции среди исполнителей, своевременное доведение до исполнителей, запланированных для решения задач, является залогом успеха принятия управленческих решений.

2. Контроль за ходом выполнения решения. Очень часто в процессе доведения принятого решения до исполнителя информация неправильно интерпретируется, искажается, добавляются комментарии. На этапе движения решения до исполнителя выявить это зачастую невозможно. Поэтому важно следить за истолкованием решения на всех уровнях исполнения. Цель контроля состоит в выявлении отклонения от задания и своевременное и оперативное устранение этих отклонений, а также их предупреждению. В процессе контроля первоначальные цели могут модифицироваться, уточняться и изменяться с учетом полученной дополнительной информации о выполнении принятых решений. Основная задача контроля состоит в том, чтобы своевременно выявить и спрогнозировать ожидаемые отклонения от заданной программы реализации решения. Контроль выполнения решений на всех уровнях управления в ООО ЧОО «Эверест» осуществляется при помощи мониторинга. Источники получения информации о процессе выполнения решения совпадают с источниками на втором этапе системы принятия решений в организации.

3. Внесение, при необходимости, корректив цели и задач. Причинами внесения изменений управленческих решений в процессе их реализации могут быть:

- плохая организация выполнения решения;
- изменение во внешней среде;
- серьезные ошибки при выборе альтернативы;
- открытие новых непредвиденных возможностей.

Завершающим этапом в системе принятия решений является подведение итогов выполнения решений. Также данные итоги становятся информационной базой для нового цикла управления. Итоги должны подводиться в любом случае и при успешной реализации решения, и при неудачном принятии решения. Это важно как для руководителя, так и для исполнителей. Сотрудники должны знать, как они работали и каких результатов достигли.

В данной организации четко прослеживаются все три стадии принятия управленческого решения: уяснение проблемы, составление плана решения (разработка альтернативных вариантов решения) и выполнение решения.

На основании выполненного анализа определены следующие недостатки процесса принятия решений в ООО ЧОО «Эверест+»:

– Руководитель не обладает полной информацией о проблеме из-за использования только восходящей системы коммуникации. Информация поступает от исполнителей в виде отчета. Ответственность предоставляется только по запрашиваемым ранее показателям, дополнительная информация отсутствует.

– На этапе разработки альтернативы руководитель не учитывает все возможные варианты решения проблемы. Менеджер, как правило, при принятии решения использует исторический стандарт. В результате такого анализа в разработке находятся всего несколько решений. Новые возможности могут быть упущены.

– На этапе выбора альтернативы в большинстве случаев используется метод аналогии. Выводы по аналогии носят весьма проблематичный характер, так как ряд похожих ситуаций имеют различные параметры и свойства. Сложно получить эффективный результат при принятии аналогичного решения, если объекты исследования имеют разные характеристики. Необходимо учитывать каждую характеристику объекта.

– Существует несоответствие общей численности организации с количеством сотрудников в соответствии со штатным расписанием. Открыта вакансия охранника.

Для совершенствования процесса разработки управленческих решений в ООО ЧОО «Эверест+» предлагаем следующие рекомендации:

1. На этапе постановки проблемы использовать нисходящий и восходящий поток информации. Интересоваться мнением коллектива. Таким образом, руководитель будет получать полную и своевременную информацию.

1. С целью разработки нескольких действительно различающихся альтернатив использовать метод морфологического анализа.

2. Применять метод «дерево решений», который позволяет представить проблему схематично и сравнить возможные альтернативы визуально.

3. Утвердить кандидатуру Селезнева А.В. на должность охранника. Решение было принято, применяя рекомендованные методы.

Применение предлагаемых рекомендаций в организации приведет к более эффективному процессу разработки управленческих решений. При использовании предлагаемых методов проблемная ситуация рассматривается широко и выявляются максимально возможные варианты решений. Данный аспект управленческой деятельности очень важен. Так как если выявлены не все альтернативы, то решение может быть принято неверное. Предлагаемые методы не требуют экономических затрат.

ФРАНЧАЙЗИНГ: ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И СОВРЕМЕННОЕ ЗНАЧЕНИЕ В БИЗНЕСЕ

Аннотация. Как открыть собственный бизнес без лишних временных и финансовых потерь? Какие нормативно-правовые акты регулируют франчайзинговую деятельность в России? У какой страны больше всех франчайзи?

Ключевые слова: *франчайзинг, концессия, франчайзи, франчайзер*

FRANCHISING: HISTORY OF FORMATION AND MODERN VALUE IN BUSINESS

Annotation. How to start your own business without unnecessary loss of time and money? What laws regulate franchising business in Russia? Which country have the most of the franchisee?

Keywords: *franchise, concession, franchisee, franchisor*

При современной модели экономики, когда рынком управляют либо несколько огромных корпораций, либо в том случае, когда на рынке действуют сотни мелких организаций, вновь организуемым компаниям приходится довольно не просто. Возрастает число субъектов, заинтересованных в ведении частного бизнеса. Этот тезис находит подтверждение в результатах проведенного исследования, в процессе которого было опрошено 100 человек в возрастной категории от 18 до 24 лет. Большинство респондентов (76%) склоняется к созданию собственной организации. Остальные опрошенные полагают, что проще работать в уже существующей.

И для большинства потенциальных предпринимателей преодоление хотя бы точки безубыточности потребует колоссального количества времени и сил. Пусть прозвучит банально, но это факт. Также, кроме временных и интеллектуальных ресурсов, хотя их ценность невозможно переоценить, в процветании бизнеса огромную роль играют нужные контакты в органах, структурах и организациях, которые могут поспособствовать облегчению и ускорению некоторых процессов как минимум на стадии вхождения в отрасль. Естественно, возникает вопрос, есть ли способ максимально облегчить процесс создания собственной организации?..

Начиная с 1851 года, фирма Зингера заключала с дистрибьюторами товара письменный договор на передачу франшизы, договором передавалось право на продажу и ремонт швейных машинок на определенной территории Соединенных Штатов.

На время организации первой в мире полноценной франчайзинговой системы фирма Зингера имела массовое серийное производство швейных машин позволяющее поддерживать самые конкурентные цены, но при этом фирма Зингера не имела налаженной системы сервиса, которая позволила бы организовать обслуживание и ремонт машин на всей территории США. В связи с этим и была создана франчайзинговая система, которая предоставляла финансово-независимым фирмам исключительные права продавать и обслуживать швейные машины на определенной территории.

В 1898 году компания «Дженерал Моторс» начала применять франчайзинговое дилерство.

В 1945 году Рэй Крок, будущий основатель компании Мак Дональдс, заинтересовался причинами популярности одного небольшого ресторана в San Bernardino на Западе США. В результате он обратился к владельцам успешного ресторана и вскоре получил лицензию на право купли-продажи таких же ресторанов. В 1955 году Рэй Крок основал компанию Мак Дональдс Систем, которая является родоначальником франчайзинга бизнес формата (Business Format Franchisings), то есть франчайзинга в его современном виде, когда вместе с франшизой передается целая система ведения бизнеса. [2]

Учитывая вышесказанное, можно заметить, что корни франчайзинга нисходят глубоко в историю. И, конечно, сам формат концессии претерпел изменения. Но смысл сделки остался прежним.

Франчайзинг – это форма взаимоотношения рыночных субъектов, при которой одна сторона предоставляет другой право на ведение определённого вида бизнеса, используя его бизнес-модель.

В общем смысле можно сказать, что франчайзинг – это сделка по возмездному предоставлению товарного знака, уже заполучившего популярность на рынке.

Для того чтобы понять сущность франчайзинга необходимо оперировать несколькими определениями.

• Франшиза – это определённые права на использование торговой марки и бизнес модели франчайзера. Франшиза-это своего вида товар, передаваемый от франчайзера к франчайзи.

• Франчайзи – это организация, либо частное лицо, которая платит определённую сумму (указанную в договоре франшизы), и получает от другой организации право на использование её товарного знака (бренда), а также возможность работать по уже готовому бизнес плану с целью продажи своих товаров и услуг.

• Франчайзер – компания, владелец торговой марки или секрета производства, предоставляющая право использовать эту марку и знания ведения бизнеса, получая взамен определённую плату (роялти).

В разрезе российского законодательства франчайзинг имеет такой же смысл, но различается некоторыми понятиями. А именно, в ГК РФ явление франчайзинга обозначено как «договор коммерческой концессии» и, в соответствии со ст. 1027, подразумевает заключение договора, по которому правообладатель обязуется предоставить пользователю за вознаграждение право использовать в предпринимательской деятельности комплекс исключительных прав (право на фирменное наименование, право на коммерческое обозначение правообладателя, право на охраняемую коммерческую информацию) или другие объекты исключительных прав (товарный знак, знак обслуживания и т.д.).

Законодательством чётко регламентированы все аспекты заключения договора коммерческой концессии, а именно, в соответствии со ст. 1028, данный договор должен быть составлен в письменном виде и подлежит государственной регистрации в федеральном органе исполнительной власти по интеллектуальной собственности. Несоблюдение вышеперечисленных условий делает договор ничтожным.

Роялти (вознаграждение по договору коммерческой концессии) в ГК разделены на 4 вида:

- Фиксированные разовые платежи (паушальный взнос);
- Фиксированные периодические платежи;
- Отчисления от выручки;
- Наценки на оптовую цену товаров, передаваемых правообладателем для перепродажи;
- Иные формы вознаграждения, предусмотренные договором.

Также существует такая форма соглашения о франчайзинге как лицензионный договор, в соответствии с которым обладатель исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации (лицензиар) – предоставляет или обязуется предоставить другой стороне (лицензиату) право использования такого результата или такого средства в предусмотренных договором пределах. Этот вид договора регламентируется статьёй 1235 ГК РФ. [1]

По данным масштабного исследования, проведённым порталом franshiza.ru, оборот франчайзингового рынка в России превысил 3,5% от ВВП. Для сравнения, в США этот показатель установился на уровне 10%. Тем не менее эта доля имеет тенденцию к увеличению в России.

За 2013 год произошло немало изменений в области регулирования франчайзинговой деятельности. В частности:

- Сроки регистрации договора коммерческой концессии сократился с 10-12 месяцев до 2-4 месяцев;
- Государственная пошлина за регистрацию договора подешевела на 11,5 тыс. руб. и составила 13,5 тыс. руб.

Также в прошлом году увеличилось предложение банковских продуктов, направленных на развитие франчайзинга как отрасли. Крупнейшие российские банки предоставляют кредиты на открытие бизнеса по франшизе. Это говорит о том, что финансово-кредитный сектор рассматривает франчайзинговый рынок как очень перспективную отрасль.

Ещё одним фактором активного роста концессионного рынка является стремительное увеличение торговых площадей, что, безусловно, является лучшим катализатором для развития франчайзинга. Известные бренды имеют больший приоритет при размещении в крупном торговом центре, чем бренды «без имени».

В 2013 году особенно успешно реализовывались отечественные франчайзинговые концепции. Франшизы сначала проходили «тестирование» в домашнем регионе, и сейчас находятся на пороге входа в национальный рынок. Также начал активно развиваться конверсионный франчайзинг, при котором уже существующие организации вступают во франчайзинговую сеть франчайзера. Например, сеть турагентств «Росстур» при помощи конверсионного франчайзинга смогла увеличить за год число точек со 170 до 440 агентств. При этом франчайзер не берёт паушальный взнос и компенсирует расходы на внешнее оформление офиса и изготовление вывески. [3]

Каждый из нас хотя бы раз посещал ресторан Subway. И, я уверен, замечал сообщение на обратной стороне их фирменных салфеток, где размещена информация о возможности открытия собственного ресторана «Subway». А на официальном сайте сети ресторанов четверть пространства на главной странице занимает такое же предложение открыть свой ресторан. И эти предложения приносят свои плоды. Только в Омске в настоящий момент работает 5 ресторанов сети. А в сибирском ФО их 56. [\[subway.ru\]](http://subway.ru) И вообще, заходя на сайты сетей ресторанов общественного питания, можно без труда найти раздел, связанный с предоставлением франшизы.

Подводя итоги можно заметить, что франчайзинг как в России, так и во всем мире имеет тенденцию к развитию, несмотря на свою долгую историю. Изменения происходят как со стороны франчайзеров, которые пытаются максимизировать распространение своих франшиз, так и со стороны франчайзи, которые желают начать собственное дело без лишних временных и финансовых затрат.

Под данную тенденцию подстраивается и российское законодательство в области франчайзинга, целью которого является регламентация процессов заключения сделок, сотрудничества и расторжения концессионных договоров.

В заключении необходимо отметить, что в процессе подготовки статьи был найден ответ на главный вопрос большинства респондентов по результатам опроса. Лучший выход для них – приобретение франшизы. Тем более что их сейчас огромное количество на различных условиях предоставления.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, ч. 2.

2. www.fransh.ru – Официальный сайт компании «FRANSH стратегия роста».
3. www.franshiza.ru – Интернет-ресурс для потенциальных франчайзи.

РАЗДЕЛ 3. ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ;

**Божко Т.А., Сладкевич М.С.
Омский филиал Финуниверситета**

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Аннотация

В статье представлены определяющие аспекты системы сбалансированных показателей: история возникновения, характерные особенности системы, ее целевая направленность, структура, опыт внедрения в организации.

Annotation

The article presents the defining aspects of the balanced scorecard: the story of characteristic features of the system, its goal orientation, structure, implementation experience in the organization.

Ключевые слова: система сбалансированных показателей, управление, эффективность

Key words: Balanced Scorecard, management, efficiency

В настоящее время очень перспективным инструментом стратегического управления является сбалансированная система показателей (далее по тексту ССП), которая базируется на причинно-следственных связях между стратегическими целями, их параметрами и факторами получения планируемых результатов. Актуальность исследования обусловлена популярностью сбалансированной системы показателей, как эффективного инструмента управления в современных организациях, желающих занять лидирующие позиции среди конкурентов.

Сбалансированная система показателей появилась в конце 1980-х – начале 1990-х гг. как инструмент стратегического управления динамично развивающимися компаниями. Роберт Каплан и Дейвид Нортон, будучи профессорами гарвардской школы бизнеса, занимались изучением моделей управления американских компаний. В ходе этих исследований выяснилось, что практически все компании учитывают только финансовые показатели, не связывая их с другими факторами. При этом в целях улучшения краткосрочных финансовых показателей производилось снижение расходов на обучение и мотивацию персонала, маркетинг, обслуживание клиентов, что в перспективе мешало достижению основной долгосрочной цели компании. Очевидно, что такой подход исчерпал себя. Была необходима разработка более многофункциональной модели менеджмента, чем и стала система сбалансированных показателей.

По результатам исследования авторы ССП сделали определяющий вывод, что оценка эффективности организации, основанная на одних финансовых показателях, не отражает ситуации целиком, а также не гарантирует дальнейший рост экономической ценности компании. Вскоре после того, как ССП нашла применение в разнообразных компаниях, обнаружилась ее пригодность не только для измерения достижений, но и для стратегического управления. После успешных результатов Роберт Каплан и Дейвид Нортон продолжили заниматься своей системой и в 1996 году выпустили книгу «Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию», в 2000 году была выпущена вторая книга «Организация, ориентированная на стратегию», а в 2004 году – третья книга «Стратегические карты» [6].

В настоящее время ССП – это активно развивающаяся во всем мире эффективная методика стратегического управления. Сбалансированная система преобразовывает стратегию организации в задачи и показатели, систематизированные по четырем основным направлениям, таким как финансы, клиенты, внутренний бизнес-процесс, обучение и повышение квалификации. Она представляет механизм, язык для распространения стратегии. С помощью системы оценочных критериев она оповещает сотрудников о движущих факторах настоящего и будущего успеха. Название системы отражает то равновесие, которое было сохранено между кратковременными и долгосрочными целями, финансовыми и нефинансовыми показателями, основными и вспомогательными параметрами, а также внешними и внутренними факторами деятельности [2].

Четыре составляющих ССП позволяют достичь баланса между долгосрочными и кратковременными целями, между желательными результатами и факторами их достижения, а также между жесткими объективными критериями и более мягкими субъективными показателями. На первый взгляд, многоплановая сбалансированная система может показаться довольно трудной и многосложной, однако на самом деле, правильно составленная она отражает общность целей, так как все параметры направлены на выполнение единой стратегии. Рассмотрим каждую из этих составляющих подробно.

Финансовая составляющая. ССП эффективности побуждает компанию установить взаимосвязь между корпоративной стратегией и финансовыми целями, которые являются специфичными ориентирами при определении задач и параметров других составляющих. Финансовые цели могут значительно отличаться друг

от друга в зависимости от то этапа бизнес-цикла. Теория бизнес-стратегии предусматривает несколько различных видов стратегического развития – от динамичного роста доли данного бизнеса на рынке до распада организации, ухода с рынка и ликвидации. В целях упрощения выделяют три основные стадии:

1.Рост – это стадия, которую организация проходит в самом начале своего жизненного цикла. Продукты и услуги этого этапа имеют существенный потенциал роста.

2.Устойчивое состояние – это этап, на котором значительная доля бизнес-единиц все еще нуждается в инвестировании, но должна иллюстрировать прибыльность инвестиций.

3. Сбор «урожая» – некоторые бизнес - единицы уже достигли зрелости и находятся на этапе своего развития, когда пора собирать «урожай», полученный от инвестиций, которые были сделаны на двух предыдущих стадиях.

Следовательно, финансовые цели на каждом из этих этапов существенно различаются. На первом – это рост объема продаж новых продуктов и услуг на новых рынках и новым клиентам при сохранении соразмерного уровня затрат на производство продукта. На втором этапе – это общепринятые финансовые показатели: доход от ведущей деятельности и валовая прибыль. Финансовая цель третьей стадии – денежный поток. Любое инвестирование средств должно иметь, возможно быструю и существенную отдачу.

Финансовые критерии отражают долговременные цели компании: обеспечить максимальную доходность капитала, вложенного в бизнес-единицу. ССП эффективности не только не вступает в конфликт с ними, но, наоборот, способствует их конкретному формулированию и взаимосвязи во всех подразделениях на дифференцированных стадиях бизнес-цикла.

Клиентская составляющая ССП предопределяет круг клиентов и сегменты потребительского рынка, в которых собирается работать компания. Выбранные сегменты рынка и есть тот источник доходов, задача повышения которых ставится в финансовой составляющей системы критериев. Ключевые показатели клиентской составляющей, а именно удовлетворение потребностей клиента, его лояльность, прибыльность, сохранение и расширение клиентской базы, позволяют соотнести их с состоянием целевых потребительских групп и сегментов рынка, а также определить потребительскую ценность предложений, которые являются важнейшим индикатором при оценке результатов работы с клиентами. Раньше, уделяя основное внимание производству продукции и технологическим инновациям особо не вникая в потребности клиентов, некоторые компании, к своему удивлению, вдруг обнаруживали, что их обошли конкуренты, предлагая товары и услуги, отвечающие предпочтениям покупателей. Теперь такие компании сместили акцент своей деятельности на взаимоотношения с клиентами.

Составляющая внутренних бизнес-процессов определяет виды деятельности, наиболее важные для достижения целей потребителей и акционеров. Цели и показатели данного раздела ССП, как правило, формулируют после разработки финансовой и клиентской составляющих. Именно такая последовательность позволяет организациям ориентировать параметры внутренних бизнес-процессов на те из них, которые позволяют решить задачи клиентов и акционеров.

Большинство организаций концентрируют свои усилия на совершенствовании существующих операционных процессов. Для создания ССП рекомендуется определить полную стоимостную цепочку внутренних бизнес-процессов. Эта цепочку начинается с инновационных процессов – выявления настоящих и будущих потребностей клиентов и способов их удовлетворения, продолжается в операционных процессах – доставке товаров и услуг существующим клиентам и заканчивается послепродажным сервисом.

Цели и показатели составляющих внутренних бизнес – процессов сформулированы в соответствии с четкой стратегией, направленной на удовлетворение ожиданий акционеров и клиентов. Такой последовательный (от общего к частному, сверху вниз) подход обычно выявляет абсолютно новые бизнес-процессы, в которых организации должна достичь превосходства.

Постановка целей и разработка соответствующих показателей данной составляющей возможны только при использовании подхода «от общего к частному, или сверху вниз», который переводит стратегию компании в плоскость операционных задач.

Таким образом, формулируя составляющую внутренних бизнес-процессов, менеджеры определяют наиболее важные виды деятельности, которые необходимо усовершенствовать, чтобы удовлетворить запросы и потребности акционеров и клиентов целевого сегменты рынка. Традиционная система оценки эффективности организации фокусируется только на контроле и улучшении таких параметров , как издержки, качество и продолжительность временного цикла существующего бизнес-процесса. ССП, напротив, позволяет идентифицировать внутренние потребности на основании ожиданий, запросов и потребностей клиента.

Четвертая и последняя составляющая ССП обучение и развитие персонала формулирует цели и показатели, связанные с обучением и развитием персонала компании. Цели первых трех компонентов ССП, отражающих состояние финансов, клиентской базы и внутренних бизнес-процессов, направлены на кардинальное улучшение деятельности компании. Составляющая обучения и развития обеспечивает организацию соответствующей инфраструктурой для достижения этих целей. Стратегические задачи четвертого компонента ССП являются факторами выполнения планов, поставленных первыми тремя.

Менеджеры многих компаний обратили внимание на то, что, если их деятельность оценивалась только по краткосрочным финансовым показателям, всегда было трудно добиться каких-либо инвестиций для развития своих сотрудников, систем и организационных процессов. Традиционной системой

бухгалтерского учета эти затраты рассматриваются как издержки отчетного периода, поэтому сокращение инвестиций в обучение и развитие легко представить как краткосрочную прибыль. Неблагоприятные последствия такого подхода, имеющие долгосрочный характер, проявятся только в будущем.

ССП подчеркивает важность инвестирования не только в традиционные области, например в оборудование и НИОКР. Оба объекта инвестиций несомненно важны, но они не являются самодостаточными. Компания должна вкладывать в развитие своей инфраструктуры – в людей, системы, процессы, если она хочет достичь долгосрочных финансовых целей.

Опыт работы с многочисленными производственными сервисными компаниями позволяет определить три принципиальных направления составляющей обучения и развития:

- возможности работника;
- возможности информационных систем;
- мотивация, делегирование полномочий, соответствие личных целей корпоративным [3].

Каждая организация уникальна и может двигаться своим собственным путем в создании SSP. Для примера приведем типичный план разработки SSP, который применялся ее создателями в десятках разных компаний (Metro Bank, Rockwater, Pioneer Petroleum, Chem-Pro, Kenyon Stores и т.д.).

В случае правильного использования этот четырех этапный процесс, в результате которого компания получит оптимальную SSP, гарантирует понимание, согласие и активную работу по ее реализации менеджеров высшего и среднего звена, способных с помощью созданной системы достичь запланированных результатов.

1. Определить структуру показателей. Прежде всего необходимо выбрать соответствующую организационную единицу. Идеально для этих целей подходит то подразделение, которое участвует в каждом звене стоимостной цепочки: инновации, операции, маркетинг, продажи и услуги. Это должна быть такая бизнес-единица, для которой относительно легко построить итоговую систему финансовых показателей без сложностей, связанных с распределением прямых затрат или ценами на трансферт продуктов и услуг от одного подразделения к другому.

Далее устанавливается взаимосвязь между бизнес-единицей и корпорацией. После выбора подразделения, собирается информация о взаимосвязях данного подразделения с другими и с корпорацией. Затем руководитель и другие бизнес-единицы опрашиваются, чтобы получить необходимые сведения:

- финансовые цели бизнес-единицы (рост, прибыльность, денежные потоки, доходы);
- направления бизнеса, которым традиционно уделяется не слишком много внимания (защита окружающей среды, безопасность, кадровая политика, взаимоотношения с населением и властями, качество, конкурентоспособность цены, инновации);
- взаимосвязь с другими подразделениями (общие клиенты, ключевые сферы компетентности, возможности общего подхода к потребителям и поставщикам).

Эти данные координируют процесс разработки SSP. Тогда цели и задачи бизнес-единицы не будут противоречить или наносить вред другим подразделениям или корпорации в целом, а открывать новые возможности от их взаимодействия.

2. Достичь согласия относительно стратегических целей. Лидером проекта проводится первый тур собеседования, в котором весь необходимый материал для SSP, внутренние документы компании и подразделения о концепции, целях и стратегии предоставляется в распоряжение каждого топ-менеджера бизнес-единицы. После изучения информации менеджерами, с каждым из них проводится беседа и выслушиваются их идеи по всем четырем составляющим SSP. Следующий этап – итоговая конференция, на которой обсуждается информация, полученная в беседах с топ-менеджерами. В результате появляется документ, в котором перечисляются все предложения (цели для четырех составляющих).

Лидером проекта организовывается семинар (первый этап) для топ-менеджеров, для обсуждения и выработки единого мнения относительно SSP. Все участники делятся на четыре подгруппы, каждая из которых отвечает за одну из составляющих SSP. Назначается лидер подгруппы. Кроме того, в каждую подгруппу включены менеджеры разных уровней.

К финалу семинара определяются цели для каждой составляющей, производится подробное описание всех выбранных целей, а также список потенциальных показателей для каждой из них. На основании этих данных готовится и распространяется итоговый документ.

3. Выбрать и разработать показатели. Лидер проекта работает с подгруппами в течение нескольких совещаний, во время которых участники пытаются достичь четырех основных целей:

1. Согласовать формулировки стратегических целей с результатами первого семинара.
2. Определить для каждой цели показатель или показатели, которые наилучшим образом отражают их смысл.
3. Для каждого предложенного показателя установить источник необходимой информации и мероприятия, которые могут понадобиться для доступа к этой информации.

4. Выявить ключевые взаимосвязи между показателями одной составляющей, а также между разными составляющими SSP. Попытаться определить влияние показателей друг на друга.

Важнейшая задача при выборе конкретных показателей сбалансированной системы – определить те из них, которые наилучшим образом выражали бы стратегию компании. Поскольку каждая стратегия уникальна,

такой же неповторимой должна быть и система ее показателей. Однако, есть несколько ключевых показателей, характерных для любой ССП.

Ключевые показатели финансовой составляющей: прибыльность; рост дохода/структура дохода; эффективность снижения издержек.

Ключевые показатели клиентской составляющей: доля рынка; завоевание клиентов; сохранение клиентской базы; прибыльность клиентов; удовлетворенность клиента.

Ключевые показатели составляющей обучения и развития: удовлетворенность работников; сохранение кадровой базы; эффективность работников.

Итогом работы каждой подгруппы должны стать следующие материалы, подготовленные для каждой составляющей:

- список целей составляющей ССП с подробным описанием каждой;
- описание показателей для каждой цели;
- примеры, иллюстрирующие метод количественной оценки показателей;
- графическое изображение взаимосвязи показателей внутри составляющей, с одной стороны, и их связи с показателями остальных составляющих – с другой.

Второй семинар с участием топ-менеджеров (второй этап), их непосредственных подчиненных и менеджеров среднего звена посвящен обсуждению общей концепции компании, ее стратегии, а также целей и показателей ССП. Результаты рассмотрения этих вопросов в подгруппах должны быть представлены остальным участникам не лидером всего проекта или внешним консультантом, а лидером подгруппы. Участники комментируют предложенные идеи, а затем приступают к составлению плана их реализации.

4. Составить план реализации. Новая команда, нередко состоящая из лидеров подгрупп, обобщает стратегические задачи и составляет план реализации ССП. В нем должны найти отражение взаимосвязь показателей с данными информационных систем, распространение информации о ССП по всей организации. В результате возникает совершенно новая информационная система, которая связывает показатели корпоративного уровня с параметрами, разработанными на самых низших организационных уровнях.

Топ-менеджеры встречаются в том же составе в третий раз (третий этап), для того чтобы прийти к окончательному соглашению по поводу концепции, целей и показателей, разработанных на первых двух семинарах, и утвердить отсроченные задачи, предложенные командой, составившей план реализации ССП. На этом семинаре также обдумывается предварительная программа действий, направленная на решение этих задач. По завершении семинара топ-менеджеры должны одобрить план реализации программы по информированию сотрудников, интегрировать ССП в общую концепцию менеджмента компании и разработать информационную систему для поддержки ССП.

5. Завершение плана реализации. Для того чтобы ССП начала создавать ценность, она должна быть интегрирована в систему менеджмента организации. Авторы ССП рекомендуют сделать это в течение 60 дней. Естественно, необходимо разработать соответствующий график, но самую ценную информацию, содержащуюся в ССП, следует использовать в процессе менеджмента незамедлительно. В итоге информационные системы помогут ликвидировать возможное отставание процесса [3].

В качестве примера результативности системы нам послужит опыт компании Rockwater. Досадным обстоятельством для организации являлась задержка некоторыми клиентами окончательных платежей по строительным проектам на более чем 100 дней. Это приводило к низкой доходности занятого капитала и высокой дебиторской задолженности. Руководство компании поставило перед собой задачу решить эту проблему путем составления ССП. При ее составлении цели финансовой составляющей и составляющей бизнес-процессов были связаны воедино. Был проведен анализ сложившейся ситуации. Выяснилось, что причина этого явления состоит вовсе не в качестве работы и добросовестности бухгалтерии, а в том, что, по мнению клиента, проект не доведен до конца. Любой человек, который хоть раз имел дело с подрядчиками знает, что мнения обеих сторон о завершенности работ могут иметь существенные различия. В данном случае клиент, путем задержки окончательного платежа, выразил свое несогласие с точкой зрения партнера и ожидал пока все дополнительные работы не будут доведены до конца.

Решение проблемы состояло не в дополнительных тренингах, обучении или развитии новых технологий для бухгалтерии. Оно заключалось в необходимости улучшения взаимодействия менеджеров проекта с представителями заказчика. Их регулярное общение вовремя выявило бы озабоченность клиента состоянием дел. В таком случае и задержка с оплатой не произошла бы. Таким образом, Rockwater определила для себя совершенно новый бизнес-процесс, в котором необходимо было достичь совершенства: информирование менеджеров проекта представителя заказчика о состоянии дел и напоминание ему о необходимости своевременной оплаты очередного завершающего этапа строительства. Ключевой целью этого процесса в большей степени является коммерческий успех[4].

ССП за последние годы приобрела популярность и в российских компаниях, данная система достаточно давно функционирует в таких крупных организациях как «Лукойл», «НИКОйл», «Стэк», «Северсталь», «Красный Октябрь», издательстве «РОСМЭН». Конечно, не стоит утверждать, что ССП безупречна. Основными ее недостатками являются:

- ССП не учитывает все весомые внешние факторы: государственные органы, инвесторы, кредиторы, которые непосредственно оказывают влияние на деятельность организации;

- данная система не является легкодоступной для понимания, т.е. для изучения и внедрения ССП человек должен обладать определенными навыками и знаниями в области управления;
- данная система больше нацелена на долгосрочный результат, возможно, организациям придется быть готовым к значительным затратам, которые не принесут финансового результата в короткие сроки, а оправдают себя через определенный промежуток времени.

ССП эффективности является новой схемой, которая включает в отчетность показатели стратегического развития компании. Сохраняя прежние финансовые параметры, ССП вводит новые оценочные характеристики будущей финансовой деятельности. Результаты деятельности, клиенты, внутренний бизнес-процесс, коммуникации и обучение – все эти понятия являются результатом четкого перевода стратегии компании в плоскость реальных задач и критериев их решения [5].

В заключении считаем необходимым отметить, что ССП является современным решением для управления организацией в условиях высокой конкуренции, развития информационных технологий, изменчивости внешней среды и других факторов.

Литература

1. Авраменко Н.Г «Balanced scorecard» как это по-русски? // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008 – №6 – С.65-67
2. Григорьева Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник. – М.: Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2011. – 460 с.
3. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003 – 304 с
4. Корчагина Е. В. Сбалансированная система показателей как инструмент управления развитием компании // Проблемы современной экономики. – 2009 – №4 – С.32-33
5. Лысенко Д.В. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 478 с.
6. KPI & Balanced Scorecard [Электронный ресурс]. М.,2011– 2013.URL: <http://balanced-scorecard.ru> (дата обращения 6.03.2014)

Бочкарев В. А.
Омский филиал Финуниверситета
Научный руководитель Ультан А. Е.
(Россия, г. Омск)

АЛГОРИТМ НАХОЖДЕНИЯ НЕРАВЕНСТВ-СЛЕДСТВИЙ

Аннотация. В работе излагается алгоритм, позволяющий в коллекции неравенств отыскивать неравенства-следствия.

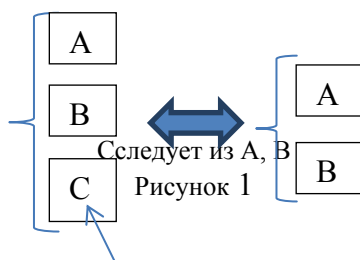
Ключевые слова: алгоритм, компьютер, неравенство.

ALGORITHM FOR FINDING OF INEQUALITIES-INVESTIGATION

Abstract: the paper describes the algorithm for finding inequality-investigation in the collection

Keywords: algorithm, computer, inequality.

При создании компьютерной обучающей системы «Элементарная алгебра», которая должна не только сама решать школьные задачи по алгебре, но и проверять правильность решения ученика, необходимо помнить, что при решении алгебраических систем типа «И» основным является утверждение, представленное на рисунке 1. Смысл этого утверждения в том, что для получения решения системы типа «И» можно поступать двояко:



1) можно решить А, решить В, решить С и полученное пересечь,

2)если С следует из А, В, то С можно просто удалить не решая и решать и пересекать только А и В.

Если мы хотим, чтобы компьютерная программа не только сама решала системы типа «И», но и смогла проверить любое решение школьника, то необходимо иметь алгоритмы, позволяющие находить следствия в системах типа «И». В частности необходимо иметь алгоритм, находящий среди неравенств неравенства-следствия. Этому алгоритму и посвящена данная работа.

Точная постановка задачи следующая: дана коллекция неравенств, например изображенная на рисунке 2.

$$\begin{aligned} a < d, \\ b < d, \\ c < e, \\ d < g, \\ d < f, \\ e < g, \\ a < g. \end{aligned}$$

Рисунок 2

Найти неравенство-следствие.

В данном примере таким является неравенство $a < g$. Оно следует из неравенств $a < d$ и $d < g$. Все неравенства одного типа не случайно. Если появится неравенство другого типа, то мы его приведем к рассматриваемому типу.

Ясно, что данную систему неравенств можно представить в виде графа, изображенного на рисунке 3.

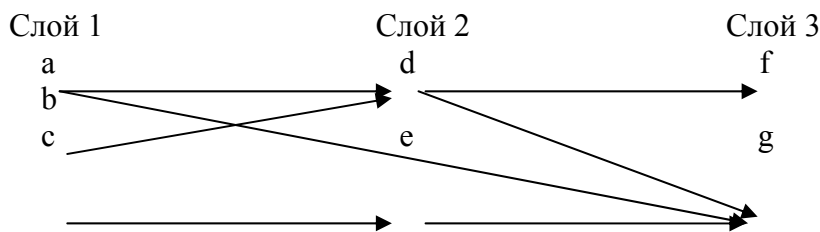


Рисунок 3

Стрелка между величинами означает знак « $<$ ». В первый слой мы поместили величины, для которых не указаны меньшие предшественники, а в каждый последующий слой мы поместили величины имеющие предшественников обязательно в предыдущем слое и, возможно, в других предшествующих слоях. Глядя на такой граф легко увидеть неравенства-следствия. Например, стрелка, ведущая из а в g, даст неравенство-следствие, т. к. из а в g есть более длинный путь ($a < d$ и $d < g$).

Из изложенного выше следует следующий алгоритм решения нашей проблемы. Пусть

М – коллекция левых частей наших неравенств,

Б - коллекция правых частей наших неравенств.

Тогда в 1-Слой надо поместить величины принадлежащие множеству М – Б, т. к. элементы этого множества расположены только в М и, следовательно, не имеют предшественников.

После этого необходимо в М пометить элементы, попавшие в 1-Слой и перейти к заполнению следующего 2-Слоя. Действия эти будут такие же, как для произвольного (i+1)-Слоя. Так их и опишем,

предполагая при этом, что все слои от 1-Слоя до i -Слоя уже заполнены и при этом элементы i -Слоя в M помечены, а элементы предыдущих слоев удалены из M и B .

Прежде всего, необходимо в B пометить элементы, у которых есть помеченные предшественники в M (т. е. элементы-предшественники из i -Слоя). Назовем это подмножество из B «Достижимые из i -Слоя». Тогда оставшиеся элементы из B – это элементы, которые можно назвать «Достижимые не только из i -Слоя». Ясно, что элементы множества «Достижимые из i -Слоя» - «Достижимые не только из i -Слоя» будут достижимыми **только** из i -Слоя и поэтому их необходимо поместить в $(i+1)$ -Слой. После этого элементы помеченные в M необходимо удалить из M и B , а элементы $(i+1)$ -Слоя в M пометить.

Так будем повторять пока не исчезнут все элементы из M , а оставшиеся в B элементы поместим в последний слой.

Каждая величина, помещаемая в слой, обладает коллекцией, состоящей из цепочек имен величин, идя по которым по нашему графу можно попасть в эту величину, идя из первого слоя. Тогда, при добавлении величины в слой, для получения ее коллекции цепочек к цепочкам каждого ее предшественника добавляется справа имя самого предшественника. Если в такой коллекции цепочек окажется цепочка из одного имени и это же имя будет присутствовать в другой более длинной цепочке, то цепочка из одного имени даст нам неравенство-следствие между величиной с этим одним именем и величиной, с именем помещаемой в слой величины.

Брендель О.А., Брендель А.А. Мозжерина Н.Т.
Омский филиал Финуниверситета

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Аннотация: В статье рассматривается проблема информационного обеспечения для анализа денежных потоков. В данной статье раскрывается сущность понятия «денежный поток» и его влияние на финансовую деятельность организации. Проанализированы основные источники информации для анализа денежных потоков: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и отчет о движении денежных средств.

Ключевые слова: Информационное обеспечение, денежные потоки, анализ, бухгалтерский баланс, бухгалтерский учет, денежные средства, отчетность, МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности).

Annotation: In the article the problem of information support for cash flow analysis. This article reveals the essence of the concept "cash flow" and its impact on the financial performance of the organization. Analyzed are the main sources of information for the analysis of cash flows: accounting balance, income statement and statement of cash flows.

Keywords: information support, monetary streams, analysis, accounting balance, accounting, money resources, the reporting, ISFR (International standards of the financial reporting).

Информационное обеспечение — система концепций, средств и методов, которая предназначена для обеспечения информацией потребителей (пользователей) информации. [8]

Система информационного обеспечения включает в себя:

- 1) информационные ресурсы (книги, статьи, диссертации, патенты);
- 2) организационно - функциональное обеспечение (структурные подразделения, филиалы, осуществляющие поддержку работоспособности системы и управление технологическими процессами);
- 3) программное (общесистемные, прикладные и специальные программные продукты, техническая документация);
- 4) техническое (компьютеры, устройства накопления, сбора и передачи информации, оргтехника, устройства передачи данных и линейной связи);
- 5) правовое, кадровое и финансовое обеспечение - предназначена для сбора, накопления, обработки, хранения и выдачи информации пользователям.[8]

Денежный поток — это разница между доходами и издержками экономического субъекта (фирма), которая выражена как разница между платежами, которые получены и платежами, которые сделаны. Это сумма нераспределенной прибыли организации и её амортизационных отчислений, которые были собраны для формирования собственного источника денежных средств на будущее обновление основного капитала. Таким образом, денежный поток — чистая сумма денег, которая фактически получена организацией в данном периоде. [7, с.52]

С точки зрения руководства фирмы, на динамическом уровне, денежный поток – это план будущего движения денежных фондов организации во времени либо сводку данных об их движении в прошлых периодах. Таким образом, денежный поток представляет собой фактическое движение финансовых средств.

Цель анализа денежных потоков – это анализ доходности предприятия и финансовой устойчивости. Его первоначальным моментом является расчет денежных потоков, от текущей (операционной) деятельности.

Финансовое благополучие организации зависит от притока денежных средств, которые обеспечивают покрытие его обязательств. Отсутствие минимально-допустимого запаса денежных средств может свидетельствовать о финансовых затруднениях, а избыток денежных средств может быть признаком того, что предприятие несет убытки.

Причиной этих убытков может быть связано как с обесценением денег и инфляцией, так и с упущенной возможностью их выгодного получения и размещения дополнительной прибыли. Поэтому анализ денежных потоков дает возможность определить реальное финансовое положение организации.

Анализ денежных потоков оказывается одним из главных моментов в анализе финансового состояния организации, так как при этом удается определить, может ли предприятие организовать управление денежными потоками так, чтобы в любой момент в распоряжении предприятия было необходимое количество наличных денежных средств.

Выделяют следующие задачи анализа денежных потоков:

- определение источников и объема, денежных средств, которые поступили в организацию;
- исследование факторов, которые оказывают на денежные потоки косвенное и прямое воздействие;
- выявление основных направлений использования денежных средств;
- оценка достаточности поступления денежных средств;
- определение сбалансированности оттока и притока денежных средств;
- определение причин расхождения между фактическим наличием денежных средств и величиной полученной прибыли;
- выявление путей и резервов поддержания определенного уровня ликвидности предприятия.

Для внешних пользователей и внутренней экспресс - оценки главными источниками сведений для анализа денежных потоков предприятия являются следующие формы бухгалтерской отчетности:

- "Отчет о финансовых результатах"
- "Бухгалтерский баланс"
- "Отчет о движении денежных средств"

Одним из важных источников информации, необходимой для последующего анализа денежных потоков, является «Отчет о движении денежных средств». Этот отчет входит в состав годовой бухгалтерской отчетности и предназначен с целью представления необходимых сведений о денежных средствах. В соответствии с ПБУ 4/99 Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" в отчетности российских организаций, в отличие от мировой практики, движение денежных средств может быть показано только в валовой форме. Отчет о движении денежных средств должен заполняться на основании данных, которые вытекают из записей на соответствующих счетах бухгалтерского учета. [3]

Отчет о движении денежных средств используется при анализе денежных потоков прямым методом. В отчете о движении денежных средств содержится информация о начальном, конечном и чистых остатках денежных средств организации, чистых денежных средствах от операционной (текущей), инвестиционной и финансовой деятельности. По каждому виду деятельности предоставляются сведения о направлениях использования и о источниках поступления денежных средств. В динамике отчета дает возможность сделать суждения об относительной значимости текущей (операционной), инвестиционной и финансовой деятельности.

Главным преимуществом отчета о движении денежных средств является то, что пользователь получает детально обоснованное представление операционных (текущих), инвестиционных и финансовых сделок, которые связаны с движением денежных средств. Разделение транзакций на три категории дает возможность пользователю отчетности оценить потенциальные и текущие слабые и сильные стороны фирмы. Слабые операционные денежные потоки свидетельствуют о необходимости проверки необоснованного роста товарно-материальных запасов и дебиторской задолженности. Однако, даже сильный операционный денежный поток недостаточен для того, чтобы достижения успеха. Пользователь отчета должен заметить, покрывает ли имеющийся операционный поток денежных средств потребность в фондах на инвестирование, дивиденды и выплату долга. Однако слишком большая зависимость от внешнего финансирования говорит о негативном сигнале. [4]

"Отчет о финансовых результатах" не в полной мере отвечает аналитическим потребностям с точки зрения анализа денежных потоков. В него не включены данные о выручке, которая получена в результате выполнения договоров, которые предусматривают исполнение обязательств не денежными средствами, и приросте дебиторской задолженности в части доходов организации. Отчет о финансовых результатах используется при анализе денежных потоков косвенным методом, с помощью которого определяются причины отличия финансового результата от чистого денежного потока. При этом в качестве факторов выступают изменения статей Бухгалтерского баланса и дебиторской задолженности. Финансовый результат определяется на основании показателей, которые сформированы в бухгалтерском учете методом начисления, а чистый

остаток денежных средств рассчитывается как разница между израсходованными и поступившими денежными средствами. Разные суммы чистого остатка денежных средств и чистого финансового результата обеспечиваются несовпадением по времени момента начисления с моментом действительного осуществления, а не с изменением Бухгалтерского баланса. [5]

Так как показатели, которые характеризуют факторы, под действием которых формируется чистый финансовый результат и остаток денежных средств, отражаются в отчете о финансовых результатах и отчет о движении денежных средств, то в качестве информационной базы с целью выявления причин отклонения чистого остатка денежных средств от чистого финансового результата нужно использовать наряду с отчетом о движении денежных средств бухгалтерский баланс, а отчет о финансовых результатах.

Использование отчета о финансовых результатах наряду с отчетом о движении денежных средств дает возможность не только более достоверно оценить и выявить причины отклонения чистого финансового результата от чистого остатка денежных средств, но и найти наиболее полный перечень достоверных факторов, которые оказывают косвенное и прямое воздействие на движение денежных средств и их остаток. [2]

По данным Отчета о финансовых результатах можно определить влияние на формирование денежных потоков фирмы таких косвенных факторов, как изменение начисленной выручки от продажи продукции, товаров, услуг, работ и их себестоимости, изменение управленческих и коммерческих расходов, изменение процентов к уплате и к получению, изменение доходов от участия в других предприятиях, изменение прочих доходов и расходов, изменение налога на прибыль и аналогичных платежей.

Для проведения ежемесячного (оперативного) анализа соотношения срочных обязательств и денежных средств используются внутренние учетные данные о величине остатков на начало и конец месяца по счетам денежных средств: 50 "Касса", 51 "Расчетные счета", 52 "Валютные счета", 55 "Специальные счета в банках". [6, с.167]

Более глубокий анализ сформированных денежных потоков предприятия и их прогнозирование требуют привлечения данных бухгалтерского учета, в частности управленческого, и вне учётной информации (нормативно-плановой, о состоянии фондового рынка, направлениях развития экономики, финансовой устойчивости контрагентов).

Использование отчета о движении денежных средств в сочетании с информацией из двух других основных финансовых отчетов, а также детализирующих их документов дает возможность финансовому руководителю оценить следующие характеристики:

- способность фирмы создавать будущие денежные поступления;
- причины различий между чистыми денежными поступлениями от операционной деятельности и чистой прибылью;
- потребность во внешнем финансировании;
- результаты не денежных и денежных финансовых и инвестиционных транзакций.

Управление денежными потоками организации является главной составной частью общей системы управления его финансовой деятельностью. Процесс управления денежными потоками начинается с анализа движения денежных средств за отчетный и базовый периоды. Такой анализ дает возможность установить, где у организации собирается денежная наличность, а где она расходуется. [8]

В результате анализа субъект управления должен принять решение, которое направлено на коррекцию денежного потока. От результатов проведения определенных мероприятий, зависит финансовое положение организации. Поэтому тема анализа денежных потоков является одной из наиболее актуальных.

Сравнительная таблица показателей анализа движения денежных потоков и информации

Приток денежных средств		Источники информации	
.	Поступления от погашения дебиторской задолженности	.	Бухгалтерский баланс (актив)
.	Авансы, полученные от покупателей и заказчиков	.	Бухгалтерский баланс (кредиторская задолженность)
.	Целевое финансирование и поступления	.	Бухгалтерский баланс (пассив)
.	Полученные краткосрочные кредиты и займы	.	Бухгалтерский баланс (пассив)
.	Прочие поступления от производственной деятельности	.	Отчет о финансовых результатах
Отток денежных средств			
.	Отчисления в бюджет и внебюджетные фонды	.	Бухгалтерский баланс
.	Выплата подотчетных сумм	.	Бухгалтерский баланс
.	Погашение краткосрочных кредитов и займов, в том числе уплаченные проценты	.	Бухгалтерский баланс
.	Краткосрочные финансовые вложения	.	Бухгалтерский баланс (актив)

	Прочие расходы, связанные с производственной деятельностью		Отчет о финансовых результатах
Инвестиционная деятельность			
	Продажа необоротных материальных и нематериальных активов		Отчет о финансовых результатах
	Бюджетные ассигнования и другие виды долгосрочного финансирования		Бухгалтерский баланс
	Полученные долгосрочные кредиты и размещенные займы		Бухгалтерский баланс
	Погашение долгосрочной задолженности заемщикам		Бухгалтерский баланс
	Дивиденды и проценты по долгосрочным финансовым вложениям		Отчет о движении денежных средств
	Прочие поступления от инвестиционной деятельности		Отчет о движении денежных средств
	Отток денежных средств		
	Приобретение необоротных материальных и нематериальных активов		Бухгалтерский баланс (актив)
	Капитальные вложения		Бухгалтерский баланс (внеоборотные активы)
	Долгосрочные финансовые вложения		Бухгалтерский баланс (актив)
	Выдача авансов подрядчикам		Бухгалтерский баланс (дебиторская задолженность)
	Оплата долевого участия в строительстве объектов		Бухгалтерский баланс (внеоборотные активы)
	Прочие расходы, связанные с инвестиционной деятельностью		Отчет о движении денежных средств
Финансовая деятельность			
	Полученные краткосрочные кредиты и привлеченные займы		Бухгалтерский баланс (кредиторская задолженность)
	Поступления от размещения краткосрочных ценных бумаг		Отчет о движении денежных средств
	Бюджетные ассигнования и другие виды краткосрочного финансирования		Бухгалтерский баланс
	Дивиденды и проценты по краткосрочным финансовым вложениям		Бухгалтерский баланс
	Прочие поступления от финансовой деятельности		Отчет о финансовых результатах
	Отток денежных средств		
	Выдача авансов		Бухгалтерский баланс (дебиторская задолженность)
	Краткосрочные финансовые вложения		Бухгалтерский баланс (финансовые вложения)
	Выплата процентов по краткосрочным привлеченным кредитам и размещенным займам		Отчет о финансовых результатах
	Погашение краткосрочных кредитов и займов		Бухгалтерский баланс
	Прочие расходы, связанные с финансовой деятельностью		Отчет о финансовых результатах

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. ФЗ "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. Федерального закона от 28.12.2013 г.)
2. Положение по ведению бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации, утв. Приказом МФ РФ от 29.07.98 г. № 34-н

3. Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99), утв. Приказом МФ РФ от 06.07.99 г.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ23/2011), утв. Приказом МФ РФ от 02.02.2011г.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Отчет о финансовых результатах», утв. Приказом МФ РФ от 01.01.2013г.
6. Натеева Т.Я. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебное пособие/ Т. Я. Натеева, О.В. Трубицына.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К»,2011,-292с.
7. Кокин А.С. Финансовый менеджмент: учеб. пособие для студентов ВУЗов, обучающихся по специальностям экономики и управления/А.С. Кокин, В.Н. Яснев.-2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. -511с.
8. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов, обучающихся в ВУЗах по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/[Е.И. Бородина и др.]; под ред. О.В. Ефимовой и М.В. Мельник.-4-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «Омега –Л», 2009. -451с.

Дмитриев К.Л., Ультан С.И.
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ КАК НОВОЕ ЯВЛЕНИЕ В ЭКОНОМИКЕ

В статье мы проследим историю появления и развития электронной коммерции, рассмотрим ее влияние на современную экономику и ее отражение во внешнеэкономической деятельности государства.

История электронной коммерции насчитывает всего около двух десятилетий интенсивного развития, что по сравнению с историей других отраслей экономики кажется малозначительным промежутком времени, но уже сейчас невозможно представить современную экономику без нее. Своим рождением первые системы и методы электронной коммерции обязаны появлению технологий автоматизации продажи авиабилетов, пластиковых карт и построению автоматизированных систем управления ресурсами предприятий.

Как представляется, у специалистов пока еще не сложилось по поводу электронной коммерции общего мнения: многие из демонстрирующих бурный оптимизм и предсказывающих возникновение «новой экономики» перешли в ряды пессимистов и не видят значительных перспектив в отношении дальнейшего развития электронной коммерции. Высказываются достаточно обоснованные сомнения по поводу считавшихся почти бесспорными утверждений о ее радикальном воздействии на экономику и вообще на жизнь человеческого сообщества. Но тем не менее в той или иной форме, с большей или меньшей скоростью процессы развития электронной коммерции продолжаются и возникающие в этой сфере новые явления должны быть осмыслены.

Мировой опыт развития и использования систем электронной коммерции

Электронная коммерция на сегодняшний день имеет хоть и непродолжительную, но очень богатую событиями историю. Предпосылкой для появления электронной коммерции стал переход США от индустриального к постиндустриальному этапу развития экономики, когда основным продуктом в экономике становится не товар, а услуга, а сам товар уже не рассматривается отдельно от организации его продажи и обслуживания. При этом подавляющее большинство принципиальных изменений электронный бизнес претерпел в последние двадцать лет, хотя начало электронной коммерции было положено еще в 1960 году. Именно тогда американские компании American Airlines и IBM приступили к разработке системы электронного бронирования авиабилетов, которая позволяла American Airlines оперативно управлять доходностью с помощью изменения цен на билеты с учетом наличия свободных мест.

Следующим этапом стало управление запасами предприятий с помощью применения электронных технологий. Активно развивающееся массовое производство ставило перед предпринимателями задачи по планированию спроса и, соответственно, запасов для того, чтобы, с одной стороны, обеспечить достаточные запасы для бесперебойной торговли, а с другой, не замораживать оборотные средства в виде чрезмерных запасов.

Использование электронных технологий для решения этих задач позволяло значительно снижать издержки. А в конце 60-х годов вычислительная техника стала применяться уже для комплексного планирования деятельности предприятий – закупки, производство, сбыт, управление персоналом – все рассматривалось как единая система с целью минимизации затрат на каждом этапе.

Сам термин "Электронная Коммерция" возник практически сразу вслед за появлением ЭВМ в 50-е, 60-е годы. Это была эпоха "Mainframe-based" приложений. Одними из первых таких приложений были программы для транспорта - заказ билетов, а также обмен данными между различными службами для подготовки рейсов [1].

1968 год. В США был образован специальный комитет TDCC (Transportation Data Coordination Committee), задачей которого стало согласование 4-х уже сложившихся индустриальных стандартов для

различных транспортных систем - авиации, железнодорожного и автомобильного транспорта. Результаты деятельности этой комиссии легли в основу нового стандарта для организации электронного обмена данными между организациями - EDI (Electronic Data Interchange). Стандарт получил название - ANSI X.12.

70-е годы. Примерно в то же время в Англии происходят такие же процессы - поиск стандартных решений для обмена данными. Но здесь главная ориентация была на торговлю. Появился набор стандартов Tradacoms для международной торговли. Именно его Европейская экономическая комиссия - UNECE (United Nations Economic Commission for Europe) принимает в качестве международных стандартов GTDI (General-purpose Trade Data Interchange standards) [2].

Таким образом сложилась ситуация сосуществования 2-х систем стандартов - европейского и американского. Это не могло устроить торговый бизнес, который начал активное взаимодействие через океан, поэтому началось движение по объединению EDI-стандартов.

Следующий шаг в своем развитии электронный бизнес сделал с появлением электронных банковских карт. В конце 70-х годов число владельцев пластиковых карт резко выросло за счет рассылки их почтой, а вслед за этим стремительно увеличилось и число торговых точек, работающих с картами, а банки были вынуждены присоединяться к основным платежным системам. В 1976 году появилось понятие электронной подписи, без которой современная электронная коммерция просто немыслима. В 1977 году более двухсот банков Америки и Европы были объединены межбанковской сетью финансовых сообщений. А в начале 80-х годов появляются первые системы проведения электронных платежей. Тогда они проводились с помощью специального программного обеспечения исключительно в закрытых компьютерных сетях [3].

В конце 80-х электронная коммерция активно внедряется в сферу туризма, когда компьютерной сетью связываются несколько миллионов туристических агентств и многочисленные авиакомпании, а также отели и фирмы по прокату автомобилей. Это позволило продавать комплексные туристические продукты в одном месте, удаленном от местонахождения поставщика услуги и повысить общий спрос на туристические услуги.

В 1989 году был разработан основополагающий стандарт современного интернет пространства - стандарт WorldWideWeb (WWW) – глобальная гипертекстовая система. Созданный на ее основе протокол http стал основным транспортным протоколом Интернета. В том же году открылся предшественник диллингового центра – электронный бизнес появился на бирже ценных бумаг [4].

Вплоть до 1990 года коммерческое использование сети интернет было запрещено, вследствие чего электронная коммерция не могла развиваться в полную силу. Однако в 1990 году к работе в сети интернет были допущены первые крупные частные корпорации, а управление самой сетью интернет, находящейся до той поры под полным контролем американских государственных органов, было передано частным структурам. Уже в 1992 году коммерциализация сети интернет получила одобрение от Конгресса США, и с этого момента электронная коммерция вступила в новую фазу своего развития. В 1993 году были изобретены технологии для будущих электронных денег, а в 1994 году в сети интернет появилась первая электронная платежная система.

В 1995 году открылся сайт интернет магазина Amazon, являющийся сегодня крупнейшим интернет магазином в мире. Тогда же начал действовать первый интернет банк. Нужно отметить, что первые интернет магазины, по сути, вели электронный бизнес по давно отработанной технологии торговли по телефону и почте, которая на тот момент была широко распространена в США. В 2003 году начал свою работу всемирный музыкальный магазин iTunes.

Рассмотрим диаграмму, отражающую соотношение оффлайновой и электронной коммерции:

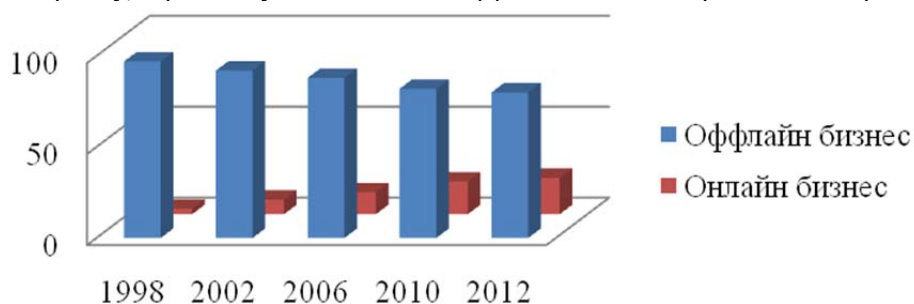


Рис. 1. Соотношение оффлайновой и электронной коммерции в мире (2000-2012 гг)

Источник: Разработано авторами на основе данных, полученных с сайта Unctad.org [5]

Из данной диаграммы видно, соотношение оффлайновой экономики и электронной коммерции значительно отличается. За 8 лет мирового развития интернет технологий и электронной коммерции рост составил 8%, что является достаточно хорошим показателем в мировом масштабе и может говорить о постоянном росте онлайн-транзакций и увеличении числа онлайн-покупок [3].

Важно отметить, что вначале Интернет-коммерция во многих случаях не воспринималась как нечто отдельное и специфическое, по крайней мере, теми, кто ею занимался. Происходил простой перенос в Интернет давно привычных коммерческих механизмов.

По-видимому, это и было причиной успеха. Вообще говоря, внедрение любой новой технологии или модели ведения бизнеса сильно облегчается, если при этом есть возможность применить привычные и давно

отработанные механизмы из «прежней жизни». Так, широкому распространению платежных карточек в свое время весьма способствовало то, что для развития нового инструмента была использована уже имевшаяся технология обработки и клиринга чеков. Наличие элементов традиционных коммерческих технологий облегчает внедрение новых не только потому, что нужно меньше изобретать «на голом месте», но и потому, что снижается психологический барьер для потребителя и тем самым повышается его доверие к новому и непривычному. К тому же при этом обычно есть возможность сохранить или заимствовать нормативную базу традиционных технологий (прямо или по аналогии). А создание и отработка нормативной базы — самые длительные и консервативные этапы развития новых коммерческих технологий.

В Интернете вообще все было очень просто. Первые Интернет-магазины всего лишь реализовали в Сети широко распространенную на Западе (особенно в США) систему заказа товаров по почте/телефону (MailOrder-TelephoneOrder, или MoTo), для которой давно существовала детально проработанная нормативная база. Эту систему перенесли в Интернет совершенно без учета каких-либо его особенностей (даже формы заказа, выставленные на сайтах первых Интернет-магазинов, были практически идентичны бумажным формам заказа по традиционным каналам). Для доставки товаров использовалась уже имевшаяся инфраструктура. Нормативное обеспечение сделок также позаимствовали у системы почтовых/телефонных заказов. Специфические характеристики Интернет-торговли, в сущности, тогда и не упоминались [6, с. 63-67].

Именно поэтому сейчас основным способом расчетов частных лиц с продавцами товаров в Интернете стали платежные карточки. Дело в том, что для западного покупателя пользоваться платежной карточкой при покупке по почтовому или телефонному заказу так же привычно, как чистить зубы дважды в день. Если бы для оплаты было принято использовать, например, чеки, то расчеты через Интернет выглядели бы сейчас иначе.

Ажиотаж, поднявшийся на Западе вокруг электронной коммерции, исходит от Соединенных Штатов, где практически уже почти не осталось семей, не подключенных к Интернету. Европа следует за американцами, принимая решительные меры, чтобы также обеспечить массовый доступ в Интернет своему населению. Доходит до того, что такие крупные компании, как FordMotors и Intel, чуть ли не в принудительном порядке вручают каждому из своих сотрудников бесплатный домашний компьютер, подключенный к Сети. В России пока всё более скромно, но рост числа подключенных к Интернету идет быстрыми темпами [2].

Таким образом, электронный бизнес и коммерция прошли достаточно большой путь развития, со временем развивались технологии и формы взаимодействия бизнес субъектов, теперь с помощью электронных средств можно организовать значительную часть цикла заключения сделок. Современные средства связи и коммуникации позволяют качественно и количественно улучшить как процесс продаж, так и связанные с ним сопутствующие задачи, вплоть до оптимизации бизнес-процесса конкретной фирмы, и как следствие улучшить ее финансовые результаты.

Сущность, модели, концепции и сферы применения электронной коммерции

Для того чтобы сформировать наиболее полное и точное понятие электронной коммерции необходимо проанализировать определения электронной коммерции разных лет и через них отследить саму эволюцию данного процесса.

1) *Электронная коммерция* - это любая форма бизнес-процесса, в котором взаимодействие между субъектами происходит электронным образом [1, с. 240].

Это наиболее раннее и простое определение электронной коммерции, что не может соответствовать сегодняшним реалиям, но здесь можно выделить то, что данный процесс осуществляется именно электронным образом, то есть появление его связано в большей степени с развитием современных технологий обмена данных.

2) *Электронная коммерция* представляет собой любой процесс, который деловая организация производит посредством сети, связанных между собой компьютеров [7].

На самом деле, этим термином обозначаются любые формы бизнес-деятельности, использующие возможности информационных сетей, - маркетинг, продажи товаров, аренда приложений, предоставление услуг, информации и т.д. Здесь также необходимо выделить Интернет-коммерцию, как часть коммерции электронной, её особенность состоит в том, что все транзакции осуществляются посредством сети Интернет. Данное понятие еще не несет всего смысла электронной коммерции и рассматривает данную деятельность с точки зрения корпоративного обмена данными с целью получения прибыли за счет заключения каких-либо соглашений, контрактов.

3) *Электронный Бизнес* представляет собой любую транзакцию, совершенную посредством сети, связанных между собой компьютеров, по завершению которой происходит передача права собственности или права пользования вещественным товаром или услугой [8].

Данное понятие наиболее важно тем, что оно отражает всю массовость, то есть электронная коммерция из разряда чего-то корпоративного и узкоспециализированного переходит в разряд деятельности, которую осуществляют простые люди, сидя дома и совершая покупки посредством сети интернет.

4) *Электронный бизнес* - это преобразования основных бизнес-процессов компании путём внедрения Интернет-технологий, нацеленное на повышение эффективности деятельности. Т.е. электронным бизнесом является всякая деловая активность, использующая возможности глобальных информационных сетей для преобразования внутренних и внешних связей компании [9].

Определения 3 и 4 даны в первом в мире официальном документе правительственного уровня, касающийся вопросов регулирования Электронная Коммерция и Электронный Бизнес. В этом специальном документе администрации Клинтона объявляется мораторий на дополнительное налогообложение сделок, заключенных через Интернет. Здесь мы можем уже видеть такие понятия как «интернет технологии», и «электронные транзакции», что несомненно показывает эволюцию данного направления.

Одно из возможных определений электронной коммерции: «Любой вид сделок, при которых взаимодействие сторон осуществляется электронным способом вместо физического обмена или непосредственного физического контакта». Являясь точным, такое определение не отражает революционного духа электронной коммерции, порожденной возникновением новых запросов, технологий и ведущей к коренным изменениям в способах ведения бизнеса.

Итак, попробуем сформировать наиболее полное определение электронной коммерции.

Электронная коммерция – это любой вид деловых операций и сделок, предусматривающих использование самых передовых информационных технологий и коммуникационных сред с целью обеспечения более высокой экономической эффективности по сравнению с традиционными видами коммерции, и являющийся одним из самых доступных и удобных способов осуществления международной торговли.

Из этого определения следует, что электронная коммерция – это не только электронная торговля.

Электронная коммерция – это не просто торговля, базирующаяся на применении новых информационных и коммуникационных технологий в сети Интернет. Она представляет собой весьма большой состав различных бизнес-операций. С помощью электронной коммерции обеспечивается достижение экономических и финансовых целей, сформулированных в миссии фирмы или самим участником данного процесса.

Сам процесс электронной торговли можно разделить на три этапа.

Первый этап - этап поиска - включает первый контакт между потребителями и поставщиками. Эта стадия может приводить или нет к заключению конкретной сделки.

Второй этап влечет за собой заказ и платеж за товар или услугу.

Третий этап - поставка. В случае поставки товаров или услуг, представляющих собой информацию в цифровом формате, все три стадии можно осуществить с помощью Интернета.

Продвижение e-commerce в Интернет обеспечивает доступ производителей к максимальному числу потребителей и их многообразным предпочтениям и предоставляет возможность клиентам вводить свои заказы в систему управления предприятием. Также это возможность покупателей из разных стран приобретать товары ранее недоступные на отечественно рынке, либо покупать товары по ценам значительно ниже, которые представлены на рынке.

Электронную коммерцию принято делить на следующие категории:

Таблица 1

Сферы ведения бизнеса в электронной коммерции

Сфера	Описание
business-to-business (B2B)	Данное направление включает в себя все уровни взаимодействия между компаниями. При этом могут использоваться специальные технологии и стандарты электронного обмена данными, например такие, как EDI
business-to-consumer (B2C)	Основу этого направления составляет электронная розничная торговля. Данный вид торговли один из самых быстроразвивающихся на данный момент. Уже сегодня можно говорить о том, что около 42% населения мира хоть раз осуществляли покупки за рубежом посредством электронной коммерции
business-to-administration (B2A)	Взаимодействие бизнеса и администрации включает деловые связи коммерческих структур с государственными организациями, начиная от местных властей и заканчивая международными организациями
consumer-to-administration (C2A)	Это направление наименее развито, однако имеет достаточно высокий потенциал, который может быть использован для организации взаимодействия государственных структур и потребителей, особенно в социальной и налоговой сфере
consumer-to-consumer (C2C)	Подразумевается возможность взаимодействия потребителей для обмена коммерческой информацией. Это может быть обмен опытом приобретения того или иного товара, обмен опытом взаимодействия с той или иной фирмой и многое другое [3]

Источник: разработано авторами на основе данных с сайта www.oecd.org/dataoecd/46/732/1923380.pdf [10]

За рубежом исторически первыми оказались модели электронной коммерции, относящиеся к категории B2C. В среду Интернета был перенесен привычный механизм MoTo-сделок (MailOrder-TelephoneOrder). Заказ покупателя производился путем заполнения формы на web-сайте продавца, оплата товара происходила по

пластиковой карте. После этого товар доставлялся по почте или через курьерскую службу. На этом этапе развития электронной коммерции не было речи о каких-либо системах оплаты посредством Интернета [11].

Термин «электронная коммерция» объединяет в себе множество различных технологий, в числе которых – EDI (ElectronicDataInterchange – электронный обмен данными), электронная почта, Интернет, интранет (обмен информацией внутри компании), экстранет (обмен информацией с внешним миром).

Частным случаем системы электронной коммерции является электронная торговля. Эта торговля (оптовая или розничная) подразумевает, что поставщик товаров или услуг предоставляет их за определенную плату.

Электронная коммерция – это общая концепция, которая включает в себя любые формы деловых операций, осуществляемых электронным способом, и использующая разнообразные телекоммуникационные технологии. Деловые операции могут осуществляться непосредственно между фирмами, фирмами и заказчиками, напрямую между участниками сделок, а также между фирмами и государственными учреждениями.

Рассмотрим основные модели поведения и ведения электронной коммерции:

Таблица 2

Достоинства и недостатки моделей ведения электронной коммерции

Модель	Достоинства	Недостатки
Интернет-магазины Торговый ряды и универмаги	<ul style="list-style-type: none"> Гибкая система цен и широкий ассортимент; Позволяет реализовывать все преимущества интернет-торговли; Финансовые потоки проходят полностью через интернет-магазин; 	-
Представительство оффлайнового бизнеса	Дешевое решение	<ul style="list-style-type: none"> Наиболее непрозрачная модель бизнеса. Проблемы с длительными сроками доставки, неполной комплектацией заказа, отсутствием дополнительных услуг или их низким качеством
По договорам с поставщиками	<ul style="list-style-type: none"> качественная организация информационных и поисковых функций. раскрутка витрины - обязанность владельца, а не продавца. Относительно не дорогое и не очень сложное интернет-решение 	<ul style="list-style-type: none"> Ограниченная эффективность логистики, и как следствие - длительные сроки комплектации и доставки заказа (3-5 дней). Возрастает риск получить недостоверную и устаревшую информацию. При увеличении аудитории сильно возрастают издержки на логистику, доставку и информационное обеспечение.

Источник: разработано авторами на основе данных с сайта <http://www.iworld.ru/>

Электронная коммерция реализуется в рамках Интернет-экономики, которую часто именуют сетевой экономикой (среда, в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, для торговли, для обмена идеями и ноу-хау или просто для удовольствия).

Современные информационные технологии, используемые в системе электронной коммерции, включают в себя специальную инфраструктуру программного и аппаратного обеспечения, общие службы, специальные приложения, а также правовую структуру и соответствующие стандарты и правила.

К основным разновидностям коммуникационных технологий обычно относят: электронную почту, факс, технологию электронного обмена данными и электронные платежи. Каждый из перечисленных видов технологий необходим для обеспечения нормального функционирования системы электронной коммерции.

Основу функционирования системы электронной коммерции составляют электронные (виртуальные) магазины. Электронные магазины представляют собой реализованное коммерсантом представительство в сети Интернет на основе создания web-сервера. Главная цель создания такого предприятия заключается в обеспечении продажи товаров и оказании услуг другим пользователям сети Интернет.

Сферы применения системы электронной коммерции достаточно разнообразны. Они включают в себя широкий спектр деловых операций (бизнес-операций) и сделок, в частности:

- ✓ установление контакта между потенциальным заказчиком и поставщиком;
- ✓ электронный обмен необходимой информацией;
- ✓ предпродажную и послепродажную поддержку клиента, купившего товар в электронном магазине (обеспечение подробной информацией о продукте или услуге, передача инструкций по использованию продукта, оперативные ответы на возникающие у покупателя вопросы);
- ✓ осуществление непосредственно акта продажи товара или услуги;

- ✓ электронную оплату покупки (с использованием электронного перевода денег, кредитных карточек, электронных денег, электронных чеков);
- ✓ поставку покупателю продукта, включая как управление доставкой и его отслеживанием для физических товаров, так и непосредственную доставку товаров, которые могут распространяться электронным путем;
- ✓ создание виртуального предприятия, представляющего собой группу независимых компаний, которые объединяют свои различные виды ресурсов для получения возможностей предоставления продуктов и услуг, недоступных для самостоятельно функционирующих фирм;
- ✓ реализацию самостоятельных бизнес-процессов (совокупность связанных между собой операций, процедур, с помощью которых реализуется конкретная коммерческая цель деятельности компании в рамках определенной организационной структуры), совместно осуществляемых фирмой-производителем и ее торговыми партнерами.

Не менее разнообразны и сферы деятельности, в рамках которых может осуществляться электронная коммерция. К основным сферам деятельности, где может протекать электронная коммерция, относятся [12]:

- ✓ электронный маркетинг (Интернет-маркетинг);
- ✓ финансирование создания электронных магазинов, а также их страхование;
- ✓ коммерческие операции, включающие в себя заказ, получение товара и оплату;
- ✓ совместная разработка несколькими компаниями нового продукта или услуги;
- ✓ организация распределенного совместного производства продукции;
- ✓ администрирование бизнеса (налоги, таможня, разрешения, концессии и т. д.);
- ✓ транспортное обслуживание, техника перевозок и способы снабжения;
- ✓ ведение бухгалтерского учета;
- ✓ разрешение конфликтных ситуаций и спорных вопросов.

Основу различия проведения деловых операций на этих уровнях составляют не технико-технологические составляющие (так как электронная коммерция отличается глобальным характером), а законодательные. На интернациональном уровне (по сравнению с внутринациональным) реализация системы электронной коммерции существенно усложняется. Это вызвано такими факторами, как использование разных систем налогообложения, таможенных сборов, принятие индивидуальных и вместе с тем неодинаковых соглашений между разными странами, значительные различия в применяемых правилах осуществления банковских операций. Функционирование систем электронной коммерции на национальном уровне связано в основном с представительством фирмы в сети, рекламой, а также предпродажной и послепродажной поддержкой.

На сегодняшний день наиболее развитым рынком электронной коммерции является рынок США. Поэтому анализ накопленного опыта в сфере электронной коммерции будем вести преимущественно на примере данных США, а также стран Западной Европы. По мнению американских экспертов, существует восемь основных категорий коммерции (см. табл. 3), действующих в Интернете.

Таблица 3

Категории ведения бизнеса в интернете

Первая категория	Крупные розничные торговые предприятия, продающие товары непосредственно через Интернет согласно модели прямых продаж с использованием традиционных механизмов МоТо-сделок и отлаженных каналов оплаты и доставки товаров.
Вторая категория	Крупномасштабные универсальные Интернет-порталы (например, AOL, Yahoo! и другие), предоставляющие клиентам доступ к коммерческим услугам различных компаний, работающих в разных сегментах рынка, на своем web-пространстве. Клиент в этом случае получает возможность приобрести необходимый перечень товаров и услуг в одном месте, а портал зарабатывает на комиссии от этих сделок.
Третья категория	Тематические порталы (каталоги, состоящие из ряда web-сайтов), предоставляющие доступ к услугам компаний, работающих в каком-то одном сегменте рынка.
Четвертая категория	Электронные аукционы, которые работают как «биржевые площадки». Они предоставляют продавцам и покупателям удобный механизм для заключения двусторонних сделок. Эта категория коммерсантов развивается в настоящее время быстрее других.
Пятая категория	Коммерсанты, которые торгуют продуктами, существующими в цифровой форме (музыка, видеозаписи, тексты, онлайн-игры и т. п.). Сюда же относятся коммерсанты, занимающиеся рекламой в Интернете.
Шестая категория	Сайты (набор связанных между собой html-документов, имеющих собственное имя и адрес в сети Интернет), на которых создаются «сообщества», объединяющие потребителей, заинтересованных в продуктах одного класса. Подобного рода сайты позволяют потребителям получать экономию средств за счет оптовых скидок. Эта категория пока только начинает формироваться. Уже заметно стремление к использованию этой модели, например, у покупателей сложной бытовой техники и

	домашних компьютеров.
Седьмая категория	Электронная коммерция, ориентированная на обслуживание корпоративных клиентов (B2B). В этом секторе, согласно прогнозу американских экспертов, можно ожидать наиболее быстрый рост.
Восьмая категория	Разнообразные услуги по выставлению и оплате счетов (за коммунальные услуги, медицинское обслуживание, страхование и т. п.).

Источник: разработано авторами на основе данных с сайта <http://www.iworld.ru/>

В заключение сформулируем основные выводы.

Электронная коммерция – это вид деловых операций и сделок, предусматривающих использование самых передовых информационных технологий и коммуникационных сред с целью обеспечения более высокой экономической эффективности по сравнению с традиционными видами коммерции. Она развивается в рамках пяти основных моделей [13]:

- ✓ business-to-business (B2B).
- ✓ business-to-consumer (B2C).
- ✓ business-to-administration
- ✓ consumer-to-administration (C2A).
- ✓ consumer-to-consumer (C2C).

Существует восемь основных категорий коммерции, действующих в Интернете:

- 1) крупные розничные торговые предприятия, продающие товары через Интернет;
- 2) крупномасштабные универсальные Интернет-порталы, предоставляющие клиентам доступ к коммерческим услугам различных компаний, работающих в разных сегментах рынка, на своем web-пространстве;
- 3) тематические порталы, предоставляющие доступ к услугам компаний, работающих в каком-то одном сегменте рынка;
- 4) электронные аукционы, которые работают как «биржевые площадки»;
- 5) коммерсанты торгующие продуктами, существующими в цифровой форме;
- 6) сайты, на которых создаются «сообщества», объединяющие потребителей, заинтересованных в продуктах одного класса;
- 7) электронная коммерция, ориентированная на обслуживание корпоративных клиентов;
- 8) разнообразные услуги по выставлению и оплате счетов.

Среди основных сфер деятельности, в рамках которых осуществляется электронная коммерция, можно выделить:

- 1) предоставление или показ потенциальному покупателю товара средствами, которыми располагает сеть Интернет;
- 2) непосредственное осуществление акта покупки товара;
- 3) послепродажная поддержка;
- 4) привитие клиентам приверженности определенному магазину, его марке;
- 5) реклама.

Электронная коммерция включает в себя не только on-line транзакции. В область, охватываемую этим понятием, необходимо включить и такие виды деятельности, как проведение маркетинговых исследований, определение возможностей и партнеров, поддержка связей с поставщиками и потребителями, организация документооборота и пр. Таким образом, электронная коммерция является комплексным понятием и включает в себя электронный обмен данными как одну из составляющих.

Развитие электронной коммерции в России

Если обратиться к истории, заметим, что первые Интернет-магазины реализовали в Сети широко распространенную на Западе (особенно в США) систему заказа товаров по почте/телефону (MailOrder-TelephoneOrder, или MoTo), для которой давно существовала детально проработанная нормативная база. Эту систему перенесли в Интернет совершенно без учета каких-либо его особенностей (даже формы заказа, выставленные на сайтах первых Интернет-магазинов, были практически идентичны бумажным формам заказа по традиционным каналам). Для доставки товаров использовалась уже имевшаяся инфраструктура. Нормативное обеспечение сделок также позаимствовали у системы почтовых/телефонных заказов. Основным способом расчетов частных лиц с продавцами товаров в Интернете стали платежные карточки. Для западного покупателя пользоваться платежной карточкой при покупке по почтовому или телефонному заказу так же привычно, как чистить зубы дважды в день. В России эта система еще развивается. В нашей стране карточки распространены гораздо меньше, чем на Западе, в известной степени это сдерживает рост Интернет-торговли [14].

В России электронная коммерция активно развивается примерно с 1998 года. В 1999 году Московская Межбанковская Валютная биржа начала прием электронных заявок на покупку и продажу валюты с помощью открытого мощного интернет шлюза, и электронный бизнес в России пополнился системой интернет-трейдинга. На сегодняшний день электронный бизнес - это многочисленные интернет магазины, системы электронных платежей, интернет биржи, интернет аукциона и прочие.

На сегодняшний день доминирующим платежным средством при on-line покупках являются кредитные карточки. Однако на сцену выходят и новые платежные инструменты: смарт-карты, цифровые деньги (digitalcash), микроплатежи и электронные чеки.

Схемы совместного использования возможностей Интернет-коммерции банком и его клиентами в России могут быть следующими:

1. Банк выделяет рекламное пространство на собственном сайте для информации о продуктах и услугах своих корпоративных клиентов. Такая услуга не только помогает увеличить обороты и остатки по клиентским счетам, но и стимулирует коммерческие отношения между разными клиентами банка.

2. Участие банка в организации Интернет-магазина (Интернет-ярмарки), состоящей из группы магазинов, развертывании системы расчетов покупателей с его клиентом за постоянно оказываемые этим клиентом услуги. Например, услуги мобильной связи, предоставления доступа в Интернет, кабельного или спутникового телевидения и т. п. Это позволяет не только упростить и ускорить расчеты, но и создать эффективные схемы кредитования постоянных покупателей при условии, что они открывают счета в том же банке.

Построим график, отражающий динамику роста числа пользователей сети интернет:

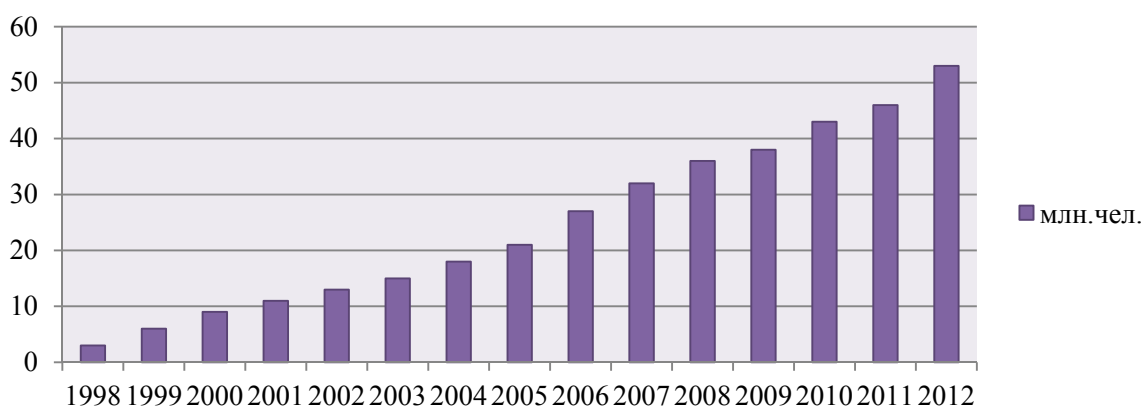


Рис. 2. Динамика роста активных пользователей интернета в России (1997-2008 гг.)

Источник: разработано авторами на основе данных сайта федеральной службы государственной статистики.

Отсюда видно, что на протяжении 11 лет продолжался постоянный существенный рост числа пользователей сети интернет, с одной стороны это может говорить о приросте в сфере электронной коммерции, но стоит учесть то, что на каждый миллион пользователей, приходится лишь 27 тыс. активных пользователей интернет магазинов и т.д.

Создание российских интернет-магазинов началось в 1995 году. В настоящее время в Рунете существует около 800 магазинов. Несмотря на высокую корреляцию конъюнктуры российского рынка с ситуацией в мире, особенно с ситуацией на NASDAQ [15], количество вновь зарегистрированных интернет-магазинов в России продолжает увеличиваться. Основными причинами этого, казалось бы, на первый взгляд противоречия являются особенности развития и отличительные черты российского Интернета. Наиболее высокие темпы роста интернет-магазинов наблюдались в 2000 году, когда российские предприниматели торопились занять свое место в Сети и смело открывали новые магазины. Переломить сильный положительный настрой российских предпринимателей одним разорением нескольких далеких от России американских dot.com-ов оказалось не так просто. К тому же необходимо заметить, что из 800 зарегистрированных в каталоге Magazine.ru (www.magazin.ru), в настоящее время реально действует (являются не просто рекламной страничкой в Рунете, а имеют хоть сколько-нибудь значительный оборот) около 300. Это небольшое количество магазинов можно разделить по группам товаров:

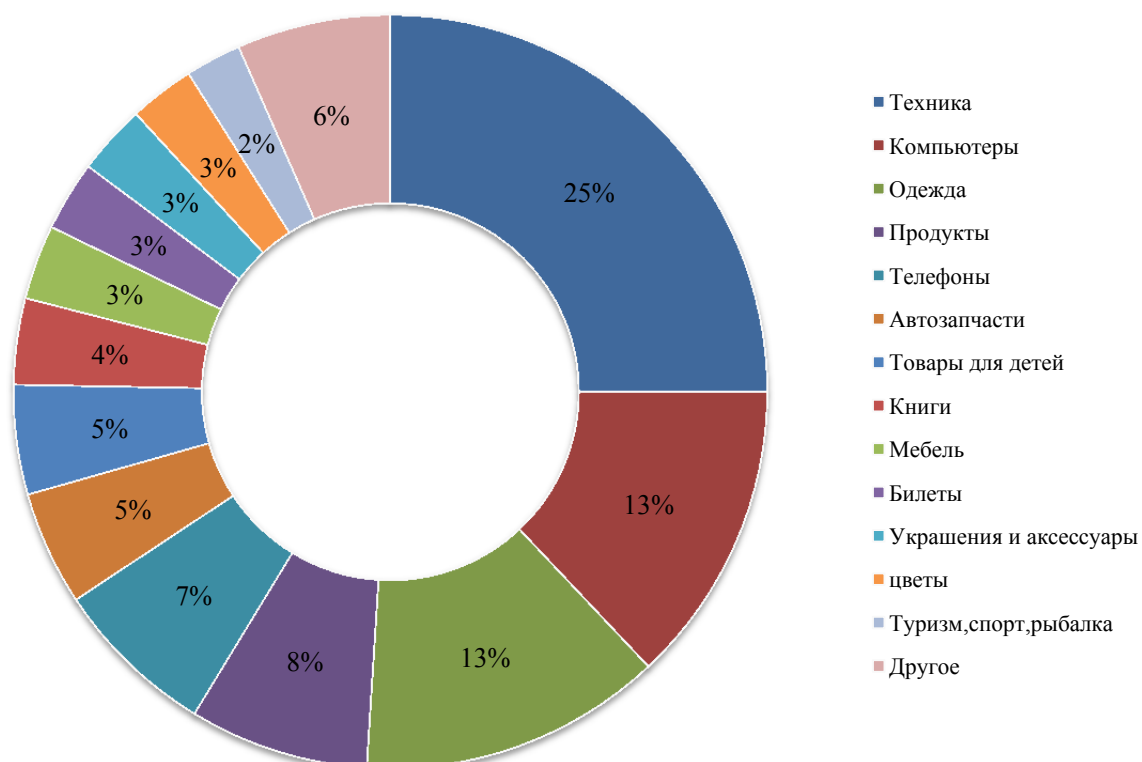


Рис. 3. Товарная структура российских интернет-магазинов

Источник: разработано авторами на основе данных с сайта <http://www.relga.ru/Environ/WebObjects>.

Самым популярным способом оплаты покупок в российских интернет-магазинах по-прежнему остается оплата наличными курьеру. Причинами этого являются невысокая степень распространения кредитных и дебетовых карт в России, недоверие со стороны покупателей к онлайн-способам оплаты. Такое отношение в свою очередь вызвано недоверием граждан к банковской системе вообще, нестабильностью экономической ситуации в стране, неурегулированностью организационных и правовых вопросов электронных платежей, неуверенностью в безопасности проведения транзакций через Интернет.

Способы оплаты покупок через Интернет можно разделить на три сегмента.

1. Оплата наличными:

- оплата наличными курьеру;
- наложенный платеж;
- телеграфный, почтовый перевод;
- банковский перевод через Сбербанк РФ.

2. Оплата кредитными картами VISA, EuroCard, MasterCard, JCB, DinersClub и т.п. через системы:

- ASSIST;
- CyberCash;
- CyberPlat;
- платежная система ЭЛИТ;
- при помощи системы Instant;
- ТЕЛЕБАНК;
- через систему ГРАДО.

3. Электронные деньги:

- WEBMoney;

Немногие из представленных выше способов оплаты прижились в России. Месячный оборот системы CyberCash, через которую проходит около 50% онлайн-платежей, по состоянию на апрель 2006 года составил 4.5 млн. руб., из которых 40% пришлось на зарубежные платежи. Количество клиентов системы по состоянию на сентябрь 2008 года составило свыше 2 млн. человек. Оборот WebMoney в апреле 2008 г составлял около 3.7 млн. долл [16, с. 50-56].

Таблица 4

Способы оплаты в российском сегменте электронной коммерции

Вид оплаты	Предлагается магазинами	Используется покупателями
Наличные	58%	50%
Кредитные карты	31%	30%
Прочие	11%	20%

Источник: разработано авторами на основе данных с сайта ГосКомСтат

Из таблицы видно, что далеко не во всех интернет-магазинах в 2008 г. можно было расплатиться при помощи онлайн-платежных систем. 2008 год показал, что различные способы онлайн-оплаты с одной стороны не внушают доверия клиентам интернет-магазинов (дополнительные издержки на транзакции, незащищенность, отсутствие удобной в обращении и охватывающей наибольшее количество торговых ресурсов платежной системы). С другой стороны далеко не все интернет-магазины предлагают такие способы оплаты.

Скорее всего, за последующие несколько лет, ситуация с перенесением платежей в Сеть кардинально не изменится. Основную часть платежей виртуальные магазины будут получать наличными при доставке. Возможно, увеличится доля оплаты кредитными и дебетовыми картами. При возрастающих оборотах и крупных покупках может встать вопрос об инкассации наличных средств от покупателя до магазина.

От этапа количественного роста и освоения возможностей сети Интернет Россия переходит к этапу профессионального использования этих возможностей и предоставления таких услуг электронной коммерции, как интернет-маркетинг и интернет-реклама. В кругах профессионалов и активных пользователей Интернета России 1998-1999 гг. [17] называют годами интернет-маркетинга. И это, пожалуй, так и есть, если иметь в виду заметное оживление деятельности на российском рынке web-дизайна, интернет-рекламы и интернет-маркетинга, достижение определенного профессионального уровня работ и предоставляемых услуг. Рост количества заключенных контрактов на десятки и сотни тысяч долларов позволяет сделать вывод о том, что Интернет привлекает все большее внимание крупного российского бизнеса. Средний бизнес его активно осваивает уже более двух лет, и многие фирмы уже имеют свои web-сайты.

Электронная коммерция в России находится сегодня даже не в процессе роста, а скорее в состоянии зачатия, что позволяет приписывать ей любые возможные перспективы.

Следует учесть, что прямой перенос западного опыта в Россию в отношении электронной коммерции, весьма затруднен. Здесь реализуется принципиально иной сценарий перехода к рынку – не в результате плавного развития, а в форме резкого скачка.

Рассмотрим табл. 5, показывающую наиболее активные регионы России участники электронной коммерции.

Таблица 5

Покупательная способность различных регионов России в 2012 году

Область	Покупательная способность области, в \$ США	Доля (в %)
Москва и МО	1720540,80	22,84%
С-Петербург и ЛО	428130,00	5,69%
Самарская	238082,40	3,16%
Тюменская	219510,80	2,91%
Иркутская	143925,60	1,91%
Пермская	139951,90	1,86%
Кемеровская	129739,60	1,72%
Ханты-Мансийский АО	105605,50	1,40%
Красноярская	98267,40	1,30%
Мурманская	86898,00	1,15%
Саха(Якутия)	66040,00	0,88%
Ямало-Ненецкий АО	43 010,00	0,57%
Сахалинская	33 490,80	0,44%
Карелия	31 783,20	0,42%
Камчатская	28 570,40	0,38%
Магаданская	12 348,00	0,16%
Коми-Пермятская	7 620,00	0,10%
Чукотская	2 619,00	0,03%
Остальные	3 998 666,60	53,08%
Россия, всего	7534800,00	100,00%

Источник: разработано авторами на основе данных с сайта <http://www.iworld.ru/>

По данным таблицы видно, что наиболее активными регионами являются наиболее экономически развитые регионы России, отсюда можно сделать вывод, что экономическая развитость региона

непосредственно влияет на число пользователей сети интернет и как следствие на количество пользователей задействованных в процессе электронной коммерции.

Естественной близкой аналогией является развитие рынка российского Internet-провайдерства. Несмотря на то, что провайдерство как бизнес сильно отличается от электронной коммерции, у них общий сегмент пользователей. 1998 год в российском Internet-сообществе можно назвать «годом разговоров» об электронной коммерции. В этот период состоялось несколько интересных конференций и семинаров по этой теме, активизировались Internet-магазины, было запущено в практическую эксплуатацию несколько интересных платежных систем [18].

Этот бум был вызван как западным ажиотажем вокруг электронной коммерции, так и желанием, наконец, найти способ зарабатывать деньги на российском Internete. Кроме этого, важным положительным моментом стало понимание устойчивости российского Interneta. Internet-провайдинг благополучно пережил все потрясения прошлогоднего кризиса, что позволяет рассматривать российский Internet как достаточно устойчивый сегмент, в который можно вкладывать деньги. Число пользователей Interneta в России быстро растет, и они образуют достаточно платежеспособную группу населения.

Т.О., в данной статье нами рассмотрены этапы развития электронной коммерции в России и в мире. Если в странах запада опыт использования и продвижения электронной коммерции описывается с точки зрения опыта и достижений, то в России все же с точки зрения проблематики данного вопроса.

Мы дали наиболее точное определение электронной коммерции и выделили сферы ее применения на современном этапе. Рассмотрели преимущества и недостатки различных моделей поведения в данной сфере, и дали их полное описание. Также, рассмотрели 8 основных категорий ведения бизнеса в интернете.

Можно с уверенностью констатировать, что сеть Интернета в России сейчас переживает настоящий бум. Количество пользователей WWW оценивается цифрой в 24 млн человек, количество web-сайтов – примерно в 12 000 000 и растет со скоростью более 140 сайтов в день. Начал складываться рынок рекламных услуг в Интернете. Наряду со студиями web-дизайна, которых только в Москве свыше 380 [13], выделились наиболее мощные баннерные сети, лидеры среди поисковых систем, а также серверы с высоким рекламным потенциалом. Безусловным лидером среди рейтинговых систем является Yandex. И при этом в каждом секторе появляются конкуренты, которые уже в ближайшем будущем, возможно, будут «дышать в затылок» лидерам.

Таким образом, можно с уверенностью утверждать, что процесс электронной коммерциализации России пошел и можно анализировать его перспективы и ставить цели. Глобальной задачей для российской электронной коммерции является накопление критической массы пользователей, инвестиций, технологий, по достижении которой процесс развития электронной коммерции станет самоподдерживающимся.

Литература:

1. Царев В.В., Кантарович А.А. Электронная коммерция. – СПб: 2006. – 320 с.
2. Эймор Д. Электронный бизнес. Эволюция и/или революция. – М.: Вильямс, 2001. – 320 с.
3. Россия обогнала США по эффективности электронной торговли // Российское информационное агентство. - www.lenta.ru
4. Козье Д. Электронная коммерция. – М.: Издательско-торговый дом «Русская редакция», 1999. – 288 с.
5. Electronic Commerce for Transition Economics in the Digital Age.UNCTAD, 2000. – [www.UNCTAD.com/Commerce for Transition Economics in the Digital Age](http://www.UNCTAD.com/Commerce%20for%20Transition%20Economics%20in%20the%20Digital%20Age)
6. Инджинян Р.О. Мировые тенденции развития электронной коммерции в сфере финансовых услуг. // Деньги и кредит, №1, 2006. – с. 63-67.
7. Юрасов А.В. Электронная коммерция: Учебное пособие – М.: Дело, 2003. – 480 с.
8. Балабанов И.Т. Электронная коммерция.– СПб: Питер, 2004.–336 с.
9. Моршавин Р.А. Использование мирового опыта в решении проблем регулирования электронной коммерции в России: Автореф. дис. канд. экон. наук. - М., 2006
10. Clarification on the application of the permanent establishment definition in e-commerce: changes to the commentary on the Model Tax Convention on Article 5 -[vuAv.oecd.org/dataoecd/46732/1923380.pdf](http://vuAv.oecd.org/dataoecd/46/732/1923380.pdf).
11. EC Recommendation 97/489/EC of 30/07/1997 concerning transactions by electronic payments and in particular the relationship between issuer and holder // O.J. 1997. L.208
12. Werner J. E-Commerce.CO.UK: Local Rules in a Global Net: Online Business Transactions and The Applicability of Traditional English Contract Law Rules // International Journal of Communications Law and Policy. 2000/2001. № 6. P.3-19.
13. Канторович А.А. Опыт применения систем электронной коммерции. - www.iworld.ru
14. Соколова А.Н. Геращенко Н.И. Электронная коммерция: мировой и российский опыт. – М.: Открытые системы, 2000. – 224 с.
15. Кобелев О.А., Резво Г.Я., Скиба В.А. Электронная коммерция. Учебное пособие / Под ред. Пирогова С.В. – М.: Изд. Дом «Социальные отношения». Издательство «Перспектива», 2003
16. Вартанова Е.Л. Новые проблемы и приоритеты цифровой эпохи // Информационное общество, № 3, 2005. – с. 50-56.
17. Соловенко Н. Компьютерные сделки и электронный оборот юридических документов // Компьютономика. № 5. 1998.

Захарюта А.А.
Омский филиал Финиуниверситета

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ НА ПРИМЕРЕ МОДЕЛИ РЕСТОРАНА

В статье исследуются пути оценки рисков инвестиционных проектов. В качестве самого проекта автор предлагает простую модель ресторана. Для оценки выгодности вложений оценены денежные потоки и чистая современная стоимость проекта. Далее работа описывает метод анализа сценариев и применение метода Монте-Карло с помощью компьютерной программы "Crystal Ball" для эффективной оценки риска.

This article discusses the ways of estimating the risks of investment projects. As a project a simple model of a restaurant is suggested by the author. Cash flows and net present value are calculated to decide, whether the project is profitable. The paper also describes scenario method and the application of the Monte Carlo method with the help of "Crystal Ball" computer program for the effective risk assessment.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: МЕТОД МОНТЕ-КАРЛО, МЕТОД СЦЕНАРИЕВ, ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ, РЕСТОРАН.

KEYWORDS: MONTE CARLO METHOD, SCENARIO METHOD, INVESTMENT RISK, RESTAURANT

Необходимым условием стабильного функционирования и развития экономики является эффективная инвестиционная политика, ведущая к увеличению объемов производства, росту национального дохода, развитию различных отраслей и предприятий. Но, анализируя эффективность тех или иных инвестиционных проектов, часто приходится сталкиваться с тем, что рассматриваемые при их оценке потоки денежных средств (расходы и доходы) относятся к будущим периодам и носят прогнозный характер. Неопределенность будущих результатов обусловлена влиянием как множества экономических факторов (колебания рыночной конъюнктуры, цен, валютных курсов, уровня инфляции и т. п.), не зависящих от усилий инвесторов, так и достаточного числа неэкономических факторов (климатические и природные условия, политические отношения и т. д.), которые не всегда поддаются точной оценке. Неопределенность прогнозируемых результатов приводит к возникновению риска того, что цели, поставленные в проекте, могут быть не достигнуты полностью или частично.

Мы в данной статье не будем подробно останавливаться на определении понятий "риск" и "неопределенность", а сразу перейдем к описанию той модели, с помощью которой будет оцениваться рискованность проекта. Постараемся оценить рискованность инвестиционной программы открытия ресторана за счет количественной оценки рисков на основе метода анализа сценариев, а затем с помощью имитационного моделирования (метода Монте-Карло).

Принцип работы будущего заведения: с 15:00 до 23:00 в режиме обычного ресторана, после 23:00 в режиме клуба-ресторана, вход в это время платный. Посетители имеют возможность слушать живую музыку. Опишем модель ресторана. Примерная оценка максимального числа посетителей в день - 240 человек. Причем посещаемость в день зависит от коэффициента загруженности. Пусть этот коэффициент в начале функционирования равен всего 30%. Столь низкий показатель обусловлен тем, что данный объект еще не будет обладать широкой известностью и популярностью среди местного населения города, поскольку он только появится на рынке услуг. Через квартал коэффициент будет равен 70%, через два квартала - 90%. Средний чек, по которому рассчитываются клиенты, 600 руб., а вход в вечернее время стоит 400 руб. Срок проекта условно равен 6 кварталам. Функционирование ресторана начинается с 3 квартала. Зная, кроме этого, цену начальных инвестиций и полные затраты на обеспечение деятельности ресторана за каждый месяц, можно посчитать NPV и оценить выгодность.

Итак, в качестве исходных величин (риск-переменные) для моделирования выступают: выручка от деятельности R_i и полные затраты C_i . В качестве интегрального показателя для поддержки принятия решения был выбран показатель – чистая современная стоимость проекта (NPV). Он показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того, как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта. Поскольку денежные платежи оцениваются с учётом их временной стоимости и рисков, NPV можно интерпретировать как стоимость, добавляемую проектом:

$$NPV = \sum_{i=1}^N \frac{R_i - C_i - (R_i - C_i) \cdot T}{(1 + r)^i} - I$$

где I – начальные инвестиции, r – норма дисконта, N – срок проекта, R_i – выручка от деятельности в i -ый квартал, C_i – полные затраты, включающие расходы на заработную плату, выплату процентов по кредиту, эксплуатационные расходы, T – ставка налога на прибыль.

Нужно решить, следует ли вкладывать средства в этот проект. Число, получаемое в числителе - его денежный поток. Под ним понимают поступления и выплаты денежных средств, связанные с реализацией этого проекта. Проект будет иметь немедленный ($t = 0$) отток денежных средств в виде начальных инвестиций (которые включают в себя регистрацию и лицензии, строительные-монтажные работы в помещении, закупку посуды, мебели, основных средств и т.д.). Приток денежных в виде доходов от функционирования начнется с открытия в начале третьего квартала. Динамика выручки и затрат представлена в таблице 1, расчет денежных потоков - в таблице 2. Ставка дисконтирования составляет 10 %. Приведенная стоимость (PV) рассчитана по каждому кварталу.

Таблица 1

Квартал	0	1	2	3	4	5
Выручка	0	0	3614400	8433600	16264800	16264800
Полные затраты	3495000	3495000	3900000	4500000	4650000	4650000

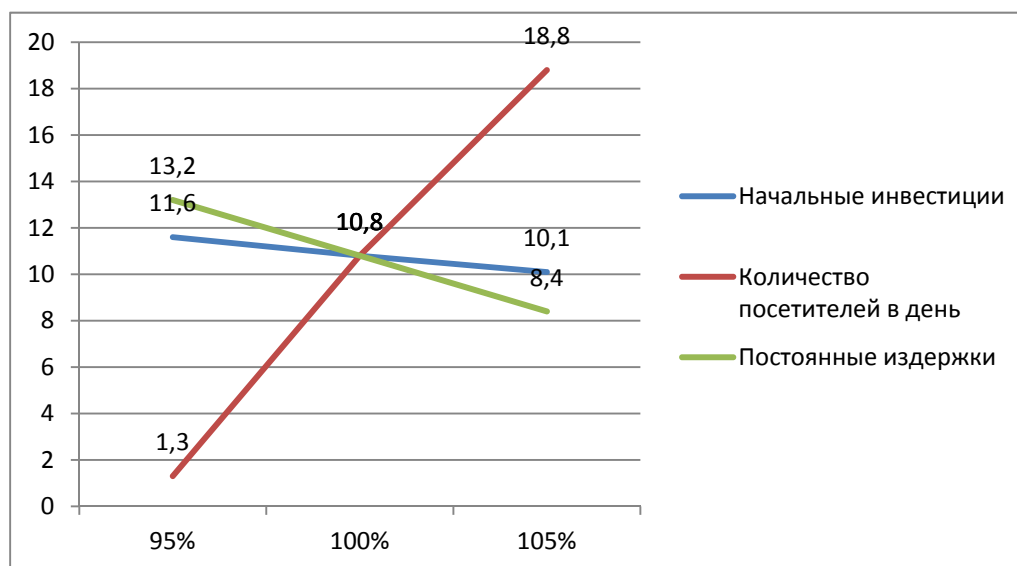
Таблица 2

Квартал	0	1	2	3	4	5
Денежный поток	-3495000	-3495000	-228480	3146880	9291840	9291840
Приведенная стоимость	-3495000	-3177272	-188826	2364298	6346452	5769502

Складываем приведенную стоимость за каждый квартал и отнимаем начальные инвестиции, равные 7168,360 тыс. руб. Получаем $NPV = 450,791$ тыс. руб. Поскольку NPV больше нуля, то было бы выгодно инвестировать в данный проект.

Однако существуют определенные риски, связанные с тем, что ресторан может посетить меньшее число человек или цены на ресурсы могут возрасти. Нами был рассмотрен лишь сценарий со средними значениями определенных факторов. Для оценки этих рисков посмотрим, как влияет варьирование таких факторов на внутреннюю норму доходности (IRR). IRR - это процентная ставка, при которой чистая приведенная стоимость (NPV) равна нулю. То есть это максимальное значение ставки, при котором проект еще не является убыточным. Чем она выше, тем, соответственно, инвестирование в него выгоднее.

Рис. 1



Например, возьмем в качестве неопределенного фактора количество посетителей в день (допустим, оно колеблется в пределах от 200 до 280 человек), стоимость аренды, входящей в полные затраты (в этом случае полные затраты в каждом месяце увеличиваются на 100 тыс. руб. либо уменьшаются на эту сумму) или начальные инвестиции (есть риск, что придется увеличить инвестиционные расходы на расширение мощностей помещения или, наоборот, удастся купить часть основных средств несколько дешевле - пусть сумма начальных инвестиций колеблется от 6800 тыс. руб. до 7536). Каждый из этих показателей влияет на чистую современную стоимость (NPV), следовательно, делают его более или менее выгодным. На рис. 1 изображено то, каким

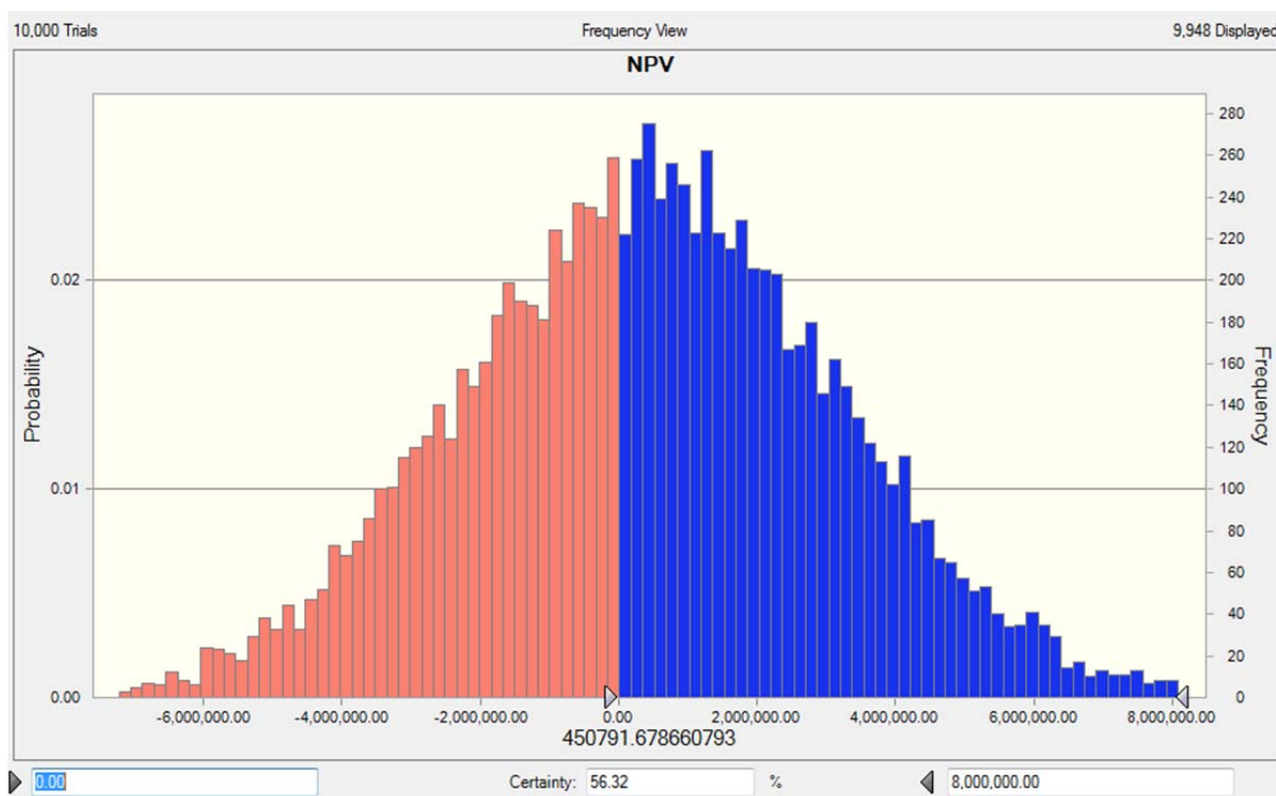
образом каждый из трех факторов влияет на IRR. По вертикали указаны значения IRR в процентах, по горизонтали - вариация неопределенного фактора.

Мы видим, что логика динамики соблюдается. С увеличением посетителей внутренняя норма доходности растет, с увеличением инвестиций и издержек она, наоборот, уменьшается. Данный график позволяет сделать вывод о наиболее критических факторах инвестиционного проекта, с тем, чтобы в ходе его реализации обратить на эти факторы особое внимание с целью сократить риск реализации инвестиционного проекта. Неудивительно, что количество посетителей оказалось столь критичным. Это число очень тяжело предугадать и проконтролировать. Поэтому стоит уделить больше внимания тому, чтобы уменьшить размах его значений. В случае, если бы другие два фактора были более изменчивы (например, в случае повышения накладных и непредвиденных расходов), их тоже следовало бы учесть. Так, в случае высокого колебания переменных расходов улучшить отношения с поставщиками, заключив долгосрочные контракты, позволяющие, возможно, снизить закупочную цену сырья.

Далее проведем имитационное моделирование с помощью программы «Crystal Ball». В качестве закона изменения исходных величин мы использовали нормальный закон распределения. Каждому параметру придали среднее значение и указали стандартное отклонение, разделив разницу верхнего и нижнего 90%-ных доверительных интервалов на длину его отрезка (3,29). Затем провели само имитационное моделирование, состоящее из 10000 экспериментов.

Полученная диаграмма (рис. 2) позволяет сказать, что вероятность принятия величиной NPV неотрицательного значения составляет всего 56,32%, что, пожалуй, недостаточно для принятия решения об инвестировании. Если придать, например, параметру "количество посетителей в день" меньшее среднее отклонение, то вероятность эта будет несколько выше. Это еще раз говорит о необходимости учета критических факторов. В качестве способов сокращения риска можно предложить тщательнее изучать потребности потребителей, временами менять рекламную политику, сменить рекламное агентство и т.д.

Рис. 2



Итак, в данной статье сделана попытка оценить риск простого инвестиционного проекта. Для этого были предложены два метода. Вторым, методом Монте-Карло, показал, что риск этого проекта составляет около 44%. Необходимо внедрять инновационные технологии в деятельность ресторана в целях повышения технологической эффективности, экономии ресурсов, уменьшения неопределенности факторов, а следовательно, уменьшения рискованности самого проекта.

НАЛОГОВОЕ БРЕМЯ И ЭЛАСТИЧНОСТЬ

Аннотация. Зависимость налогового бремени от эластичности

Ключевые слова: налоговое бремя, эластичность

Abstract. The dependence of the tax burden from elasticity

Keywords: the taxburden, elasticity

Эластичность – мера чувствительности одной переменной (например: спроса или предложения) к изменению другой (например: цены, дохода), показывающая, на сколько процентов изменится первый показатель при изменении второго на 1%.

Теория эластичности находит применение и при определении налоговой политики государства. Одним из важнейших источников доходов государственного бюджета являются косвенные налоги, которые включаются в цену производимого товара и которые в связи с этим ведут к повышению цены этого товара. После его продажи сумма денег, соответствующая сумме налога, поступает в бюджет и может использоваться для различных целей, например для развития социальной сферы государства.

Налоговая система – наиболее активный рычаг государственного регулирования социально-экономического развития. Проблема налогов как основного источника дохода бюджета государства всегда была актуальной.

Цель работы: Исследовать зависимость налогового бремени от эластичности, а именно:

1. Рассмотреть задачу с нахождением эластичности спроса в точке равновесия на графике.
2. Провести анализ налогового бремени экономических агентов с использованием коэффициентов эластичности спроса и предложения.
3. Исследовать зависимость частей налогового бремени покупателя и продавца.

Поскольку эластичность функций спроса и предложения имеет большое практическое значение как для понимания поведения потребителя или ценовой стратегии производителя, так и для анализа последствий экономической политики государства, в частности политики налогообложения, рассмотрим вопрос распределения налогового бремени, используя средства дифференциального исчисления.

Известно, что введение налогов на товары различным образом сказывается на налоговых выплатах продавца и покупателя. Проанализируем изменение динамики рыночного равновесия под влиянием косвенного налога, например акциза (налога с продаж) на табачные изделия.

С использованием графической модели рыночного равновесия продемонстрируем ситуацию на рынке продаж товара, облагаемого налогом, где D и S кривые спроса и предложения (рис. 1).

Предположим, что акциз формально взимается с продавца и не зависит от объема товара. Тогда введение налога в размере t ден. ед. с 1 единицы товара приводит к сдвигу кривой предложения S на величину налога вверх в положение S_1 что обуславливает повышение цены для покупателя (p_1) и снижение после вычета налога для продавца (p_2). Новое рыночное равновесие – точка E_1 , в которой стоимость 1 единицы продукции увеличивается от p_0 до p_1 , а объем продаж уменьшается от q_0 до q_1 (рис. 1).

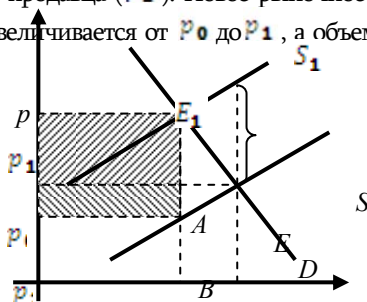


Рис. 1 Динамика рыночного равновесия под влиянием косвенного налога в случае формального налогоплательщика

Анализ нал... использованием коэффициентов эластичности спроса и предложения.

Поскольку размер налоговой ставки $t = p_1 - p_2$, то покупатель будет переплачивать ден. ед. за 1 единицу продукции, а продавец в виде уплаты налога – $(p_0 - p_2)$ ден. ед. При этом величина налогового бремени составляет:

- площадь прямоугольника ;
- площадь прямоугольника F .

В этом случае суммарные поступления в бюджет составляют:

- площадь прямоугольника $p_2 p_1 E_1 B$.

Утверждение. Отношение частей налогового бремени покупателя и продавца обратно пропорционально отношению коэффициентов эластичности спроса и предложения.

Докажем данное утверждение.

Если мы знаем функцию зависимости между экономическими показателями x и y : $y = y(x)$, то

$$E_x(y) = \frac{x}{y} \cdot y'$$

. Но в практической деятельности эта зависимость, как правило, не известна. Но дана связь между x и y в виде табличных значений:

y	y_1	y_2	y_3	...	y_n
x	x_1	x_2	x_3	...	x_n

В этом случае

$$\frac{y_2 - y_1}{y_1} \quad \text{- процентное изменение } y \text{ в точке } y_1$$

$$\frac{x_2 - x_1}{x_1} \quad \text{- процентное изменение } x \text{ в соответствующей точке } x_1$$

Рассматривая отношение частей налогового бремени

$$\frac{q_0 - q_1}{p_1 - p_0} \cdot \frac{p_0}{q_0}$$

Тогда, исходя из определения эластичности

$$E_{x_1}(y) = \frac{y_2 - y_1}{y_1} \cdot \frac{x_2 - x_1}{x_1}$$

Таким образом, мы доказали, что отношение частей налогового бремени покупателя и продавца обратно пропорционально отношению коэффициентов эластичности спроса и предложения. Данное положение демонстрирует математическое подтверждение одного из теоретических положений экономической науки о распределении налогового бремени: *большая доля налогового бремени падает на экономического агента с меньшей эластичностью.*

Рассмотрим графическую модель данного утверждения. При эластичном спросе повышение цены приводит к тому, что потребители сокращают закупки данного товара, и большая часть налогового бремени ложится на продавца, выплаты которого соответствуют площади нижнего прямоугольника (рис. 2). При неэластичном спросе цена на товар значительно увеличивается и большую часть налогового бремени платит покупатель, что иллюстрируется площадью верхнего прямоугольника (рис. 3).

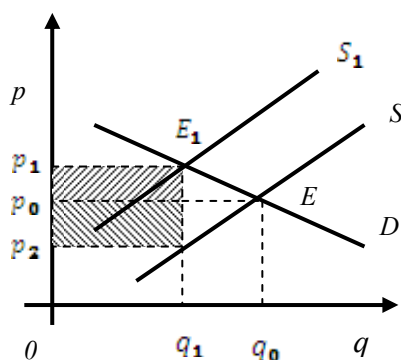


Рис. 2. Налоги и эластичный спрос

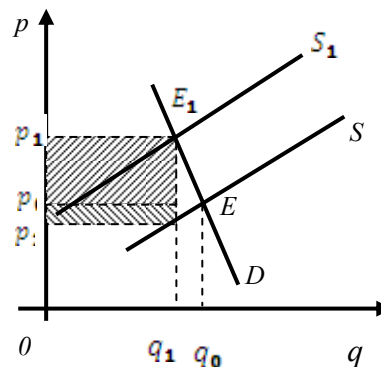


Рис. 3. Налоги и неэластичный спрос

Эластичность спроса интересует не только продавцов и покупателей но и государственные органы, прежде всего налоговую систему, так как необходимо знать, каким образом может повлиять повышение или понижение налоговых ставок на изменение спроса, что в конечном счете скажется на сокращении или увеличении налоговых поступлений в бюджет. В данном случае речь

--

идет о связи косвенных налогов, или налогов, которые включаются в цены товаров от эластичности.

Список литературы:

1. Бурмистрова Н.А. Сборник прикладных математических задач для студентов экономических вузов: учебное пособие / Н.А. Бурмистров. – Омск: Издат. Дом «Наука», 2011. – 140 с.

Кондикова А.В., Забудский Г.Г.
Омский филиал Финиуниверситета

О ПРИМЕНЕНИИ КРИТЕРИЯ ОЖИДАЕМОГО ЗНАЧЕНИЯ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Одним из основных направлений объективного обоснования альтернатив при принятии решений является использование компьютерных информационных технологий, базирующихся на математических моделях. Модели – это основа использования компьютеров в практике управления. Применяя модели можно определять характеристики различных объектов, предсказывать их поведение. Используется способность математики создавать абстракции, оперировать ими, изучать их особенности и закономерности. Именно поэтому математические методы можно применять в различных науках. Иммануил Кант сказал, что наука тем более заслуживает названия науки, чем больше в ней математики.

С появлением компьютеров бурно развивается математическое моделирование и применение математических методов в различных областях [1-3]. Под математическим моделированием подразумевается процесс установления соответствия реальному объекту математического объекта, отражающего цели моделирования. Научной основой для создания моделей является системный анализ. Системный анализ предполагает рассмотрение объекта как целого, состоящего из частей и выделенного из окружающей среды. Это позволяет выявить его важные стороны, характеристики, элементы, необходимые для построения системы управления объектом [1].

В теории принятия решений используются «разумные» процедуры выбора наилучшей из возможных альтернатив. «Качество» выбранного решения зависит от правильности выбора данных (репрезентативности) и применения соответствующих методов их обработки. С этой точки зрения процесс принятия решений может принадлежать к одному из трёх возможных условий: принятие решений в условиях определенности, риска и неопределенности. В докладе будут отмечены варианты использования критерия ожидаемого значения, который часто применяется если решение принимается в условия риска. В этом случае стоимости альтернативных решений обычно описываются вероятностными распределениями. По этой причине принимаемое решение основывается на использовании критерия ожидаемого значения, в соответствии с которым альтернативные решения сравниваются с точки зрения максимизации ожидаемой прибыли или минимизации ожидаемых затрат.

Пусть критерий ожидаемого значения сводится к максимизации ожидаемой (средней) прибыли от инвестиций. В данном случае предполагается, что прибыль, связанная с каждым альтернативным решением, является случайной величиной. Каждая альтернатива описывается вероятностями наступления событий и частными значениями, соответствующими этим событиям. Например, можно рассматривать два события на фондовой бирже: повышение и понижение котировок акций. Они часто называются состояниями природы, возможные реализации которых являются случайными событиями. В общем случае задача принятия решений может включать n состояний природы и m альтернатив. Если p_j – вероятность j -го состояния природы, а a_{ij} – платёж, связанный с принятием решения i для состоянии природы j , ($i = 1, \dots, m$; $j = 1, \dots, n$), то ожидаемый платёж для этого решения вычисляется в виде $MV_i = a_{i1}p_1 + a_{i2}p_2 + \dots + a_{in}p_n$, $i = 1, \dots, m$. Наилучшим решением (*) будет то, которому соответствует $MV_* = \max_i \{MV_i\}$ если платёж в задаче является доходом (прибылью).

В приведенном ниже примере рассматривается простая ситуация, связанная с принятием решения при наличии конечного числа альтернатив и точных значений доходов. Предположим, что можно вложить на фондовой бирже 10000 единиц в акции одной из двух компаний А или В. Акции компании А являются рискованными, но могут принести 50% прибыли от суммы инвестиции на следующий год в случае благоприятных условий, т.е. 5000 ед. Если условия будут неблагоприятными, то сумма инвестиции может обесцениться на 20%, т.е. на 2000 ед. Компания В обеспечивает безопасность инвестиций с 15% прибыли (1500 ед.) в условиях повышения котировок и только 5% в условиях понижения котировок (500 ед.). Аналитические публикации с вероятностью 40% прогнозируют повышение котировок и вероятностью 60% – понижение котировок. В какую компанию следует вложить деньги? В данном примере $m = n = 2$.

Ожидаемая прибыль за год для каждой из двух альтернатив следующая. Для акций компании А: $5000 \times 0,4 + (-2000) \times 0,6 = 800$; для акций компании В: $1500 \times 0,4 + 500 \times 0,6 = 900$. Решением, основанным на этих вычислениях, является покупка акций компании В.

Приведем модификацию критерия ожидаемого значения. Она состоит в определении апостериорных вероятностей Байеса повышения и понижения котировок на основе дополнительной информации. Распределение вероятностей, которые используются при формулировке критерия ожидаемого значения, получаются, как правило, из накопленной ранее информации. В некоторых случаях оказывается возможным модифицировать эти вероятности с помощью текущей информации, которая обычно основывается на исследовании выборочных (или экспериментальных) данных. Получаемые при этом вероятности называют апостериорными (байесовскими), в отличие от априорных, полученных из исходной информации.

Покажем на примере как можно модифицировать вероятности так, чтобы воспользоваться новой информацией, содержащейся в апостериорных вероятностях. В примере выше априорные вероятности 0,4 и 0,6 повышения и понижения котировок акций на бирже были определены из наличных публикаций. Предположим, вместо того чтобы полностью полагаться на эти публикации, можно получить дополнительную консультацию у фирмы, которая хорошо разбирается в вопросах, касающихся фондовой биржи. Фирма высказывает общее мнение «за» и «против» инвестиций. Это мнение в дальнейшем определяется количественно следующим образом. При повышении котировок мнение с 90% «за», при понижении оно уменьшается до 50%. Каким образом можно извлечь пользу из этой дополнительной информации?

Мнение фирмы фактически представляет условные вероятности «за» и «против» при заданных состояниях природы в виде повышения и понижения котировок. Обозначим:

мнение «за» – v_1 ;

мнение «против» – v_2 ;

повышение котировок – u_1 ;

понижение котировок – u_2 .

Тогда решения фирмы можно записать в виде вероятностных соотношений:

$$P\{v_1/u_1\} = 0,9; P\{v_1/u_2\} = 0,1;$$

$$P\{v_2/u_1\} = 0,5; P\{v_2/u_2\} = 0,5.$$

С помощью этой дополнительной информации задача выбора решения формулируется следующим образом: если мнение фирмы «за», или «против», то акции какой компании следует покупать *A* или *B*?

Для оценки альтернатив необходимо вычислить апостериорные вероятности с учётом дополнительной информации, содержащейся в рекомендациях фирмы, с помощью следующих действий. Вычисляем вероятности совместного свершения событий мнений фирмы и повышения (понижения) котировок.

$$P\{v_j u_i\} = P\{v_j/u_i\}P\{u_i\} \text{ для всех } i \text{ и } j.$$

$$P\{v_1 u_1\} = 0,36; P\{u_1 v_2\} = 0,04;$$

$$P\{v_1 u_2\} = 0,3; P\{v_2 u_2\} = 0,3.$$

Далее вычисляем абсолютные вероятности.

$$P\{v_j\} = \sum_i P\{u_i v_j\} \text{ для всех } j.$$

$$P\{v_1\} = 0,66; P\{v_2\} = 0,34.$$

Определяем искомые апостериорные вероятности по формуле

$$P\{u_i/v_j\} = \frac{P\{v_j u_i\}}{P\{v_j\}}$$

$$P\{u_1/v_1\} = 0,545; P\{u_1/v_2\} = 0,118;$$

$$P\{u_2/v_1\} = 0,455; P\{u_2/v_2\} = 0,882.$$

Они отличаются от исходных априорных вероятностей. Теперь можно оценить альтернативные решения, основанные на ожидаемых платежах при новых вероятностях.

Мнение «за». Доход акций компании А: $5000 \times 0,545 + (-2000) \times 0,455 = 1815$. Доход от акций компании В: $1500 \times 0,545 + 500 \times 0,455 = 1045$. Решение: инвестировать в акции компании А.

Мнение «против». Доход от акций компании А: $5000 \times 0,118 + (-2000) \times 0,882 = 1174$. Доход от акций компании В: $1500 \times 0,118 + (-2000) \times 0,882 = 618$. Инвестиции в акции компании А.

Для демонстрации других возможностей применения критерия ожидаемого значения рассмотрим ситуации, в которых плата является математической функцией альтернативных решений. Продемонстрируем это на примере.

Компания использует парк из C грузовых автомобилей и планирует периодический профилактический ремонт автомобилей. Заданы вероятности поломки автомобилей по истечении определенного числа месяцев после профилактического ремонта.

Случайная поломка одного грузового автомобиля обходится компании в r единиц, а планируемый профилактический ремонт в S единиц. Необходимо определить оптимальный период (в месяцах) между планируемыми профилактическими ремонтами.

Обозначим через N искомое число месяцев между профилактическими ремонтами. На протяжении N месяцев могут иметь место два вида расходов: 1) затраты, связанные с устранением поломки автомобиля на

протяжении $N - 1$ месяцев и 2) затраты на профилактический ремонт в конце. Затраты второго вида (профилактический ремонт) составляют CS единиц. Затраты, связанные с устранением поломок автомобилей основываются на среднем количестве автомобилей, вышедших из строя на протяжении первых $N - 1$ месяцев. Здесь два состояния по истечении месяца t : поломка автомобиля с вероятностью p_t и её отсутствие с вероятностью $1 - p_t$. Следовательно, ожидаемое число поломок по истечении месяца t равно количеству автомашин в парке, умноженному на соответствующую вероятность p_t , т.е. cp_t . Тогда ожидаемое общее число сломавшихся автомобилей на протяжении первых $N - 1$ месяцев представляется в виде суммы соответствующих величин для каждого месяца в отдельности, т.е. $c(p_1 + p_2 + \dots + p_{N-1})$. Обозначив через $M(N)$ общую ожидаемую стоимость между профилактическими ремонтами, имеем следующее: $M(N) = cs + rc(p_1 + p_2 + \dots + p_{N-1})$.

Задача выбора решения компанией сводится таким образом к определению длины цикла N , которая минимизирует общие ожидаемые затраты за один месяц $M(N)/N$. Найти минимум этой функции трудно осуществить аналитически. Вместо этого можно использовать табличную форму нахождения решения, т.е. вычислить значения функции для каждого количества месяцев и выбрать минимальное значение. Например, для $c = 20$ и стоимости профилактики $s = 50$ единиц, ремонта случайной поломки $r = 200$ единиц, вектора вероятностей поломки для 12 месяцев (0,05; 0,07; 0,1; 0,13; 0,18; 0,23; 0,33; 0,35; 0,5; 0,5; 0,5; 0,5) решением будет период равный 4 месяцам.

В заключении отметим, что в данной работе рассмотрена небольшая часть вариантов применения критерия ожидаемого значения. Даже такой небольшой обзор областей его использования позволяет судить о его значительных возможностях при принятии, например, оптимальных решений. Отметим также, что для некоторых из рассмотренных вариантов задач полезным будет использовать деревья решений.

Список литературы

1. Романов, А.Н. Информационные системы в экономике: учебное пособие/ А.Н. Романов, Б.Е. Одинцов// М.: Вузовский учебник. - 2008.
2. Забудский, Г.Г. Математическое моделирование в экономике: учебное пособие/ Г.Г. Забудский, // Омск: Изд-во ОмГУ. - 2008. – 91 с.
3. Таха, Х.А. Введение в исследование операций: пер. с англ. / Х.А. Таха// М.: Изд-во: Издательский дом "Вильямс". - 2001.

Кондикова А.В., Мещеряков В.А.
Омский филиал Финуниверситета

ОПТИМИЗАЦИЯ ПАРАМЕТРОВ МОДЕЛЕЙ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ С ПОМОЩЬЮ ГЕНЕТИЧЕСКОГО АЛГОРИТМА

При формировании торговых стратегий на рынке FOREX часто применяются эвристические методы, основанные на техническом анализе финансовых показателей и на механическом сглаживании временных рядов. Для выявления тренда показателей применяются модели временных рядов: простые скользящие средние (SMA), экспоненциальные скользящие средние (EMA). Они могут быть использованы в качестве сигнальных линий, и их уровни учитываются при принятии решений (открытие/закрытие сделок купли/продажи). Параметрами скользящих средних являются длины интервалов сглаживания (количество периодов), выбор значений которых далеко не всегда очевиден. Количество периодов влияет на вид сигнальной линии и на эффективность торговой стратегии в целом. Решение задачи полным перебором всех возможных значений количества периодов занимает длительное время и не позволяет использовать стратегию в реальном времени.

В данной работе исследована эффективность торговой стратегии, учитывающей информацию о дневных D и часовых H ценах на рынке FOREX. По ряду дневных цен строится простая скользящая средняя SMA по n периодам. По ряду часовых цен строятся экспоненциальные скользящие средние: EMA1 по a периодам и EMA2 по b периодам. По временному ряду разностей EMA1–EMA2 строится экспоненциальная скользящая средняя EMA3 по c периодам. Точки пересечения перечисленных сигнальных линий используются в стратегии для открытия и закрытия сделок купли и продажи. По каждой сделке вычисляется результат – положительная или отрицательная разница между ценой открытия и закрытия. Для выбранного интервала наблюдений вычисляется суммарный результат F всех совершенных сделок, характеризующий эффективность стратегии.

Цель работы заключается в решении задачи оптимизации параметров скользящих средних: n, a, b, c . Критерием оптимизации является максимальный суммарный результат сделок $F(n, a, b, c)$. Ограничение целочисленности и положительности накладывается на переменные n, a, b, c , а также есть ограничение на

величину этих переменных, не превышающую длины временного ряда. Кроме того, должно выполняться условие $a \neq b$. В качестве программной платформы решения задачи оптимизации выбрана среда MATLAB.

Вычисление скользящих средних в MATLAB реализовано с помощью функции `filter`, осуществляющей фильтрацию, т.е. механическое сглаживание временных рядов, в соответствии с заданной передаточной функцией (ПФ) фильтра. Файл-функции на языке MATLAB выглядят следующим образом:

```
% вычисление простой скользящей средней по n периодам
function y = sma(x, n)
    a = 1; % знаменатель ПФ фильтра
    b = ones(1, n) ./ n; % числитель ПФ фильтра
    y = filter(b, a, x);
    y(1:(n-1)) = x(1:(n-1)); % несглаженный участок в начале
end

% вычисление экспоненциальной скользящей средней по n периодам
function y = ema(x, n)
    alpha = 2 / (n+1); % параметр сглаживания
    a = [1 (alpha-1)]; % знаменатель ПФ фильтра
    b = alpha; % числитель ПФ фильтра
    zi = x(1)*(1-alpha); % начальные условия
    y = filter(b, a, x, zi);
end
```

На языке MATLAB реализована программная функция, вычисляющая суммарный результат сделок, т.е. значение целевой функции задачи.

Выбор метода решения задачи оптимизации зависит от вида целевой функции, количества переменных, наличия, количества и вида ограничений [1]. График целевой функции, точнее, локальной тенденции $F(a, b)$ показывает, что целевая функция является стохастической (рис. 1). Для решения такой задачи применение методов, основанных на вычислении производных целевой функции, не является эффективным. Лучшего результата можно добиться, применяя методы прямого поиска или генетические алгоритмы.

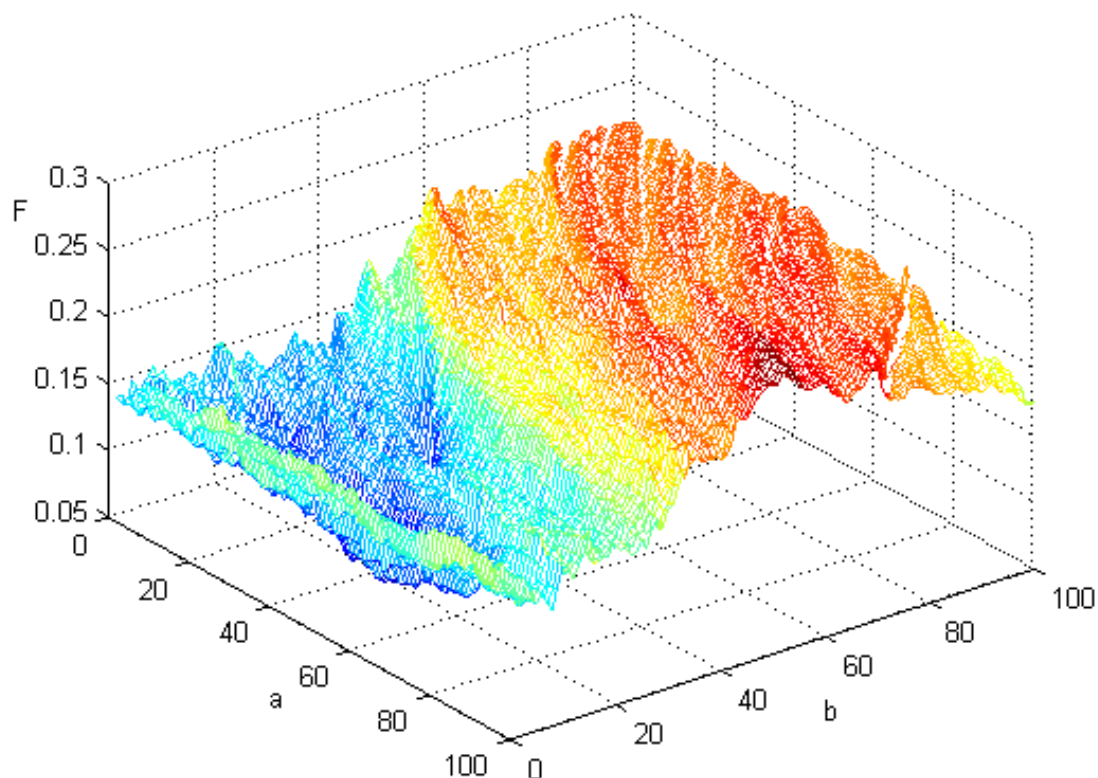


Рис. 1. Суммарный результат сделок в зависимости от параметров моделей рядов

Математический аппарат генетических алгоритмов (ГА) дает возможность выполнения оптимизации в случае, если критерий выражен нелинейной, недифференцируемой функцией, имеющей локальные

экстремумы. В отличие от классических алгоритмов оптимизации, ГА, являясь алгоритмами прямого поиска, не требуют определения градиента функции и производных более высокого порядка [2].

Генетический алгоритм – это метод для решения задач оптимизации, который представляет собой аналогию биологического процесса эволюции, основанного на естественном отборе и генетическом наследовании [2]. При реализации ГА используется множество особей (индивидуумов), называемое популяцией, которое неоднократно модифицируется в процессе решения задачи. При этом новая популяция допустимых решений формируется на основе операторов, заимствованных из генетики: скрещивания, мутации, а также выбора лучших представителей предыдущего поколения.

Преимуществом ГА по сравнению с традиционными методами оптимизации является то, что он выполняет поиск решения, исходя из множества (популяции) точек. Вследствие применения оператора скрещивания (crossover) наиболее приспособленных особей рассматриваются самые перспективные в смысле приближения к оптимальному значению участки области поиска. Случайные изменения отдельных особей при выполнении оператора мутации (mutation) позволяют получать индивидуумы с новыми свойствами. Кроме того, лучшие (elite) представители без изменения переходят в следующее поколение, поэтому каждое новое поколение содержит более высокое соотношение характеристик, присущих лучшим особям предыдущего поколения, распространяемое далее по всей популяции. В результате этого популяция эволюционно сходится к оптимальному решению [2–5].

Генетический алгоритм реализован с помощью m-файла – сценария, работающего с функциями пакета MATLAB Global Optimization Toolbox [3]. Сценарий устанавливает необходимые опции и осуществляет контроль выполнения оптимизации. Поскольку функции MATLAB Global Optimization Toolbox позволяют решать только задачи на минимум, введена новая целевая функция GoalFun (функция приспособленности в генетическом алгоритме). Это суммарный результат сделок с обратным знаком, т.е. $-F(n, a, b, c)$. Поиск минимума функционала выполняется программной функцией ga, а создание структуры опций генетического алгоритма – программной функцией gaoptimset [3–5].

Ниже приведен фрагмент программы оптимизации, реализующий подготовку и решение задачи оптимизации средствами MATLAB Global Optimization Toolbox. При вызове солвера (процедуры оптимизации) десятый аргумент указывает на целочисленность всех четырех переменных в задаче оптимизации. Начальная популяция ГА формируется с использованием генератора случайных чисел, поэтому при запуске на одном тестовом примере алгоритм может находить различные оптимальные решения и выполнять разное количество шагов.

```
% Постановка задачи оптимизации
% n - число периодов для построения простой скользящей средней SMA D
% a - число периодов для экспоненциальной скользящей средней EMA1
% b - число периодов для экспоненциальной скользящей средней EMA2
% c - число периодов для экспоненциальной скользящей средней EMA3
% X = [a; b; c; n] вектор переменных (особь)

% граничные условия
lb = [2; 2; 2; 2]; % нижняя граница X
abcub = length(H)-1;
ub = [abcub; abcub; abcub; (length(D)-1)]; % верхняя граница X

% Настройки параметров генетического алгоритма оптимизации
options = gaoptimset(@ga); % структура параметров
options.Display = 'iter'; % вывод результатов
% размер популяции (количество решений X на каждом шаге оптимизации)
options.PopulationSize = 25;
options.PopInitRange = [1; 50]; % начальный диапазон переменных
options.TolFun = 1e-12; % сходимости при вычислении целевой функции
options.TolCon = 1e-12; % сходимости при вычислении ограничений
options.Generations = 500; % число шагов алгоритма (поколений)
% доля особей в поколении, полученных путем скрещивания
options.CrossoverFraction = 0.6;
% доля особей, участвующих в обмене между группами
options.MigrationFraction = 0.6;
% количество элитных особей, переходящих в новое поколение
options.EliteCount = 6;
% вызов солвера
[x, fval] = ga(@GoalFun, 4, [], [], [], [], lb, ub, [], [1;2;3;4], options)
fmax = -fval; % поскольку решается задача на максимум
```

Для поиска оптимальных параметров моделей временного ряда в тестовом примере потребовалось в среднем 60 итераций алгоритма (поколений особей), количество вычислений целевой функции – примерно 1500. Одно из оптимальных решений (наилучшая особь) $X=(4; 8; 2; 29)$. Значение максимального суммарного результата сделок $F=0,5481$, найденное с помощью ГА, близко к значению, полученному на тестовом примере полным перебором решений X .

Процедура поиска параметров моделей временных рядов, разработанная с применением инструментария глобальной оптимизации MATLAB, может быть использована в среде MATLAB, в виде независимого приложения или в составе других программных продуктов.

Список литературы

1. Мещеряков В. А., Денисов В. П., Денисова Л. А. Введение в методы математического программирования. Компьютерный практикум в среде MATLAB: Учебное пособие. – Омск: Полиграфический центр КАН, 2013. – 142 с.
2. Рутковская Д., Пилиньский М., Рутковский Л. Нейронные сети, генетические алгоритмы и нечеткие системы. М.: Горячая линия–Телеком, 2006.
3. MATLAB Global Optimization Toolbox User's Guide. – MathWorks Inc: 2011. – 539 p.
4. Денисова Л. А., Мещеряков В. А. Автоматизация параметрического синтеза системы регулирования с использованием генетического алгоритма // Автоматизация в промышленности. – 2012. – № 7. – С. 34–38.
5. Раскин Е. М., Денисова Л. А., Мещеряков В. А. Автоматизация проектирования системы регулирования с использованием генетического алгоритма оптимизации // Промышленные АСУ и контроллеры. – 2012. – № 7. – С. 8–14.

Корнюшин С.Я., Щукин В.В. Алексенко Н.В.
Омский филиал ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»
(Россия, г. Омск)

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЗАВИСИМОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ОТ РАСПОЛОЖЕНИЯ ТОРГОВЫХ ТОЧЕК

Аннотация. В реальной жизни мы часто встречаем рынки монополистической конкуренции. Главной характеристикой рынка монополистической конкуренции является дифференциация продукта. В данной работе мы предлагаем рассмотреть модель «линейного города» Хотеллинга.

Ключевые слова: монополистическая конкуренция, модель Хотеллинга.

Modeling pricing depending on the location of outlets

Abstract. In real life, we often encounter markets monopolistic competition. The main characteristic of the market of monopolistic competition is product differentiation. In this paper, we propose to consider Hotelling's "linear city model".

Keywords: monopolistic competition, Hotelling's model.

В экономической теории существует несколько типов рыночных структур: совершенная конкуренция, монополия, олигополия, монополистическая конкуренция. Однако крайние типы рынков, такие как монополия и совершенная конкуренция встречаются довольно редко. В реальной жизни мы чаще встречаем рынки монополистической конкуренции. Одной из причин этого является рост сектора услуг, который и является ярчайшим примером монополистической конкуренции.

Собственно, главной характеристикой рынка монополистической конкуренции является дифференциация продукта. Причем разница товаров разных производителей, зачастую, не существенна – и может заключаться в различии упаковок, брендов или расположения торговой точки. Именно на последний случай в данной работе мы хотели бы обратить внимание.

Пространственная дифференциация играет, действительно, значительную роль на рынке. Легко представить, как местный продуктовый магазин становится монополистом по отношению к престарелой группе потребителей. Поэтому цель данной работы проанализировать фактор расположения торговой точки на размер цены и объем продаж фирм на рынке монополистической конкуренции.

В качестве рассматриваемой модели мы предлагаем остановиться на модели «линейного города» Хотеллинга. Введем следующие предпосылки:

- 1) пусть плотность распределения города вдоль его главной улицы равномерная;
- 2) пусть единица товара востребуется в единицу времени на каждой условной единице протяженности линии главной улицы города;
- 3) пусть предпочтения потребителей товара могут различаться только от одного показателя - от транспортных расходов на доставку товара и транспортные издержки на доставку товара из любого из рассматриваемых магазинов до места назначения составляют t денежных единиц на единицу пути;

- 4) для наглядности абстрагируемся от наличия возможных издержек производства и реализации товара и будем считать, что они равны нулю;
- 5) предположим, что менеджеры магазинов назначают цены и выбирают уровень объем-продаж, исходя из условия максимизации своей прибыли.



Пусть p_A – цена в магазине А, q_A – объем в магазине А;

p_B – цена в магазине В, q_B – объем в магазине В.

$$L = a + x + y + b$$

Положим, что цена магазина А выше, чем цена магазина В. ($p_A > p_B$) Для того, чтобы магазин А имел спрос на рынке, цена его товара должна превышать цену товара магазина В не более чем на сумму транспортных расходов, $p_A - p_B \leq t(L - a - b)$. Однако, вероятней всего, цена магазина А будет несколько ниже, чем сумма цены магазина В и транспортных расходов, $p_A - p_B < t(L - a - b)$.

Каждый из магазинов будет иметь монопольную власть на некотором участке улицы. Магазин А будет иметь монопольную власть на участке a , магазин В, соответственно, на участке b . Оставшаяся часть улицы длиной $(L - a - b)$ окажется зоной конкурентного обслуживания и будет поделена магазинами в зависимости от соотношения цен, т.е. найдется такая точка безразличия Е, которая станет границей этих зон. В нашем примере пусть магазин обслуживает клиентов с участка x , а магазин В с участка y .

Стоимость товара, состоящая из цены и транспортных расходов, в точке безразличия у обоих магазинов должна быть одинаковой. $(p_A + tx = p_B + ty)$ Длина улицы равна L или сумме всех ее участков, т.е. $(a + b + x + y)$.

Составим систему уравнений:

$$\begin{cases} p_A + tx = p_B + ty \\ a + x + y + b = L \end{cases}$$

Найдем решение системы:

$$x = \frac{1}{2}(L - a - b) + \frac{1}{2t(p_B - p_A)} \quad (1)$$

$$y = \frac{1}{2}(L - a - b) + \frac{1}{2t(p_A - p_B)} \quad (2)$$

Таким образом, зоны влияния магазинов представляют собой функции, зависящие от цен обоих производителей, а также транспортных расходов.

Согласно четвертой предпосылке издержки производства и реализации товара отсутствуют, отсюда следует, что прибыль определяется как произведение цены на объем товара:

Согласно первой и второй предпосылкам объем продукции каждого магазина может быть рассчитан как:

$$q_A = a + x;$$

$$q_B = b + y.$$

Учитывая (1) и (2) прибыль равна:

Каждый магазин будет стараться максимизировать прибыль (5 предпосылка) путем выбора оптимальной цены на свой товар при фиксированной цене конкурента. Необходимое условие экстремума определяет равенство нулю первых частных производных функции прибыли каждого магазина по его цене.

Отсюда находим оптимальные цены товаров для каждого магазина:

$$p_{1A}^* = t(L + (a - b)/3)$$

$$p_{1B}^* = t(L + (b - a)/3)$$

Достаточное условие экстремума: , т.е. найденные значения цен соответствуют максимуму прибыли. Далее можем найти оптимальные размеры зон обслуживания покупателей:

$$x^* = \frac{1}{2\left(L - \frac{5a + b}{3}\right)}$$

$$y^* = \frac{1}{2\left(L - \frac{a + 5b}{3}\right)}$$

Из решения модели видно, что все ее параметры существенно зависят лишь от соотношения зон монопольной власти магазинов, а также от величины транспортных расходов, т.е. для повышения объема прибыли компаниям выгодно увеличивать дифференциацию продукта (монопольную зону влияния).

Список литературы:

- 1) Моделирование экономических процессов: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / Под ред. М.В. Грачевой, Ю.Н. Черемных, Е.А. Тумановой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 543 с.

Линькова М. Л. Веденина Л. А. Коденцева Ю. В.
ФГБОУ ВПО «Сибирская государственная автомобильно-дорожная академия (СибАДИ)»
(г. Омск)

УПРАВЛЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫМИ ОБЛАСТЯМИ ПРОЕКТОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРОГРАММЫ MICROSOFT PROJECT

Актуальность. В условиях современной экономики наблюдается динамичное изменение факторов внешней среды проектов и организаций строительной направленности. Для эффективного управления проектами необходимо оперативно и адекватно реагировать на взаимосвязанные глобальные и локальные процессы социально-экономического развития и комплексно применять существующий инструментарий управления проектами, что активизирует широкое использование современных информационных технологий для повышения эффективности принятия решений в проектном менеджменте и обеспечения успешного достижения результатов проекта на всех стадиях жизненного цикла. Создание современной информационной технологии управления инвестиционными проектами базируется на унифицированном информационном, техническом и программно-математическом обеспечении всех участников инвестиционного проекта, необходимым для организации информационного обмена между заказчиками, инвесторами, подрядчиками, проектными и эксплуатационными предприятиями в автоматизированном режиме. Основу управления инвестиционными проектами составляют специализированные пакеты программ, что доказывает актуальность данного исследования.

Ключевые слова производственная программа строительного производства, управление проектами, сетевое и календарное планирование

Key word: production program of construction, project management, network and scheduling

Управление проектами – это область менеджмента, охватывающая те сферы производственной деятельности, в которых создание продукции реализуется как уникальный комплекс взаимосвязанных целенаправленных мероприятий при определенных требованиях к срокам, бюджету и характеристикам ожидаемого результата.

Любая система претерпевает определенные изменения, связанные с внешними и внутренними факторами. Успешность деятельности любой организации во многом определяется тем, насколько адекватно, быстро и эффективно она способна произвести изменения, соответствующие современным быстро

изменяющимся условиям. Для целенаправленного осуществления таких изменений необходимы специальные методы и средства.

Проект как особая форма осуществления целенаправленных изменений предполагает, что эти изменения должны быть реализованы в рамках определенных ограничений по срокам, стоимости и характеристикам ожидаемых результатов. Наличие этих ограничений предъявляет специальные требования к организации и методам управления, суть которых состоит в концентрации полномочий и ответственности за весь проект в целом в руках одного человека – руководителя проекта и создании команды проекта, в той или иной степени отчуждаемой на время исполнения проекта от подразделений организации. Проект становится центром затрат и прибылей, что позволяет организовать учет человеческих, материальных и финансовых ресурсов и выстроить систему мотивации, базирующуюся на конкретных результатах участников проекта.

На рис. 1 представлена принципиальная схема системы управления проектами, в которой помимо перечисленных основных функциональных областей управления проектами представлены основные решения по данным управления. При этом обобщающим параметром всей системы управления является применение программных продуктов, позволяющих облегчить трудоемкость по планированию и управлению проектами и соответственно повысить и оценить эффективность принятых решений по проекту.

Программное обеспечение применяемых технологий отличается количеством заложенных в их пакеты инструментов проектного управления, формами отчетности, качеством документации, удобством работы с данными, возможностями коммуникаций проектной команды и групповой работы, наличием графических и матричных вариантов представления данных, различной степенью совместимости с другими устройствами и программными продуктами. К настоящему времени рынок программного обеспечения процессов управления инвестиционными проектами и оценки их эффективности является достаточно насыщенным и поэтому выбор самого программного инструмента зависит от таких показателей, как открытость пакета; функциональность; стоимость и страна-изготовитель. Рассматривая программный пакет Microsoft Project для управления строительными инвестиционными проектами, можно сказать, что данная программа является наиболее распространенной и доступной в мире системой управления проектами для планирования графиков несложных комплексов работ. Отличительной особенностью пакета является его простота и доступный интерфейс, легко все выходные документы интегрируются с другими приложениями.

Данный программный продукт позволяет определить:

1. Временность – любой проект имеет четкие временные рамки;
2. Уникальность объектов строительства – проект должен порождать уникальные результаты, достижения;
3. Последовательность разработки – любой проект развивается во времени, проходя через определенные ранее этапы или шаги, но при этом составление спецификаций проекта строго ограничивается содержанием, установленным на этапе начала.

При этом осуществляет планирование трудовыми, материальными ресурсами, учитывая их ограниченность. Кроме этого можно оценивать риски и осуществлять контроль за производственными процессами.

В процессе создания основных фондов, представляющих собой продукцию строительных организаций, участвуют рабочие кадры, средства труда (орудия труда) и предметы труда (материалы). Взаимодействуя между собой, основные элементы строительного процесса создают конечную строительную продукцию (здания, сооружения, объекты) в натуральном и денежном выражении. В строительном процессе может быть выделено 3 этапа:

- 1) подготовка строительства - осуществляется по следующим направлениям: технико-экономические исследования, проектирование объекта и инженерно-техническая подготовка к строительству. Каждое направление имеет свои целевые задачи.



Рисунок 1. Принципиальная схема системы управления проектами

В процессе технико-экономических исследований определяются основные технико-экономические показатели будущего объекта и оценивается экономическая целесообразность его строительства. На стадии производства разрабатываются конструктивно-компоновочные решения объекта, методы организации его строительства и технология производства работ, определяется сметная стоимость строительства. После этого осуществляется инженерно-техническая подготовка к строительству - проводятся работы по подготовке территории строительной площадки и т.п.;

2) собственно строительство - на этапе, когда осуществляется собственно строительство на строительной площадке происходит соединение всех технологических элементов строительного процесса, в результате функционирования которых создаётся строительная продукция. На этом этапе формируются совокупные фактические издержки строительного производства, материально-вещественные элементы зданий и сооружений.;

3) реализация строительной продукции (сдача готового объекта строительства в эксплуатацию). На третьем этапе - реализация строительной продукции - происходит ввод законченных объектов в эксплуатацию и передача их заказчику как основных фондов.

На примере работ по устройству стен здания, нами представлен расчет форм производства программы Microsoft Project и планирования ресурсов на данную деятельность. Сначала определяем в соответствии с нормами [4,5] данные сроки производства работ в зависимости от производительности ведущих машин и рабочих (рис.2). Составляем список материальных и трудовых ресурсов по [4,5] - (рис.3), вписываем стандартную ставку по [2,3] и назначаем их на задачи (прил.3). На основе этих данных мы можем рассмотреть:

- анализ расписания проекта;
- критический путь;
- анализ стоимости;
- анализ загрузки и использования ресурсов;
- анализ потребности в материалах;
- анализ рисков в проекте;
- анализ прибыли.

Рассмотрим осуществление последовательности выполнения видов процессов при работе Microsoft Project:

1) Определение цели проекта и ее описание.

Цель – разработка программного производства работ по строительству магазина смешанных товаров «Холидей»

2) Определение технологических стадий (этапов работ). Для проекта должна быть выбрана технология реализации, определяющая стадии развития проекта. Одной из типичных ошибок планирования является несоответствие плана технологическому циклу.

Этапы работ:

- Кладка стен кирпичных;
- Монтаж ограждающих конструкций.

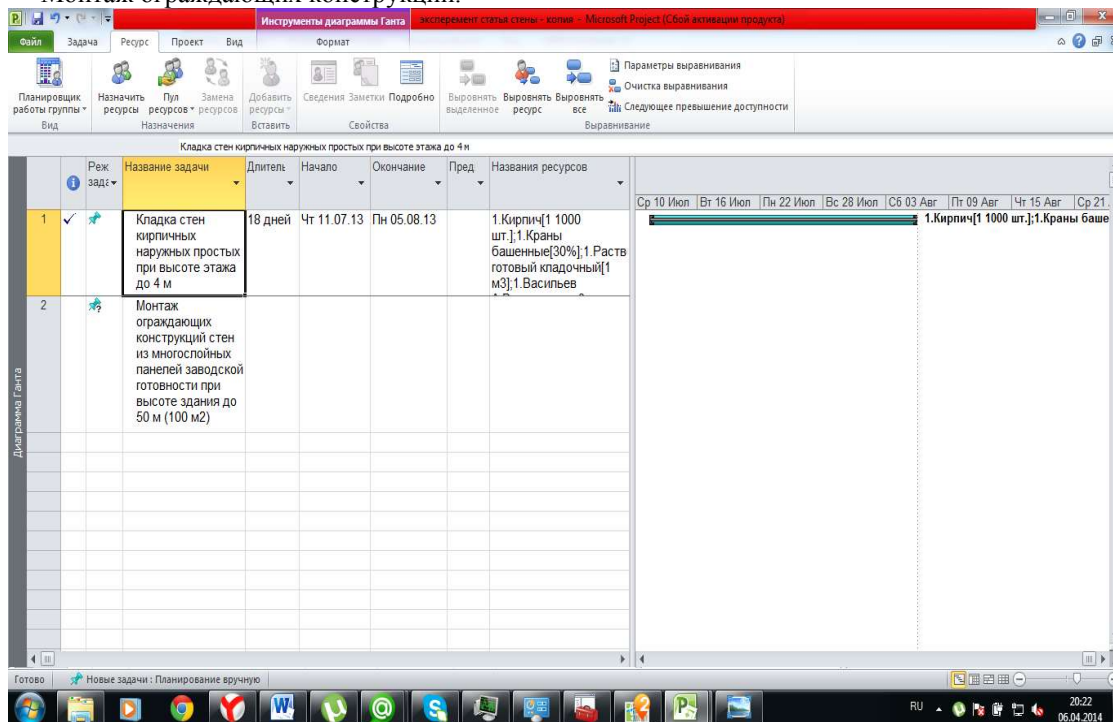


Рисунок 2. Определение технологических стадий

3) Для технологических стадий необходимо определить список задач, указать их последовательность и прогнозируемую длительность (зависит от назначенных ресурсов).

- определение сроков производства работ по каждому этапу;
- определить потребность ресурсов;
- риски строительства;
- заготовки ресурсов.

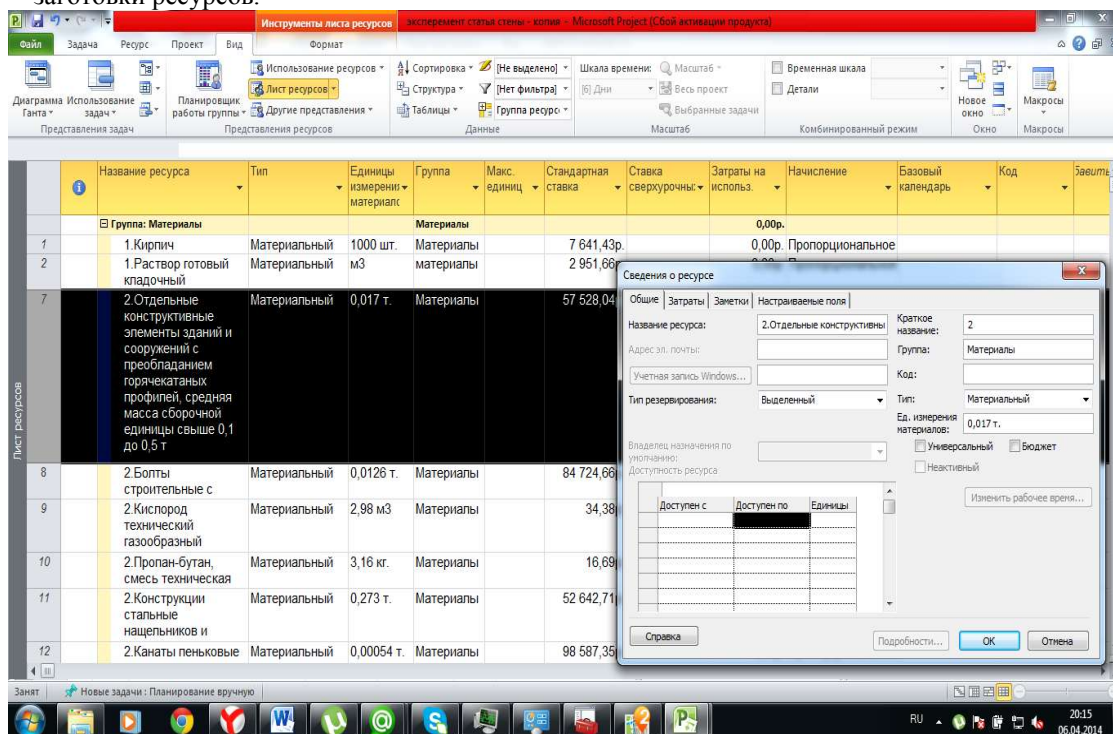
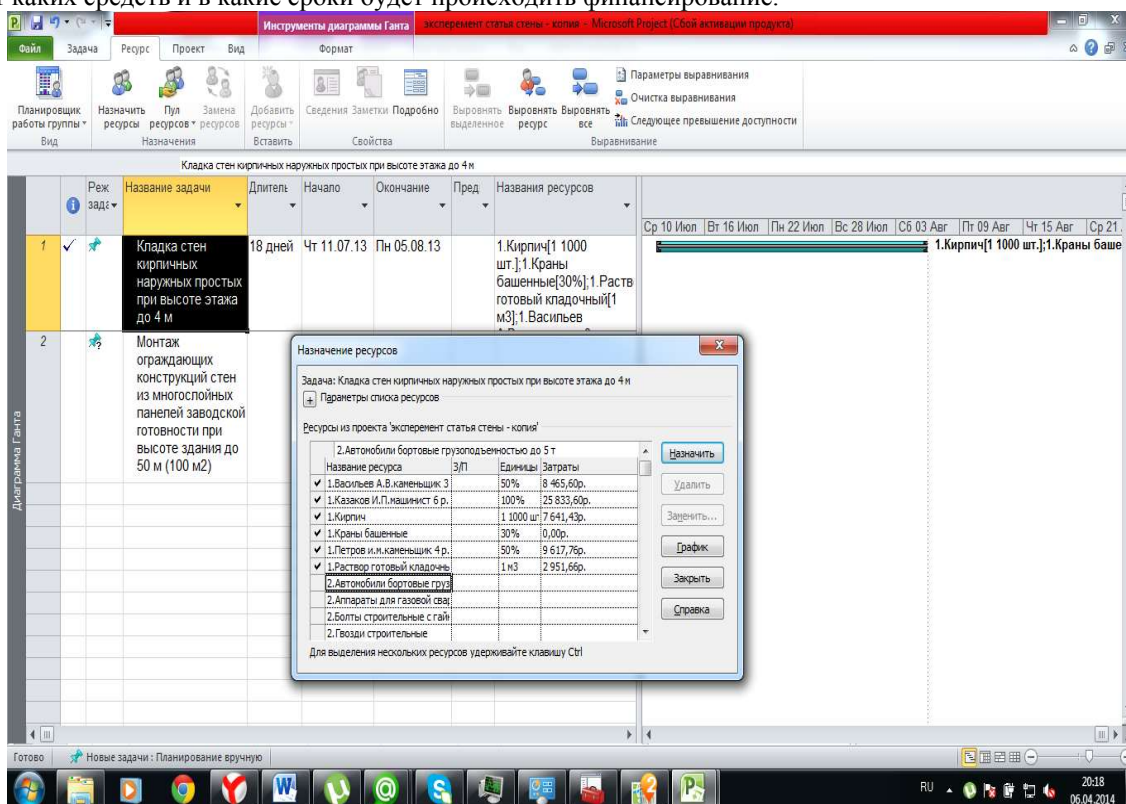


Рисунок 3. Определение ресурсов для комплексов выполняемых работ

4) Необходимо согласовать вопрос о выделяемых ресурсах для проекта. Следует отметить, что все ресурсы компании должны распределяться централизованно. Довольно часто возникает ошибка планирования, связанная с тем, что некоторые дефицитные ресурсы используются одновременно в двух разных проектах. Для решения данной проблемы все проекты в компании должны быть приоритизированы. Необходимо определить за счет каких средств и в какие сроки будет происходить финансирование.



Использование программы Microsoft Project позволяет осуществлять детальное планирование, контроль графиков выполнения работ, производить анализ сроков выполнения проекта в целом и в поэтапной детализации, отслеживать и оптимизировать графики распределения ресурсов, затрат проекта в динамическом виде.

Список литературы.

1. Просницкий А. Н. Самоучитель «Управление проектами в Microsoft Project 2010».
2. ЗАО «Сибирский центр ценообразования в строительстве, промышленности и энергетике» - Бюллетень информационных материалов для строителей, часть 1 – 2013г..
3. ЗАО «Сибирский центр ценообразования в строительстве, промышленности и энергетике» - Бюллетень информационных материалов для строителей, часть 2-3 – 2013г..
4. ГЭСН-2001-08 Сборник 8. Конструкции из кирпича и блоков.
5. ГЭСН-2001-09 Сборник 9. Строительные [металлические конструкции](#).
6. Управление проектами: учеб. / Л. Г. Матвеева, А. Ю. Никитаева, Д. А. Фиськов, Е. Ф. Щипанов – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 422с.
7. Товб А. С., Ципес Г. Л. Управление проектами: стандарты, методы, опыт. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 240с.

Меняйло Ю.С. Алексенко Н.В
Омский филиал Финуниверситета

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРЕДЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИ РЕШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗАДАЧИ С ПАРАМЕТРОМ

Аннотация: Пределные показатели в экономике.

Ключевые слова: производная, параметрическая задача.

«USE LIMITS AT THE SOLUTION OF ECONOMIC PROBLEMS WITH A PARAMETER»

Abstract: the Limit

Keywords: derivative, parameter

Экономика - неотъемлемая часть нашей жизни. Мы работаем, учимся, занимаемся домашним хозяйством, но даже не подозреваем, что без экономики всего этого могло бы и не быть. Экономические задачи помогают нам правильно тратить ресурсы и средства. Основа основ любой экономики - это производство, т.к. производя продукцию, люди удовлетворяют свои многочисленные потребности. Экономистам все время приходится решать одну глобальную задачу - как можно больше произвести, и при этом, как можно меньше затратить ограниченных ресурсов.

Современный экономист должен хорошо владеть количественными методами анализа. К такому выводу нетрудно прийти практически с самого начала изучения экономической теории. При этом важны как знания традиционных математических курсов (математический анализ, линейная алгебра, теория вероятностей), так и знания, необходимые непосредственно в практической экономике и экономических исследованиях (математическая и экономическая статистика, теория игр, эконометрика и др.).

Целью работы является выяснить, каков экономический смысл производной, какие новые возможности для экономических исследований открывает дифференциальное исчисление, а также исследовать применения экономического приложения производной, на примере задачи с параметром.

Цель диктует решение следующих задач: изучение производной и дифференциального исчисления, а также использование приложения производной, выяснение понятий предельных показателей.

Математика является не только орудием количественного расчета, но также методом точного исследования. Она служит средством предельно четкой и ясной формулировки экономических понятий и проблем.

Дифференциальное исчисление - широко применяемый для экономического анализа математический аппарат. Базовой задачей экономического анализа является изучение связей экономических величин, записанных в виде функций. В каком направлении изменится доход государства при увеличении налогов или при введении импортных пошлин? Увеличится или уменьшится выручка фирмы при повышении цены на ее продукцию? В какой пропорции дополнительное оборудование может заменить выбывающих работников? Для решения подобных задач должны быть построены функции связи входящих в них переменных, которые затем изучаются с помощью методов дифференциального исчисления. В экономике очень часто требуется найти наилучшее или оптимальное значение показателя: наивысшую производительность труда, максимальную прибыль, максимальный выпуск, минимальные издержки и т. д. Каждый показатель представляет собой функцию от одного или нескольких аргументов. Таким образом, нахождение оптимального значения показателя сводится к нахождению экстремума функции.

В чем же состоит экономический смысл производной? Если фирма наращивает объем использования только некоторых или только одного из факторов производства, то прирост выпуска, приносимый дополнительными объемами этих факторов, в конце концов, начнет снижаться. Очень важной производственной задачей является умение определить при каком объеме производства удельные затраты будут минимальными и до каких пределов можно расширять производство.

Пусть функция $Q=Q(t)$ характеризует объем произведенной продукции Q за время t . Необходимо найти производительность труда в момент времени t_0 . За период времени от t_0 до $(t_0 + \Delta t)$ количество произведенной продукции изменится от $Q(t_0)$ до $Q(t_0 + \Delta t) \Rightarrow \Delta Q = Q(t_0 + \Delta t) - Q(t_0)$. Тогда средняя производительность труда за этот период составит $Z_{cp} = \frac{\Delta Q}{\Delta t}$.

Предел данного отношения Z_{cp} , если он существует, характеризует предельное значение средней производительности труда при $\Delta t \rightarrow 0$. Или производительность труда в момент t_0 .

Поскольку выражение $\lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{\Delta Q}{\Delta t}$ есть производная функции $Q(t)$ в точке t_0 , то равенство $Q'(t_0) = \lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{\Delta Q}{\Delta t}$ определяет экономический смысл производной. (1)

В экономической теории активно используется понятие «маржинальный», что означает «предельный». Введение этого понятия в научный оборот в XIX веке позволило создать совершенно новый инструмент исследования и описания экономических явлений - инструмент, посредством которого стало возможно ставить и решать новый класс научных проблем. Классическая экономическая теория Смита, Рикардо, Милля обычно имела дело со средними величинами: средняя цена, средняя производительность труда и т.д. Но постепенно сложился иной подход. Существенные закономерности оказалось можно обнаружить в области предельных величин.

При изучении экономических процессов выполняется расчет средних и предельных значений функций, выражающих зависимости между различными экономическими факторами. Конечно, экономика не всегда позволяет использовать предельные величины в силу неделимости многих экономических расчетов, а также

прерывности (дискретности) экономических показателей во времени (например, годовых, квартальных, месячных и т.д.). В то же время во многих случаях можно эффективно использовать предельные величины.

Под предельным (маржинальным) значением показателя в экономическом анализе принято понимать производную функции этого показателя (если эта функция непрерывна). (2)

Средние издержки $C_{cp}(Q) = \frac{C(Q)}{Q}$, т.е. издержки по производству товара, деленные на его количество.

Предельные издержки $C_{пр}(Q) = C'(Q)$, выражают дополнительные затраты на производство каждой дополнительной единицы продукции.

Итак, предельные издержки есть не что иное, как первая производная от совокупных издержек, если последние представлены как функция от выпускаемого количества продукции. Аналогичным образом определяются и многие другие экономические величины, имеющие предельный характер.

Для хозяйствующего субъекта, который действует в условиях совершенной конкуренции: $TR = P \cdot Q$, где TR – выручка (total revenue); P – цена (price).

Аналогично могут быть определены другие предельные показатели: предельная выручка, предельная себестоимость, предельная производительность, предельный доход, предельный спрос и др. Предельные величины характеризуют процесс изменения экономического объекта по времени или относительно некоторого фактора. Они выражают прирост соответствующего показателя в расчете на единицу прироста определяющего его фактора. Так, предельные издержки характеризуют приближенно дополнительные затраты на производство единицы дополнительной продукции.

Для сравнения, в экономической теории, Предельные издержки (MC) — $MC = \Delta TC / \Delta Q$. Если валовые издержки отнести к количеству выпускаемой продукции TC/Q , получим средние издержки (ATC).

Рассмотрим применение производной в экономике, на примере задачи: Пусть функция издержек $C(Q)$ имеет вид: $C(Q) = \begin{cases} 2 \cdot Q, & \text{если } Q \leq 100; \\ 200 + a \cdot (Q - 100)^2, & \text{если } Q > 100. \end{cases}$

В настоящий момент уровень выпуска продукции $Q=200$. При каком условии на параметр a фирме выгодно уменьшить выпуск продукции, если доход от реализации единицы продукции равен 50? (3)

Для решения этой задачи нам необходимо знать величину прибыли $P(Q) = R - C$, т.е. разницу между доходами (выручкой) от реализации товаров и услуг) и затратами на производство или приобретение и сбыт этих товаров и услуг, где R- доход, а C- издержки. Функция издержек $C(Q)$ определяет затраты необходимые для производства Q единиц данного продукта.

Тогда прибыль по условию задачи будет равна: $P(Q) = 50 \cdot Q - (200 + a(Q - 100)^2)$.

Если $P'(Q) < 0$, то выгоднее уменьшать объем выпуска Q . Найдем показатель предельной прибыли при $Q=200$. Для этого возьмем производную от функции прибыли:

$P'(Q) = (50 \cdot Q - 200 - a(Q - 100)^2)' \Rightarrow P'(Q) = 50 - 2 \cdot a \cdot (Q - 100)$, тогда при объеме выпуска продукции $Q=200$, предельная прибыль будет равна: $P'(200) = 50 - 2 \cdot a \cdot 100 \Rightarrow$ т.к $P'(Q)$ характеризует скорость изменения прибыли то, при $P'(Q) < 0$ выгоднее уменьшать объем выпуска продукции из этого следует, что $P'(200) = 50 - 200 \cdot a < 0$, решая неравенство относительно a , получим $a > 0,25$.

Проиллюстрируем полученный результат на примере, если взять $Q=200$,

то $P(200) = 10000 - 200 - a \cdot 100^2 = 9800 - 10000 \cdot a$.

Пусть параметр $a = 0,3 > 0,25$, тогда $P(200) = 9800 - 3000 = 6800$, прибыль положительна.

Если же объем выпускаемой продукции $Q_1 = 199 < 200$ и $Q_2 = 201 > 200$.

1. При $Q_1 = 199$ и $a = 0,3$, $P(199) = 50 \cdot 199 - (200 + 0,3 \cdot (199 - 100)^2) = 6809,7 > 6800 = P(200)$.

Можно сделать вывод, что прибыль растет, при уменьшении выпуска продукции. $P(199) > P(200)$.

2. При $Q_2 = 201$ и $a = 0,3$, $P(201) = 50 \cdot 201 - (200 + 0,3 \cdot (201 - 100)^2) = 6789,7 < 6800 = P(200)$.

Это свидетельствует о том, что увеличив выпуск продукции Q , фирма будет получать меньше прибыли чем, при $Q=200$ и $Q_1=199$, для $a=0,3 > 0,25$.

Оптимальным значением выпуска для производителя является то значение Q единиц продукции, при котором прибыль оказывается наибольшей. Так как $P(199) > P(200) > P(201)$, то рациональней всего уменьшать объемы выпуска продукции для увеличения прибыли фирмы, если в данный момент $Q=200$, при $a=0,3 > 0,25$.

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Производная является важнейшим инструментом экономического анализа, позволяющим углубить математический смысл экономических понятий, а также выразить ряд экономических законов с помощью математических формул.

2. Экономический смысл производной состоит в следующем: производная выступает как скорость изменения некоторого экономического процесса с течением времени или относительно другого исследуемого фактора.

3. Наиболее актуально использование производной в предельном анализе, то есть при исследовании предельных величин (предельные издержки, предельная выручка, предельная производительность труда или других факторов производства и т. д.).

Список литературы

- (1) Бурмистрова Н.А. Сборник прикладных математических задач для студентов экономических вузов: учеб. пособие. Омск: Издательский дома «Наука», 2011.
- (2) Бурмистрова Н.А. Производная функции как средство моделирования экономических процессов: учеб. пособие. Омск: ООО «Издательский дом "ЛЕО"», 2007.
- (3) Кремер Н.Ш., Тришин И.М., Путко Б.А. и др.; Практикум по высшей математике для экономистов: учеб. пособие для вузов. Москва: Под ред. проф. Н.Ш. Кремера.- ЮНИТИ-ДАНА, 2005.

Михель Е.А.
Омский филиал Финуниверситета

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРИ ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Анализ финансового состояния предприятия в условиях рыночных отношений играет большую роль, поскольку финансовое состояние является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности, как самого предприятия, так и его партнеров. Общая оценка динамики финансового состояния предприятия осуществляется на основе анализа его финансовой (бухгалтерской) отчетности. Финансовая отчетность представляет собой систему показателей, отражающих имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату, а также финансовые результаты ее деятельности за отчетный период, то есть является информационной базой для проведения финансового анализа.

Анализ отчетных данных позволяет понять причины изменения финансовых результатов и финансового состояния организации и выявить их характер и динамику. Квалифицированный пользователь отчетности в результате ее анализа получает возможность оценить не только достигнутые результаты, но и перспективы развития организации во всех сферах финансово-хозяйственной деятельности. Но чтобы эффективность принимаемых им управленческих решений была наиболее оптимальной, необходимо умение использовать существующие методы анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности. Систематизация материала по исследованию основных методов анализа финансовой (бухгалтерской) отчетности и является целью написания данной статьи.

В работах многих известных экономистов представлены различные классификации методов анализа финансовой отчетности. Среди этого многообразия выделим наиболее встречающиеся.

Кандидат экономических наук, автор учебного пособия «Анализ финансовой отчетности» Т.А. Пожидаева считает, что анализ финансовой (бухгалтерской) отчетности является важнейшим направлением экономического анализа – следовательно, для него характерны все особенности, присущие методу анализа, и предлагает следующий перечень общенаучных методов, используемых при осуществлении анализа финансовой отчетности (Табл. 1)

Таблица 1

Общенаучные методы анализа финансовой отчетности

Название метода	Содержание метода
1	2
Анализ – расчленение, разложение	Исследование предмета анализа путем расчленения его на составные части (объекты, факторы) и изучение их во всем многообразии связей и зависимостей для познания сущности предмета (например, финансовое состояние организации, исследуемое в ходе анализа отчетности, можно разложить на такие его составляющие как ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность)
Синтез – соединение, составление, сочетание	Изучение предмета, объекта анализа в целости, единстве и взаимной связи его частей. Сочетается с анализом, т. к. позволяет соединить части, выделенные в процессе анализа, установить их взаимодействие, познать предмет анализа как единое целое, обобщить результаты аналитического исследования (например, изучение только ликвидности организации или финансовой устойчивости обособленно от других аспектов финансового состояния не позволяет получить целостной картины)
Индукция - наведение	Исследование предмета анализа от частного к общему, от единичных фактов к обобщенным количественным и качественным характеристикам различных сторон финансово-хозяйственной деятельности организации (например, анализ финансовой отчетности может начинаться с изучения частных показателей с последующей оценкой их влияния на обобщающие показатели финансового состояния организации в целом)
Дедукция	Исследование предмета, объекта анализа путем перехода от общего к частному, от обобщающих

- выведение	показателей к частным (например, в начале анализа финансовой отчетности можно рассчитать и оценить общие агрегированные показатели финансового состояния организации, а для выявления причин их изменения, перейти к исследованию частных показателей, характеризующих: величину, структуру, состояние активов и источников их формирования, внешние и внутренние условия деятельности фирмы)
Аналогия - сходство	Познание одних объектов, явлений, процессов на основании их сходства с другими. Базируясь на сходстве некоторых сторон разных объектов, метод аналогии составляет основу моделирования, широко используемого в экономическом анализе, в том числе в анализе финансовой отчетности
Моделирование - образец	Исследование в ходе анализа объекта, явления, процесса на основе замены его на аналог, модель, содержащую существенные черты оригинала (например, использование факторных моделей для выявления резервов, путей улучшения финансового состояния, рентабельности организации)

Продолжение таблицы 1

1	2
Абстрагирование - отвлечение	Исследование финансово-хозяйственной деятельности организации путем перехода с помощью отвлечения, абстракции от конкретных объектов к общим понятиям и представлениям (например, на основе анализа финансового состояния и финансовых результатов деятельности дочернего предприятия можно в определенной мере судить о финансовом состоянии и финансовых результатах деятельности группы предприятий, в которую оно входит)
Динамический метод	Рассмотрение любого процесса и явления как целенаправленного процесса, претерпевающего изменения и взаимосвязанного с другими процессами и явлениями (анализ финансовой (бухгалтерской) отчетности следует рассматривать как целенаправленный процесс, имеющий определенные масштабы, направления, информационную базу и методические подходы к исследованию показателей отчетности)

Наряду с общенаучными методами, приведенными в табл.1, Т.А. Пожидаева, М.А. Вахрушина, Н.С. Пласкова, Е.В. Броило и др. сходятся во мнении, что практикой финансового анализа выработан набор стандартных методов анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности (Табл. 2):

Таблица 2

Стандартные методы анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности

Методы анализа финансовой отчетности	Характеристика методов чтения финансовой отчетности	Группы основных показателей, рассчитываемых по каждому методу финансового анализа
Горизонтальный (ретроспективный, динамический, временной)	Сравнение финансовых показателей с предыдущими периодами времени с целью определения тенденции развития предприятия. Анализ целого через отдельные элементы отчетности.	Сравнение показателей отчетного периода с базовыми показателями
		Сравнение финансовых показателей за ряд предшествующих периодов
Вертикальный (глубинный, структурный) анализ	Показывает динамику удельного веса основных элементов валового дохода организации, коэффициентов рентабельности продукции, влияния факторов на изменение в динамике чистой прибыли	Структурный анализ активов
		Структурный анализ капитала
		Структурный анализ денежных потоков
Трендовый анализ	Определение основной тенденции показателя, без случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда определяются возможные значения показателя в будущих периодах, т.е. строятся прогнозы в отношении финансового анализа в перспективе	Сравнение каждой позиции с рядом предшествующих периодов и определение тренда
Сравнительный (пространственный) анализ	Сравнение показателей финансового состояния и финансовых результатов деятельности организации с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными	Сравнение со среднеотраслевыми показателями
		Сравнение с показателями конкурентов
		Сравнение показателей внутренних структурных единиц предприятия
Метод финансовых коэффициентов	Расчет отношений данных отчетности и определение взаимосвязи показателей	Анализ платежеспособности
		Анализ финансовой устойчивости
		Анализ оборачиваемости активов,

(анализ относительных показателей)		капитала
		Анализ рентабельности
Факторный анализ	Анализ влияния отдельных факторов на резульативный показатель с помощью детерминированных приемов исследования. Позволяет получить наиболее углубленную оценку финансового состояния предприятия.	Дифференцирование
		Метод цепных подстановок
		Метод абсолютных и относительных разниц
		Интегральный метод

Благодаря использованию, приведенных в табл. 2 стандартным методам осуществляются практические расчеты в ходе анализа, но профессора О.В. Ефимова и М.В. Мельник отмечают, что анализу отчетности свойственен системный комплексный подход, учитывающий целостность деятельности хозяйствующего субъекта, взаимосвязь и взаимодействие отдельных ее сторон, и их противоречивое влияние на конечные результаты. Таким образом, *метод анализа*, по их мнению, - это системный комплексный подход к изучению результатов деятельности хозяйствующего субъекта выявлению и измерению противоречивого влияния на них отдельных факторов, обобщению материалов анализа в виде выводов и рекомендаций на основе обработки специальными приемами всей имеющейся информации о результатах этой деятельности. Финансовый анализ проводится с помощью разного типа моделей, позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями отчетности. Авторы Ефимова О.В. и Мельник М.В. выделяют три основных типа моделей, которые используются в финансовом анализе: дескриптивные, предикативные и нормативные. (Рис. 1)

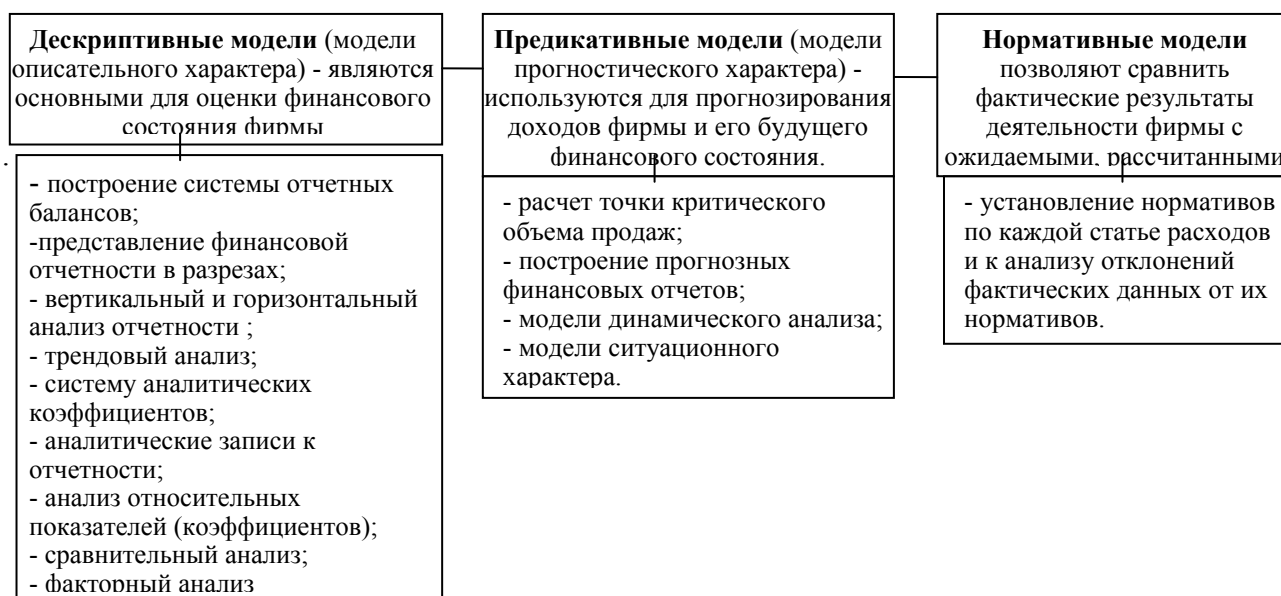


Рисунок 1. Модели комплексного анализа финансовой отчетности

Учитывая, что темой диссертационного исследования является комплексный анализ финансовой отчетности, то отталкиваясь будем от определения, данного О.В. Ефимова и М.В. Мельник, утверждающих, что анализу отчетности свойственен системный комплексный подход. Поэтому следует руководствоваться тем, что данные комплексного анализа финансовой отчетности нужны для управления. Логично тогда использовать концепцию сбалансированной системы показателей, как аналитический инструмент, используемый в области стратегического управления, разработанную американскими учеными Р Капланом и Д. Нортоном в начале 1990 – х гг. Для наполнения сбалансированной системы показателей, по нашему мнению, следует при комплексном анализе финансовой отчетности отталкиваться от системного анализа экономического потенциала организации. В современной научной литературе экономический потенциал фирмы рассматривается: в широком смысле – как способность достигать поставленной цели, используя имеющийся ресурсный потенциал, а в узком смысле: - это возможность фирмы осуществлять в будущем производственную деятельность, получая достаточную прибыль, т.е. экономический потенциал – это система элементов, усиливающих позицию фирмы на рынке в будущем. Большинство исследователей такие составляющие экономического потенциала, как:

- имущественный потенциал: система относительных показателей структуры активов их качеств и интенсивности использования;
- финансовый потенциал: система относительных показателей ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости;
- коммерческий потенциал: система показателей рентабельности активов, собственного капитала, продаж, производства.

Делая упор при комплексном анализе финансовой отчетности на экономический потенциал, управленцы могут оценить возможности хозяйствующего субъекта, способствующие достижению цели и обеспечивающие запас устойчивости в кризисных ситуациях.

Список литературы

1. Анализ финансовой отчетности : учебник /под общ. ред. Вахрушиной М.А. - 2-е изд. - М. : Вуз. учебник : ИНФРА-М, 2011. – 431 с.
2. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие /под общ. ред. Т.А. Пожидаева. – 3-е изд. – М.: КНОРУС, 2010. – 320 с.
3. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие для студентов /под ред. О.Е. Ефимовой, М.В. Мельник.- 2-е изд., испр. и доп.- М.: Изд-во ОМЕГА – Л, 2006. - 408 с.
4. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие: в двух частях: ч. 1 /под общ. ред. Е.В. Броило. - Сыктывкар: СЛИ, 2012. - 204 с.
5. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. — 2-е изд. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2004. - 336 с.
6. <http://www.finanaliz.ru/metodi-analiza-finansovoi-otchetnosti/>

Мотрич В.С., Алексенко Н. В., Бурмистрова Н. А.
Омский филиал Финуниверситета

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ГЕОМЕТРИИ ДЛЯ ПОИСКА ЭКСТРЕМУМА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ

Аннотация: Поиск экстремума производственной функции, применяя только инструменты аналитической геометрии.

Ключевые слова: экстремум, линия уровня, производственная функция, направление роста

"USE OF TOOLS OF ANALYTICAL GEOMETRY FOR SEARCH OF AN EXTREMUM OF PRODUCTION FUNCTION"

Abstract: Search of an extremum of production function, applying only tools of analytical geometry.

Keywords: extremum, level line, production function, growth direction

В курсе изучения «Системного анализа» нас учат решать задачи линейного программирования симплекс-методом, используя инструменты Microsoft Excel. Но решая подобные задачи, мы не улавливаем непосредственно ход решения задачи, так как программа Microsoft Excel в автоматическом режиме решает ее за нас.

Подсчитано, что в настоящее время 80-85% всех решаемых на практике задач оптимизации относятся к задачам линейного программирования.

Линейное программирование (ЛП) оформилось как отдельный раздел математики в 30-40-х годах XX века, когда выяснилось, что целый ряд задач из сферы планирования и управления может быть сформулирован в виде задач ЛП.

В период интенсивного экономического и индустриального развития Советского Союза (30-е годы прошлого века), Леонид Витальевич Канторович был назначен консультантом в лабораторию фанерной фабрики. Перед ним была поставлена задача – разработать такой метод распределения ресурсов, который мог бы максимизировать производительность оборудования. Л.В. Канторович, сформулировав проблему с помощью математических терминов, произвел максимизацию линейной функции, подверженной большому количеству ограничений.

Метод Л.В. Канторовича, разработанный для решения проблем, связанных с производством фанеры, и известный сегодня как метод линейного программирования, нашел широкое экономическое применение во всем мире. В работе «Математические методы организации и планирования производства», опубликованной в 1939 г., Л.В. Канторович показал, что все экономические проблемы распределения могут рассматриваться как проблемы максимизации при многочисленных ограничениях, следовательно, могут быть решены с помощью линейного программирования. Позднее американский ученый Дж. Данциг описал один из эффективных методов решения задач линейного программирования, так называемый симплекс-метод.

Идея метода Л.В. Канторовича основана на утверждениях:

1. Линии уровня $f(x) = const$ целевой функции $f(x) = c_1x_1 + c_2x_2 + c_0$ перпендикулярны вектору $\vec{c} = (c_1, c_2)$.

2. Значение целевой функции $f(x)$ растет при параллельном перемещении линии уровня в направлении вектора \vec{c} и убывает в противоположном направлении.

Доказательство.

1. Выберем на линии $f(x) = K$ уровня K , где K произвольная константа, две различные точки $A(a_1, a_2)$, $B(b_1, b_2)$. Векторы \vec{c} и \overrightarrow{AB} перпендикулярны, так как их скалярное произведение равно нулю

$$\begin{aligned} \vec{c} \cdot \overrightarrow{AB} &= c_1(b_1 - a_1) + c_2(b_2 - a_2) = c_1b_1 + c_2b_2 + c_0 - (c_1a_1 + c_2a_2 + c_0) = \\ &= f(B) - f(A) = K - K = 0 \end{aligned}$$

Следовательно, линия уровня $f(x) = K$ перпендикулярна вектору \vec{c} .

2. Построим вектор $\vec{c} = (c_1; c_2)$. Выберем две различные точки $P(p_1, p_2)$ и $M(m_1, m_2)$

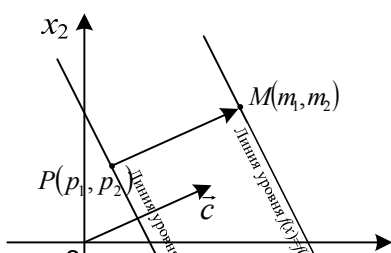


Рис. 1 Векторы \vec{c} и \overrightarrow{PM} параллельны.

так, что вектор $\overrightarrow{PM} = (m_1 - p_1; m_2 - p_2)$ параллелен вектору \vec{c} (рис. 1). Через каждую из этих точек можно провести свою линию уровня $f(x) = f(P)$ и $f(x) = f(M)$. Обозначим $a = f(M) - f(P)$ и определим знак числа a :

$$\begin{aligned} a &= f(M) - f(P) = c_1m_1 + c_2m_2 + c_0 - (c_1p_1 + c_2p_2 + c_0) = \\ &= c_1(m_1 - p_1) + c_2(m_2 - p_2) = \vec{c} \cdot \overrightarrow{PM} = |\vec{c}| \cdot |\overrightarrow{PM}| \cdot (\pm 1) \end{aligned}$$

Следовательно, $a > 0$, если $\vec{c} \uparrow\uparrow \overrightarrow{PM}$, и $a < 0$, если $\vec{c} \uparrow\downarrow \overrightarrow{PM}$. То есть значение $f(x)$ увеличивается в направлении вектора \vec{c} и уменьшается в противоположном направлении. Что и требовалось доказать.

Метод Л.В. Канторовича можно рассмотреть на примере решения задач ЛП:

- с двумя переменными, заданными в неканонической форме;
- со многими переменными в канонической форме при условии, что система ограничений содержит не более двух свободных переменных.

Таким образом, рассмотренный в данной работе графический метод решения задач линейного программирования обладает рядом достоинств. Он прост, нагляден, позволяет быстро и легко получить ответ.

Однако при использовании этого метода возникают «технические» погрешности, которые неизбежно возникают при приближенном построении графиков. Вторым недостатком геометрического метода заключается в том, что многие величины, имеющие четкий экономический смысл (такие, как остатки ресурсов, избыток питательных веществ и т. п.) не выявляются наглядно при графическом решении задач. Но самое главное – графический метод можно применить только в случае, когда число переменных в стандартной задаче равно двум. Если в задаче три и более переменных, а в реальных экономических задачах возникает именно такая ситуация, то наглядно представить себе область допустимых планов трудно. Поэтому необходимы аналитические методы, позволяющие решать задачи линейного программирования с любым числом переменных и выявить экономический смысл входящих в них величин.

Список литературы:

1. Алексенко Н.В., Рассказова М.Н. Основы линейного программирования: учебное пособие. – Москва: изд. Академии бюджета и казначейства, 2009. – 163 с.
2. Бурмистрова Н.А., Ильина Н.И. Элементы аналитической геометрии: учебное пособие. – Москва: изд. Академии бюджета и казначейства, 2007. – 126 с.

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. Рыночные преобразования российской экономики сопровождаются сменой приоритетов в формировании оценки результативности деятельности организаций, которую осуществляют различные субъекты делового финансово-экономического оборота. Проблематика улучшения результативности деятельности обуславливает потребность в разработке новых подходов и моделей ее анализа.

Ключевые слова: результативность, эффективность, рентабельность капитала, доходы, расходы.

FEATURES CONSTRUCTION MODEL OF ECONOMIC ANALYSIS OF THE ACTIVITIES OF THE ORGANIZATION IN MODERN CONDITIONS

Abstract. Market transformation of the Russian economy accompanied by a change of priorities in shaping performance assessment organizations that various subjects you business financial and economic turnover. Problems further refine activity necessitates the development of new approaches and models for analysis.

Keywords: effectiveness, efficiency, return on equity, revenues and expenses.

Одним из важнейших объектов исследования экономического анализа является результативность деятельности, которую в рамках управления организацией рассматривают как уровень качества бизнеса, субъективно оцениваемый различными его участниками на основе интерпретации доступного объема информации финансового и нефинансового характера.

Экономические показатели деятельности организации включают достаточно много отдельных компонентов. Анализ экономических показателей деятельности организации проводится с целью получения данных об уровне ее развития и эффективности деятельности. На основании этих данных делаются выводы о возможных путях улучшения работы организации и повышения её эффективности.

Для установления критериев оценки результативности деятельности коммерческих организаций, различных по масштабам, организационно-правовой форме, отраслевой принадлежности, в работе предложена многоуровневая матрица оценочных характеристик результативности управления, которая представляет собой взаимосвязанные, специфические для каждого управленческого уровня качественные и количественные показатели. Это позволяет субъекту анализа получать адекватное представление об эффективности управления бизнесом в целом, с необходимой его детализацией на основе интегрированного подхода к возможностям информационного обеспечения, взаимосвязи финансового, управленческого, статистического, налогового, оперативного учета и отчетности коммерческой организации.

Общая конструкция формирования такой аналитико-индикативной иерархии оценочных критериев представлена на рис. 1.



Рис. 1. Иерархия оценочных критериев результативности деятельности организации

Высокий уровень результативности достигается благодаря высокому качеству управления (эффективностью менеджмента), которое оценивается в самом *концентрированном виде* по степени удовлетворения финансовых ожиданий собственников и потенциальных инвесторов с позиции *наращения ее рыночной стоимости*, положительная динамика которой дает наиболее агрегированное представление об эффективности деятельности организации.

Максимизация рыночной стоимости бизнеса, а, следовательно, и рост результативности обуславливаются непрерывным ростом масштабов деятельности организации, которую можно рассматривать по следующим направлениям: операционная (текущая, обычная, основная); инвестиционная; финансовая. Результативность *операционной* деятельности зависит от того, насколько продуктивно организация осваивает инвестиции, дополнительно вовлекая и активизируя в хозяйственном обороте собственные и заемные финансовые ресурсы. Оценка результативности операционной деятельности базируется на результатах тщательного анализа с использованием как стандартных, так и эксклюзивных методик исследования.

Результативность *инвестиционной* и *финансовой* деятельности оценивается практически по одним и тем же критериями вне зависимости от отраслевой принадлежности организации, ее организационно-правовых форм, менталитета управления и других условий.

Рассматривая результативность видов деятельности организации, выявлено, что реализация экономических ожиданий различных субъектов бизнес-отношений проявляется в получении доходов, генерируемых, в рамках операционной деятельности. Традиционно используемый в качестве главного оценочного критерия показатель чистой прибыли без сопоставления с чистым денежным результатом не позволяет удовлетворить ни имущественные интересы акционеров, ни финансовые интересы инвесторов, ни денежные интересы кредиторов.

В последние годы различные субъекты (прежде всего, внешние), оценивающие результативность той или иной организации, акцентируют все больше внимания не на расчетном показателе прибыли (во многом подверженном объективным и субъективным искажениям под воздействием принятого порядка определения прибыли в рамках бухгалтерского учета), а на показатель достаточности денежного потока по текущей деятельности. В связи с этим необходимо оценивать результативность видов деятельности с позиции наращивания *двух финансовых результатов* - чистого денежного потока по операционной деятельности и чистой прибыли. Первый - результат сопоставления положительного и отрицательного кассового потока, второй - результат превышения доходов над расходами, которые определены методом начисления.

Предлагаем в данной ситуации использовать в качестве одного из важнейших агрегированных индикаторов оценки результативности - *коэффициент монетарного покрытия чистой прибыли* (отношение чистого денежного потока по текущей деятельности к величине чистой прибыли), положительное значение и позитивная динамика которого свидетельствует об эффективности бизнеса, укреплении платежеспособности и финансового положения коммерческой организации. Чистый денежный поток по текущей деятельности отражает так называемые «свободные денежные средства», которыми располагает организация для осуществления инвестиций, возврата долгов, выплат собственникам. Стабильная положительная динамика чистого денежного потока по операционной деятельности служит индикатором финансового благополучия и свидетельствует об укреплении рыночных позиций организации.

Пласкова Н.С. рекомендует этот показатель трансформировать в многофакторную детерминированную модель мультипликативного типа для последующей реализации методики факторного анализа, исходной предпосылкой которой является модель «Дюпон» [1]. Преобразование коэффициента монетарного покрытия чистой прибыли чистым денежным потоком позволяет установить его прямую пропорциональную зависимость от ряда приведенных ниже коэффициентов, а с помощью исходной учетно-аналитической информации можно рассчитать влияние каждого фактора (коэффициента) на динамику результативного показателя:

$$\text{Коэффициент монетарного покрытия чистой прибыли} = \frac{\text{ЧДПОД}}{NP} \quad (1)$$

$$\frac{CF_{oper}}{NP} = \frac{CF_{oper} \cdot \overline{TL} \cdot \overline{E} \cdot \overline{CA} \cdot N}{NP \cdot \overline{TL} \cdot \overline{E} \cdot \overline{CA} \cdot N} = \frac{CF_{oper}}{N} \cdot \frac{\overline{TL}}{\overline{E}} \cdot \frac{\overline{CA}}{\overline{TL}} \cdot \frac{N}{\overline{CA}} \cdot \frac{\overline{E}}{NP} \quad (2)$$

где CF_{oper} - величина чистого денежного потока по операционной (текущей) деятельности (разница между кассовым поступлением и выбытием денежных средств по обычным видам деятельности);

NP - чистая прибыль;

N - выручка от продаж (выручка-нетто или доход от обычных видов деятельности);

\overline{L} - средняя балансовая величина заемного капитала (совокупных обязательств);

\overline{E} - средняя балансовая величина собственного капитала;

\overline{CA} - средняя балансовая величина оборотных активов;

$\frac{CF_{oper}}{N}$ - коэффициент монетарного покрытия выручки от продаж;

$\frac{\overline{TL}}{\overline{E}}$ - коэффициент финансового рычага;

$\frac{\overline{CA}}{\overline{TL}}$ - коэффициент потенциальной платежеспособности (покрытия совокупных обязательств оборотными активами);

$\frac{N}{\overline{CA}}$ - коэффициент оборачиваемости оборотных активов;

$\frac{\overline{E}}{NP}$ - коэффициент-мультипликатор чистой прибыли и собственного капитала.

Важная комплексная характеристика оценки деятельности организации на уровне квазирезультативности - *агрегированный индикатор ресурсоотдачи* с позиции всего комплекса ресурсов,

которыми она располагает в целом, а также по их основным элементам. В научных публикациях понятие ресурсного потенциала рассматривается, как правило, в отдельном ракурсе: производственно-хозяйственном, научно-техническом, финансово-экономическом, управленческом, организационно-структурном, информационном и др. Вместе с тем отсутствует объективный, общепризнанный терминологический и понятийный аппарат, обоснованные признаки классификации различных видов ресурсного потенциала организации.

На наш взгляд, для целей стратегического анализа, оценки и прогнозирования результативности использования ресурсного потенциала коммерческой организации целесообразно следующее его определение. *Ресурсный потенциал коммерческой организации* - это объективно измеримая возможность эффективного использования комплекса взаимосвязанных средств, представляющих собой контролируемые организацией материальные, нематериальные, финансовые, человеческие, информационные и другие виды объектов, необходимые для осуществления хозяйственной деятельности с целью получения экономических выгод.

Для формирования системы аналитических показателей оценки результативности реализации ресурсного потенциала организации предлагаем классифицировать по видам ресурсов, ранжировав их по шести признакам, и выделять соответствующие направления анализа и оценки их использования.

На основе систематизации факторов, имеющих различную природу и направленность воздействия на результативность деятельности организации, используется расчет *интегрального показателя результативности ресурсного потенциала* (Kt_i), а также направления его анализа и оценки по формуле (1):

$$Kt_i = \sqrt[n]{\prod_{t=1}^n t_i} \quad (3)$$

где t_i - темп роста коэффициента отдачи i -го ресурса (отношение выручки от продаж к величине ресурса); n - количество i -х качественных показателей, включенных в расчет комплексной оценки.

От уровня эффективности использования ресурсного потенциала непосредственно зависит один из важных компонентов в системе финансовых индикаторов оценки результативности бизнеса - *наращение капитала*. Динамика капитала собственников, функционирующего в хозяйственном обороте организации, является, главным барометром его результативности, исходя из определения понятия капитала Алфреда Маршалла: «Капитал – это часть богатства, которой мы жертвуем, чтобы умножить свое богатство».

Оценка эффективности собственного капитала строится главным образом физической концепции его поддержания и наращивания. Формализация процесса наращивания собственного капитала за счет реинвестирования чистой прибыли отчетного периода показана на характере взаимосвязи бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках организации (рис. 2).

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС		
АКТИВ		ПАССИВ
Раздел I. Внеоборотные активы	Раздел III. Собственный капитал	
Раздел II. Оборотные активы	Заемный капитал	Раздел IV. Долгосрочные обязательства
		Раздел V. Краткосрочные обязательства
Итого валюта баланса	Итого валюта баланса	
ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ		
РАСХОДЫ		ДОХОДЫ
(Оборотные активы по дебету счетов за отчетный период)		(Оборотные активы по кредиту счетов за отчетный период)
Итого чистый убыток за отчетный период (Дебетовое сальдо на отчетный период)		Итого чистая прибыль за отчетный период (Кредитовое сальдо на отчетный период)

Реализация

Наращивание прибыли и капитала

Рис. 2. Формализация концепции наращивания капитала

Объективная оценка достигнутого уровня результативности деятельности организации и его динамики возможна на основе комплексного системного исследования внешних и внутренних факторов экономического роста. Создание системы оценки результативности управления «снизу доверху» и «сверху донизу» способствует выявлению причин, действие которых либо уже привело, либо может привести в перспективе к достижению тех или иных результатов.

Таким образом, одним из важнейших элементов методологии экономического анализа результативности является ее композиция и этапы реализации, которые определяются многими факторами.

Для формирования системы *качественных и количественных* показателей оценки результативности деятельности организации можно предлагаем следующую блок-схему (рис. 3).

Наряду с традиционными подходами применяются методики и процедуры оценки эффективности использования и обоснования дополнительного привлечения заемных средств, основанная на бухгалтерско-аналитическом подходе измерения эффекта финансового рычага, рассматриваемого в качестве одного из классических инструментов воздействия на рентабельность собственного капитала в теории финансового менеджмента. Так как высокая рентабельность достигается, ценой рискованных финансовых решений, ориентированных на активное привлечение заемных средств. При этом необходимо поддержание оптимального уровня финансовой независимости, определяемой соотношением между долей заемных и собственных средств.

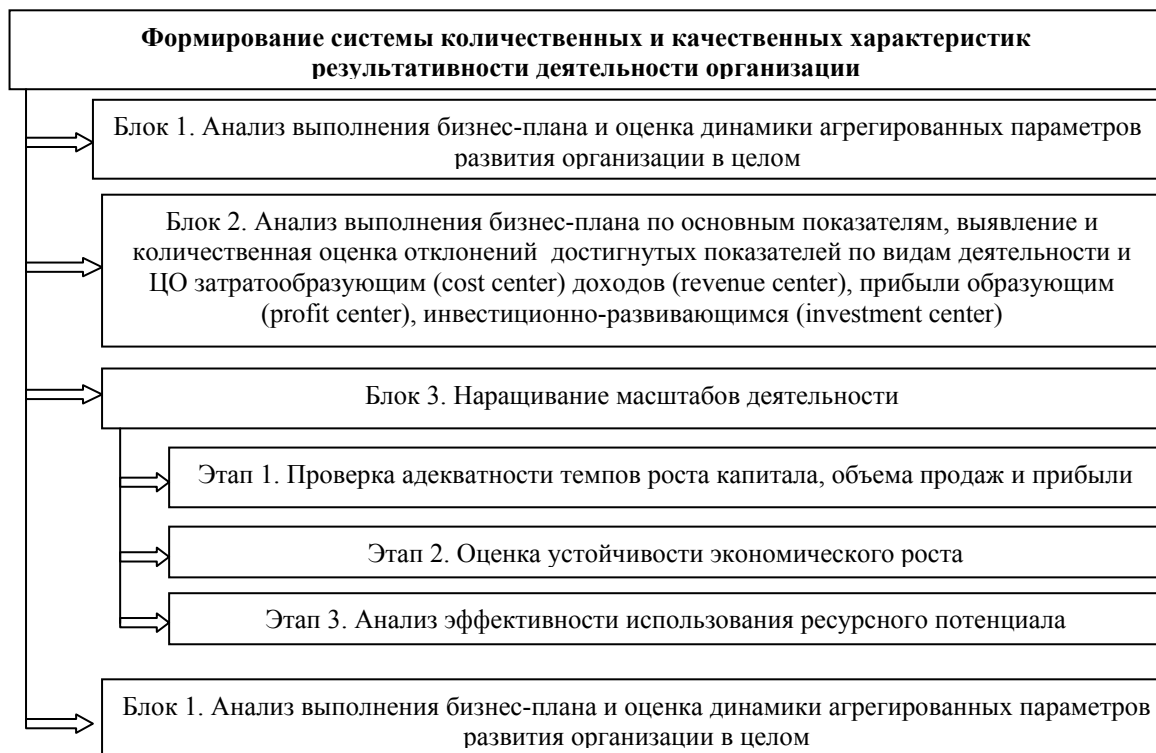


Рис. 3. Комплексная блок-схема формирования системы количественных и качественных характеристик результативности деятельности организации

С помощью предлагаемой методики экономического анализа можно проводить комплексную оценку результативности деятельности организаций, выявлять перспективные и текущие приоритеты развития, прогнозировать имущественное и финансовое состояние, деловую и инвестиционную привлекательность с целью роста их рыночной стоимости.

Литература:

Пласкова Н.С. Качественные характеристики и аналитические критерии оценки результативности бизнеса // Аудит и финансовый анализ, 2008, № 2.

Новикова Е.П., Павленко В.С., Можжерина Н.Т.
Омский филиал Финуниверситета

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются основные источники информации для анализа финансового состояния предприятия, а именно – данные финансовой отчетности, ведь для того, чтобы принять решение необходимо проанализировать обеспеченность финансовыми ресурсами целесообразность и эффективность их размещения и использования, платежеспособность предприятия, его финансовые взаимоотношения с партнерами.

Ключевые слова: финансовое состояние, анализ, предприятие, отчетность, бухгалтерский учет, источники информации, показатели.

Annotation. This article discusses the main sources of information for the analysis of the financial condition of the company - namely, the financial statements, because in order to make a decision is necessary to analyze the availability of funding the feasibility and effectiveness of their deployment and use, the solvency of the company, its

financial relationships with partners.

Keywords: financial condition, analysis, enterprise reporting, accounting, information sources, indicators.

По своему составу информация, аккумулирующаяся на предприятии, весьма разнообразна. Анализ же финансового состояния базируется на определенной информационной системе. По объему она должна содержать только те данные, которые необходимы для формулирования результатов анализа.

Наиболее полная информационная система предприятия, фиксирующая практически все хозяйственные операции — система бухгалтерского учета. В ее рамках осуществляется сбор, регистрация и обобщение информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах предприятия и их движении «путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций».

В российской теории и практике в понятие «бухгалтерский учет» в качестве важнейшего элемента включается система сбора, накопления и хранения информации об объектах учета. Она включает, во-первых, оперативную бухгалтерскую отчетность: ведомости, регистры, журналы-ордера и т. п., в которых ведется первичный бухгалтерский учет. Сюда также можно отнести различные сводки (обобщение) информации, которые, как правило, используются внутри предприятия и не выходят за его пределы.

Во-вторых, квартальную и годовую бухгалтерскую отчетность. Все факты, касающиеся финансового состояния предприятия и результатов его деятельности, представляются в виде данных бухгалтерского учета. Они собираются, группируются, подытоживаются и находят свое отражение в отчетности. В самом общем виде бухгалтерская отчетность представляет собой конечный продукт бухгалтерского учета на предприятии.

В-третьих, периодическую (квартальную) отчетность по налогам и отчислениям во внебюджетные фонды. Она включает сводки, в которых содержатся расчеты по каждому виду налогов и отчислений — начисленных, уплаченных и причитающихся к уплате сумм.

В-четвертых, периодическую (квартальную и годовую) отчетность органам государственной статистики.

Анализ финансового состояния, основывающийся на данных только бухгалтерской финансовой отчетности, приобретает характер внешнего анализа, т. е. анализа, проводимого за пределами предприятия его заинтересованными контрагентами, собственниками, инвесторами или государственными органами. Этот анализ не позволяет раскрыть всех секретов успеха или неудач в деятельности предприятия.

По результатам исследования данных, содержащихся в бухгалтерской отчетности, можно сделать лишь предварительные выводы о финансовом состоянии предприятия, сравнить со сложившимися в мировой экономической практике нормами. Можно увидеть основные тенденции изменения финансового состояния, но не объяснить их. Для выявления причин, которые привели предприятие к соответствующему уровню его финансового состояния, и факторов, способствующих его улучшению, необходимо продолжение анализа.

Наиболее полным источником информации для анализа финансового состояния являются внутренние (рабочие) бухгалтерские документы — оборотные ведомости и главная книга, данные первичного бухгалтерского учета. Эти источники информации позволяют выявить внутренние тенденции показателей отчетности, например данные о состоянии расчетов по каждому хозяйственному договору для углубленного исследования дебиторской и кредиторской задолженности предприятия с его партнерами по хозяйственной деятельности.

Нормативная, плановая информация, данные инвестиционных программ и проектов, финансовых проектов, сводных и отдельных смет, калькуляций привлекаются при определении отклонений фактически достигнутых значений финансовых показателей от запланированного уровня.

При анализе финансового состояния внутренними пользователями привлекаются также данные центров ответственности в рамках управленческого учета по формированию себестоимости, незавершенному производству, готовой продукции в целях выявления внутрипроизводственных факторов, влияющих на финансовое состояние предприятия.

Для дополнительного изучения налоговой составляющей, имеющихся и потенциальных деловых связей привлекаются данные учетной и налоговой политики, деловая переписка предприятия.

Эти документы содержат более детализированную информацию, чем внешняя отчетность, что позволяет получить дополнительные аналитические данные и подготовить более обоснованные заключения, значительно увеличив глубину исследования, а также расширить возможности оперативного проведения анализа до ежемесячного, а при автоматизации бухгалтерского учета и чаще.

Отправным источником информации для анализа финансового состояния является бухгалтерская финансовая отчетность.

В Положении по бухгалтерскому учету (ПБУ 4/99) официально было дано понятие бухгалтерской отчетности как «единой системы данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемой на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам».

Понятие «бухгалтерская отчетность» рассматривается шире понятия «финансовая отчетность». Первое понятие, помимо финансовой отчетности, включает внутривозможную информацию (отчетность), предназначенную для выполнения менеджментом компании функций планирования, регулирования

производственных процессов, контроля. Форма и содержание такой информации определяются менеджментом исходя из его потребностей.

Понятие финансовой отчетности по мере развития экономической теории в России постоянно изменялось. Из проведенного нами анализа ключевых моментов в эволюции концепции роли и значения финансовой отчетности, можно сделать следующие выводы. В конце XIX - начале XX вв. появилось оригинальное направление в учете - балансоведение, которое развивалось И. Шером, П. Герстнером, Ф. Ляйтнером, А. Рощаховским. Согласно мнению А. Рощаховского, баланс должен был показывать состояние дел, а задача бухгалтерии определялась в том, чтобы «...в нужный момент дать по возможности истинное представление о состоянии дела и степени его выгодности». В последующий период в трудах Н. Блатова, А. Усачева, А. Рудановского, П. Худякова и др. отчетность предприятия рассматривалась как основной источник информации об имущественном состоянии дел предприятия, приводились основные экономические показатели баланса и были раскрыты взаимосвязи и взаимозависимости этих показателей для целей оценки финансового состояния предприятия. Таким образом, определение финансовой отчетности как основного инструмента управления предприятием было раскрыто уже в первых трудах по учету русских ученых.

В центре современной теории учета и отчетности еще окончательно не решены проблемы нахождения оптимальной структуры и состава финансовой отчетности с учетом тенденций гармонизации учетной практики в целях обеспечения пользователей отчетности, наиболее полной, понятной и полезной информацией о положении дел на предприятии для принятия этими пользователями определенных деловых решений.

Использование финансовой отчетности как информационной базы анализа финансового состояния имеет ряд преимуществ. К ним относятся единообразие формы отчетности для различных предприятий (что позволяет использовать одни методы расчета показателей), открытость (что позволяет использовать отчетность для оценки предприятия как внутренними, так и внешними пользователями). Составление бухгалтерской финансовой отчетности обязательно и не налагает дополнительных затрат на проведение анализа.

С появлением специальных автоматизированных бухгалтерских программ для анализа финансового состояния предприятия удобно сразу после составления форм отчетности, не выходя из программы, произвести на основании готовых форм бухгалтерской отчетности с помощью встроенного блока анализ финансового состояния предприятия.

Структура отчетности, совокупность показателей, в ней содержащихся, общие для всех, и составление форм отчетности определено законодательными и нормативными рамками, что обеспечивает определенный уровень сопоставимости данных.

Заполнение отчетности предполагает ответственность руководителя и главного бухгалтера за достоверность сведений, содержащихся в ней. Организация составляет бухгалтерскую отчетность, отражающую состав имущества и источники его формирования, включая имущество производств, хозяйств, иных структурных подразделений, а также филиалов и представительств, выделенных на отдельный баланс и не являющихся юридическими лицами.

Состав, содержание и методические основы формирования финансовой отчетности организаций, являющихся юридическими лицами, согласно законодательству РФ, кроме банков и бюджетных организаций, регулируются стандартом «Бухгалтерская отчетность организаций» (ПБУ 4/99). Состав отчетности, ее содержание и требования, предъявляемые к ней, установленные данным стандартом, максимально приближены к нормам, заложенным в Директивах ЕЭС и Международных стандартах учета, разрабатываемых Комитетом по международным стандартам бухгалтерского учета.

Наряду с указанным выше положением существуют и другие нормативные акты, регулирующие порядок составления отчетности

В состав годовой бухгалтерской отчетности включаются:

Бухгалтерский баланс — форма № 1.

Отчет о прибылях и убытках — форма № 2.

Пояснение к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах:

Отчет об изменениях капитала — форма № 3.

Отчет о движении денежных средств — форма № 4.

Приложение к бухгалтерскому балансу — форма № 5.

Пояснительная записка.

Итоговая часть аудиторского заключения, выданного по результатам обязательного по законодательству РФ аудита бухгалтерской отчетности.

Приказом Минфина от 22 июля 2003 г. № 67н утверждены образцы форм, на основании которых организации имеют право разрабатывать свои отчетные формы. В разд. 4 ПБУ 4/99 дается характеристика содержания бухгалтерского баланса, и приведен в виде схемы перечень числовых показателей, являющийся обязательным для всех составителей.

Таким образом, при проведении отчетной кампании, по мнению А. С. Бакаева «должны проявиться компетентность и квалификация главных бухгалтеров, их умение готовить бухгалтерскую отчетность в соответствии с общими требованиями, изложенными в ПБУ 4/99, и правилами раскрытия информации, приведенными в каждом положении по бухгалтерскому учету, а также с разными подходами для субъектов

малого предпринимательства и некоммерческих организаций; средних и крупных организаций; крупнейших организаций».

В. В. Ковалев, В. В. Патров справедливо считают, что «невозможно выполнить анализ отчетности, не зная экономического содержания ее статей». Поэтому целесообразно рассмотреть основные составляющие отчетности в соответствии с последними изменениями в отечественной учетной практике по состоянию на 2006 год.

Новые подходы и правила, проявившиеся при составлении годовой бухгалтерской отчетности уже за 2000 год, были заложены в новых документах и положениях по бухгалтерскому учету. Блок документов, связанных с формированием и составлением бухгалтерской отчетности (ПБУ 4/99, приказы Минфина от 13 января 2000 г. № 4н и от 28 июня 2000 г. № 60н, затем от 22 июля 2003 г. № 67н) был разработан в рамках Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, принятой Правительством РФ в марте 1998 г. Как отмечает А.С. Бакаев, «цель реформирования системы бухгалтерского учета — приведение национальной системы учета в соответствии с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности». Следовательно, составляющие отчетности нужно рассматривать через призму имеющихся различий в отечественной и зарубежной учетной практике.

Слово «баланс» существует как бухгалтерское понятие почти 600 лет и впервые применено было, по свидетельству Рувера, к финансовым отчетам 1427г. независимо от того, были эти отчеты на самом деле балансы в современном понимании этого термина или нет. В своей работе «Балансы акционерных предприятий» (1912 г.) русский ученый Н. С. Аринушкин дает следующее определение баланса: «баланс есть удобозримое наглядное (в форме двусторонней таблицы, в форме счета) изображение соотношения активного и пассивного имущества, причем имущество, как по активу, так и по пассиву, должно быть изображено — по родовым категориям. Но в то же время и согласно экономической и юридической природе составных частей», «баланс есть изображение экономического и юридического состава имущества и достигнутых предприятием результатов».

В отечественной практике баланс обычно представляется в виде двусторонней таблицы, левая сторона которой является активом, правая — пассивом баланса. Статьи актива в соответствии с действующим законодательством располагаются по определенной системе, в основе которой лежит степень ликвидности, т. е. скорость превращения этих активов в процессе хозяйственного оборота в де- нежную форму. Статьи пассива располагаются по степени срочности погашения обязательств.

Согласно принятым в отечественной практике определениям, актив рассматривается как совокупность имущества (средства организации), которая должна активно работать и приносить прибыль организации, а пассив - совокупность источников образования и размещения средств организации. Числовые показатели российского баланса показаны в нетто-оценке. Нематериальные активы по российским и международным стандартам представляют собой различные права на объекты интеллектуальной (промышленной) собственности, на пользование обособленными природными объектами и пр. Нематериальные активы являются долгосрочными активами, не имеющими физической формы, но имеющие стоимость и приносящие прибыль предприятию.

К организационным расходам, классифицируемым как нематериальные активы, относятся затраты по созданию организации, признанные в соответствии с учредительными документами, вкладом участников в уставный (складочный) капитал и другие расходы, связанные с образованием юридического лица.

Такая составляющая нематериальных активов, как деловая репутация организации, или «гудвилл» (goodwill), является новой для российской учетной практики. Следует отметить, что в международной практике существуют определенные разногласия относительно оценки репутации фирм.

По российским правилам деловая репутация в сводной бухгалтерской отчетности рассчитывается как разница между расходами на приобретение и стоимостью приобретенных активов и обязательств по данным бухгалтерской отчетности. Согласно МСФО 22 «Объединение компаний» (§ 40) деловая репутация рассчитывается как разница между стоимостью покупки и справедливой стоимостью идентифицируемых приобретенных активов и обязательств.

Различия объясняются чисто экономическими причинами. Российская экономика находится на этапе становления рыночного хозяйства, поэтому применение многих оценок проблематично, так как сопряжено с существенными затратами времени и средств.

По статье «Основные средства» отражаются внеоборотные активы, представляющие собой совокупность материально-вещественных ценностей, которые в соответствии с ПБУ 6/01 «Учет основных средств» используются в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, либо для управленческих нужд организации в течение длительного времени (свыше 12 мес.). Их не предполагается перепродавать и они должны приносить организации экономические выгоды в будущем.

Раскрытие информации о составляющих основных средств, предполагает инициативу составителей отчетности. Руководствуясь принципом существенности (п. 8 Методических рекомендаций) при составлении бухгалтерской финансовой отчетности, целесообразно дополнительно раскрывать данные по группам основных средств, доля которых в общей массе активов существенна (> 5 %).

В бухгалтерском балансе отражена остаточная стоимость основных средств за вычетом начисленной суммы амортизации. Размер ее зависит от способа начисления амортизации для разных групп однородных объектов основных средств, который использует организация в соответствии с ПБУ 1/98 п. 12 и ПБУ 6/01 п. 18.

Линейный способ предполагает равномерные амортизационные отчисления в течение срока полезного использования. Применение его для отчетности перед акционерами и инвесторами, позволяет отразить более выгодные показатели чистой прибыли, а также прибыли (дохода) от акций. Однако период амортизации основных средств (срок их полезного использования) в ряде случаев установлен централизованно, т. е. рассчитывается, согласно установленным нормам и превышает срок, в течение которого предполагается использовать объект. МСФО 16.вн бн 41 сроком полезной службы определяет «ожидаемый (расчетный) период использования активов компаний».

Нелинейный способ для целей налогообложения отличается от одноименного метода в бухучете. Поэтому организации устанавливают, как правило, единый способ расчета амортизации и в том, и другом учете — линейный. Это облегчает работу и позволяет не рассчитывать амортизацию дважды.

Порядок формирования показателя «незавершенное строительство» дополнен указанием, что если объекты недвижимости не прошли государственную регистрацию в установленном порядке, они не могут учитываться на счете 01 «Основные средства», а отражаются в составе незавершенных капитальных вложений. Это прямо вытекает из изменений, внесенных в п.41 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности приказом Минфина РФ от 24 марта 2000 г. № 31н.

По данной строке могут быть отражены не только затраты по незавершенному строительству, но и затраты на приобретение нематериальных активов. В связи с этим большое значение имеет организация аналитического учета по счету 08 «Капитальные вложения».

В 2000 г. изменился подход к разделению финансовых вложений на краткосрочные и долгосрочные. Ранее для отражения финансовых вложений в акции необходимо было выяснить, в течение какого периода времени организация предполагает извлекать доходы от этих вложений — если в течение года, то такие вложения признавались краткосрочными, если в течение более одного года — то долгосрочными. Таким образом, в основу такого деления было положено, преимущественно, мнение руководства организации. Но внешний пользователь отчетности мог только догадываться о составе финансовых вложений. С 2000 г. в основу деления положен вид финансовых вложений.

К финансовым вложениям относятся инвестиции организации в: государственные ценные бумаги; облигации и иные ценные бумаги других организаций; вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций и деньги, вложенные в деятельность простого товарищества. Еще — дебиторская задолженность, которая была получена по уступке права требования, а также банковские депозиты и предоставленные займы. Так сказано в п. 3 ПБУ 19/02 (утверждено приказом Минфина России от 10 декабря 2002 г. № 126н).

Финансовые вложения являются краткосрочными, если срок обращения (погашения) по ним не более 12 мес. после отчетной даты.

С 1 января 2003 г. начало действовать Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» (ПБУ 18/02). В связи с этим в отчетности за 2003 год организация обязана показывать отложенные налоговые активы.

В статье «Запасы» учитываются денежные средства, вложенные организацией в сырье, незавершенное производство и нереализованный пока готовый товар.

В соответствии с п. 5 Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), утвержденного приказом Минфина РФ от 09 июня 2001 г. № 44н, запасы учитываются по фактической себестоимости. Она состоит из суммы фактических затрат организации на приобретение, за исключением НДС и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством РФ) (п. 6 ПБУ). К фактическим затратам, кроме того, относятся затраты по заготовке и доставке материально-производственных запасов до места их использования, включая расходы по страхованию.

В соответствии с МСФО 2 «Запасы» п. 6 (в редакции 1993 г.) и с ПБУ 1/98 п.7 (требование осмотрительности) в отчетности отражается наименьшая из двух оценок запасов: себестоимость и возможная чистая цена продаж. Возможная чистая цена продаж запасов определяется без учета возможных затрат на продажу. В этом вопросе наблюдается единство требований отечественных и международных стандартов по составлению отчетности. Себестоимость остатков запасов по российским и международным стандартам может быть отражена в балансе по средней (средневзвешенной) стоимости; по ценам последних поставок (способ ФИФО: первое поступление — первый отпуск); по ценам первых поставок (способ ЛИФО: последнее поступление — первый отпуск). Во время инфляции, когда растут цены на сырье и продукцию, применение метода ФИФО позволяет показать более высокую стоимость запасов, чем ЛИФО. По методу ЛИФО в затраты производства включается больше средств, что позволяет иметь более достаточную сумму денежных средств для оплаты платежных документов поставщиков материалов в будущем. При этом, по мнению Е. П. Козловой, Т. Н. Бабченко, Е. Н. Галаниной, «стоимость отгруженной продукции покупателям должна быть увеличена, поскольку иначе организация недосчитается запланированной суммы прибыли».

Хотелось бы отметить, что в российских правилах в отличие от МСФО отсутствуют конкретные требования по раскрытию информации о стоимости запасов, рассчитанной способом ФИФО или текущей стоимости, в случае

оценки запасов в отчетности способом ЛИФО (МСФО 2, п.36), что ограничивает информационную базу анализа финансового состояния предприятия.

По статье «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» отражается сальдо одноименного счета 19. Причем НДС, уплаченный при приобретении материальных ценностей (работ, услуг) может быть принят к зачету только при выполнении трех основных условий: оприходование материальных ценностей; оплата материальных ценностей; наличие счета-фактуры, отраженного в книге покупок.

Около сорока процентов статей разд. II «Оборотные активы» баланса занимают статьи, на которых отражается дебиторская задолженность, т. е. указаны денежные средства, которые должны организации ее покупатели (заказчики). «Дебиторы — это юридические (организации, учреждения) и физические лица, которые имеют задолженность данной организации, называемую дебиторской».

В п. 34 Методических рекомендаций сформулирован критерий исчисления срока дебиторской задолженности с целью подразделения ее на краткосрочную (если срок погашения ее не более 12 мес. после отчетной даты) и долгосрочную (остальная дебиторская задолженность): с первого числа календарного месяца, следующего за месяцем, в котором задолженность была принята к бухгалтерскому учету.

Дебиторская задолженность, представляемая в бухгалтерском балансе как долгосрочная и предполагаемая к погашению в отчетном году, может быть представлена на начало этого отчетного года как краткосрочная. Факт представления дебиторской задолженности, учтенной ранее как долгосрочная, в качестве краткосрочной необходимо раскрыть в пояснениях к бухгалтерскому балансу.

При анализе дебиторской задолженности необходимо обратить внимание на сроки ее погашения, поскольку поступление долгов может стать для заемщика одним из источников возврата испрашиваемого кредита.

Раздел «Капитал и резервы» отражает источники собственных средств. Так, по статье «Уставный капитал» показывают сумму средств, выделенных собственниками организации для осуществления хозяйственной деятельности. В зависимости от организационно-правовой формы организации, источник средств, отражаемый по этой статье баланса, может иметь одно из четырех названий: для хозяйственных товариществ — складочный капитал; для государственных и муниципальных унитарных предприятий — уставный фонд; для производственных кооперативов — паевые взносы; для всех остальных организаций — уставный капитал.

«Собственные акции, выкупленные у акционеров», уменьшают величину уставного капитала, если до конца года они не были проданы другим инвесторам или размещены среди оставшихся членов.

Статья «Добавочный капитал» носит инфляционный характер, ввиду того, что большую его часть составляют прирост стоимости внеоборотных активов в результате их переоценки, эмиссионного дохода из-за разницы рыночной и номинальной цены размещенных акций и курсовые разницы по вкладам в уставный фонд организации.

Что касается резервов, то, как показывает практика, в России лишь незначительное количество предприятий создает достаточные резервы для покрытия безнадежных долгов и пр., в то время как в зарубежной практике резервы составляют обязательную часть учета. Кроме того, в отличие от МСФО (МСФО 37, пп. 14, 45) в российской практике отсутствует требование дисконтирования созданных резервов.

В соответствии с последними изменениями в отечественном учете и отчетности средства резервов, образованных в соответствии с учредительными документами, не могут быть направлены на покрытие убытков (п. 51 Методических рекомендаций).

Долгосрочные и краткосрочные пассивы представляют собой привлеченный капитал. Разделение обязательств на краткосрочные и долгосрочные осуществляется аналогично делению дебиторской задолженности (п. 52 Методических рекомендаций).

Кредиторская задолженность часто возникает в тех случаях, когда организация сначала отражает у себя в учете возникновение (начисление) задолженности (перед работниками по оплате труда, перед бюджетом по разного рода платежам и т. п.), а по истечении определенного времени погашает эту задолженность (выплачивает заработную плату из кассы, перечисляет в бюджет деньги с расчетного счета и т. п.). Иногда кредиторская задолженность является следствием несвоевременного выполнения организацией (по разным причинам) своих платежных обязательств.

Произошедшие изменения в бухгалтерском балансе необходимо оценивать положительно, ввиду того, что они способствовали повышению его аналитичности. В результате осуществления комплекса мер по пересмотру правил бухгалтерского учета и отчетности в РФ, содержание баланса во многом соответствует Международным стандартам финансовой отчетности. Кроме того, российские правила меняются очень быстро, поэтому некоторые выявленные различия в настоящее время могут быть уже устранены.

Во многом соответствует европейским стандартам и действующая на сегодняшний день в РФ форма «Отчета о прибылях и убытках». Значительно снижена налоговая направленность отчета. Последние изменения коснулись прежде всего детализации существенных видов доходов и соответствующих им расходов (п. 62 Методических рекомендаций), в соответствии с требованиями ПБУ 18/02 в отчете появились данные об отложенных налоговых активах и обязательствах.

Порядок формирования данных отчета о прибыли и убытках определен в соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации».

В настоящее время выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг определяется исходя из допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности (ПБУ 9/99). В зарубежном учете принято считать, что выручка должна измеряться по реальной стоимости полученных или подлежащих получению средств методом «по мере готовности» (МСФО 18 «Выручка», п. 21). В России же предприятиям предоставлена возможность учитывать в целях налогообложения реализацию своей продукции и услуг по факту оплаты. Это допущение появилось в связи со сложной экономической ситуацией в России, инфляционными процессами, кризисом неплатежей.

Новое в отражении доходов от обычных видов деятельности в отчете о прибылях и убытках отечественных предприятий в случаях их существенности, или без знания о которых невозможна оценка финансовых результатов деятельности предприятия, заключается в необходимости раскрытия информации обособленно. Либо в виде расшифровки к статье «Выручка от продажи», либо в самостоятельно разработанном организацией приложении к отчету о прибылях и убытках.

Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг показывается в Отчете как «чистая», т. е. без коммерческих и управленческих расходов, которые выделены отдельными позициями. Такая детализация затрат является одним из достоинств настоящего Отчета.

По строке «Проценты к получению» отражаются причитающиеся в соответствии с договорами проценты: по облигациям, в том числе государственным; по депозитам банков; за предоставление в пользование денежных средств другим организациям; за использование кредитной организацией денежных средств, находящихся на счете организации в этой кредитной организации.

По строке «Проценты к уплате» отражаются операционные расходы в сумме причитающихся к уплате в соответствии с договорами процентов: по облигациям, выпущенным организацией; за предоставление организации в пользование денежных средств (кредитов, займов).

По строке «Доходы от участия в других организациях» отражаются доходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций и подлежащие получению в соответствии с учредительными документами: дивиденды по акциям, доходы от вкладов в общества с ограниченной ответственностью.

Другие доходы и расходы, возникающие у организации в результате совершения определенных хозяйственных операций - сдачи имущества в аренду, продажи имущества, участия в совместной деятельности, предоставления займов и др., формируют показатели прочих операционных доходов и расходов. Их перечень представлен в ПБУ 9/99 и 10/99.

Внерезультационные доходы и расходы возникают у организации в результате определенных фактов хозяйственной жизни, как правило, независимых от предприятия, — курсовых разниц, безвозмездного получения активов, списания депонентской задолженности и др.

Прибыль в измененном отчете показывается по нескольким позициям: валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, чистая прибыль (убыток) отчетного периода.

Появились в российском отчете и такие статьи как «Отложенные налоговые активы» и «Отложенные налоговые обязательства».

Произошедшие изменения в отчете о прибылях и убытках, безусловно, позволят проводить более глубокий анализ финансового состояния предприятия по таким ее аспектам как оборачиваемость, рентабельность. Новая информация, содержащаяся в данном отчете, в большей мере отвечает потребностям пользователей в показателях, характеризующих объем реализации и прибыли, а также соотношение затрат.

В российской практике отчеты об изменениях капитала и движении денежных средств рассматриваются как часть пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках. В зарубежном учете отчет, показывающий либо все изменения в капитале, либо изменения в капитале, отличные от операций капитального характера с владельцами и распределений им; отчет о движении денежных средств, включены в состав основных финансовых отчетов (МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» п. 7 и МСФО 7 «Отчеты о движении денежных средств»).

Отчет об изменении капитала отражает данные о произошедших изменениях собственного капитала организации, фондов и резервов. Хозяйственные товарищества и общества в соответствии с новой формой отчета представляют дополнительные расшифровки источников увеличения и уменьшения капитала. При этом внутренние обороты, связанные с увеличением (уменьшением) одной составляющей капитала за счет уменьшения (увеличения) другой составляющей, отражаться не должны. Отчет содержит важный для российской организации показатель чистых активов.

В справке 2 отчета об изменениях капитала предусматривается отражение данных о направлениях использования поступлений из бюджета и внебюджетных фондов на две цели: на расходы по обычным видам деятельности и на капитальные вложения во внебюджетные активы. Целесообразно ее также дополнить данными о внебюджетных средствах, полученных предприятием на другие цели (например, на расходы, связанные с чрезвычайными обстоятельствами и др.). Отчет об изменениях капитала дает возможность оценить изменения, происходящие в собственном капитале предприятия, и представляет интерес для собственников и руководства предприятия с точки зрения характеристики его надежности и оценки рисков.

Подход к составлению отчета о движении денежных средств в российских правилах в целом сходный с МСФО (МСФО 7 «Отчеты о движении денежных средств»). Однако существуют значительные расхождения в

методах подготовки информации (например, российские правила предусматривают только прямой метод, а МСФО — прямой и косвенный), порядке классификации данных (по-разному трактуются составляющие денежных потоков в отдельных видах деятельности), правилах оценки и предоставления операций или статей (например, валютные операции), требованиях к раскрытию.

Отчет о движении денежных средств содержит информацию о движении денежных средств предприятия в наличной и безналичной формах. В российских правилах составления отчета и в МСФО используются различные понятия денежных средств. При составлении отечественной отчетности говорится о денежных средствах, учитываемых в кассе организации, на расчетных, валютных и специальных счетах.

В соответствии с МСФО 7 «Отчеты о движении денежных средств» (п. 6-9) в отчете о движении денежных средств отражаются изменения не только в наличных денежных средствах, но и в денежных эквивалентах (краткосрочных, высоколиквидных вложениях, легко обратимых в определенную сумму денежных средств и подвергающихся незначительному риску изменения ценности).

Краткосрочные вложения, которые могут быть отнесены к денежным эквивалентам, — это вложения со сроком погашения 3 мес. или менее с момента приобретения. Движение между статьями денежных средств и денежных эквивалентов не отражается в составе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, так как в силу высокой ликвидности, незначительного риска изменения ценности и других характеристик является частью процесса управления денежными средствами компании в целом. В российской практике краткосрочные депозиты в банках включаются в состав краткосрочных финансовых вложений. Следовательно, остатки на начало и конец отчетного периода в отчете о движении денежных средств также включают только денежные средства и не включают эквиваленты денежных средств. Применение этого правила приводит, по мнению исследователей, к существенным отличиям от зарубежного отчета о движении денежных средств в соответствии с МСФО 7 (п.45).

В отличие от ранее составлявшегося отчета о движении денежных средств, по новым правилам при самостоятельной разработке отчета предприятие вправе принять в качестве определяющих показателей направления деятельности (текущая, инвестиционная, финансовая), а не движение потоков денежных средств, как это предложено в образце ф. № 4. Данная практика построения отчета установлена международными стандартами учета.

Согласно российским правилам инвестиционная деятельность - это деятельность, связанная с капитальными вложениями организации в связи с приобретением земельных участков, зданий и иной недвижимости, оборудования, нематериальных активов, других внеоборотных активов, а также их продажей; с осуществлением долгосрочных финансовых вложений в другие организации; выпуском облигаций и других ценных бумаг долгосрочного характера и т. п.

Финансовая деятельность — это деятельность организации, связанная с осуществлением краткосрочных финансовых вложений, выпуском облигаций, иных ценных бумаг краткосрочного характера, выбытием ранее приобретенных на срок до 12 мес. акций, облигаций и т. п., т. е. при выпуске краткосрочных облигаций денежные поступления расцениваются как финансовая деятельность, а долгосрочных — как инвестиционная.

В соответствии с МСФО 7 финансовая деятельность - это деятельность, которая приводит к изменению в размере и составе собственного капитала и заемных средств компании, а инвестиционная деятельность — приобретение и продажа долгосрочных активов и других инвестиций, не относящихся к денежным эквивалентам, т. е. денежные средства, привлеченные в результате эмиссии облигаций, в МСФО классифицируются как финансовая деятельность.

Составление отчета о движении денежных средств позволяет статистическим органам определять фактическую величину денежной массы, находящейся в обращении, сопоставлять ее с товарной и приводить эти показатели в необходимое соответствие. Кроме того, владея информацией о движении денежных средств, по мнению М. А. Мотовиловой, «пользователи смогут ответить на многие вопросы: имеется ли у предприятия достаточно денежных средств для выплаты дивидендов, может ли оно погасить кредиторскую задолженность, какая финансовая и инвестиционная деятельность была предпринята в течение отчетного периода и т. д.».

Приложение к бухгалтерскому балансу включает десять разделов, содержащих подробную информацию об амортизируемом имуществе; доходных вложениях в материальные ценности, расходах на НИОКР, на освоение природных ресурсов, о финансовых вложениях, дебиторской и кредиторской задолженности; расходах по обычным видам деятельности; обеспечении, государственной помощи.

Ранее в ф. № 5 дополнительно предоставлялась расшифровка отдельных прибылей и убытков, а также перечень ценностей, учитываемых на забалансовых счетах. В соответствии с настоящими правилами расшифровку прибылей и убытков следует предоставлять вместе с ф. № 2 (отчетом о прибылях и убытках), справка о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах, прикладывается к бухгалтерскому балансу. Такое новшество, расширяет круг информации внешних пользователей, приближает отчет к требованиям международных стандартов.

Кроме того, по новым правилам (п.118 Методических рекомендаций) данные в разделе «Амортизируемое имущество» предлагается дополнять информацией о стоимости основных средств, предоставленных бесплатно, в безвозмездное пользование, бездействующих (в том числе, в резерве на восстановление, период которого превышает 12 мес. и др.); о результатах изменения стоимости основных

средств в отчетном периоде по переоценке в сравнении со стоимостью по результатам предыдущей переоценки (если она проводилась). При этом данные о результатах дооценки приводятся со знаком «+», а об уценке — в круглых скобках. В этой же справке предлагается приводить данные, характеризующие изменение стоимости объектов основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации.

Новым является также рекомендация приводить справочно к данным об амортизируемом имуществе данные о стоимости материально-производственных запасов, переданных организацией в залог, если указанное не будет отражено в пояснительной записке.

Таким образом, данное приложение содержит ценную информацию, раскрывающую в деталях основные составляющие баланса, и дает возможность провести подробный финансовый анализ, оценить взаимосвязь и влияние представленных показателей на результаты деятельности предприятия.

Пояснительная записка включает информацию и дополнительные данные, не нашедшие отражение в формах годовой бухгалтерской отчетности. Эта информация содержит краткую характеристику деятельности организации, основные показатели деятельности и факторы, оказавшие влияние на хозяйственные и финансовые результаты, а также данные, полезные для получения более полной и точной оценки имущественного и финансового положения предприятия. Считаем, что пояснительная записка является одним из основных источников дополнительной информации о деятельности предприятия, которая позволяет пользователям составить более подробное представление о положении дел на предприятии и должна составляться всеми предприятиями, независимо от организационно-правовой формы.

В стандарте № 5 в п. 9 указано, что в финансовых отчетах должны содержаться соответствующие цифры за предшествующий период. Такой подход несомненно повышает аналитичность отчетов. Для формулирования правильных выводов и принятия верных решений необходимо располагать не только отчетами за текущий период времени, но и за прошлые периоды, которые доступны не для любого пользователя.

Аудиторское заключение представляет собой профессиональное мнение о достоверности составленной финансовой отчетности предприятия. Оно включается в состав годовой бухгалтерской отчетности организации в том случае, если она в соответствии с федеральными законами подлежит обязательной аудиторской проверке.

В настоящее время обязательному аудиту подлежат: кредитные организации (ст. 42 Федерального закона от 02 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности»); страховые организации (ст. 29 Закона РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 (ред. от 20 ноября 1999 г.) «Об организации страхового дела в Российской Федерации»); негосударственные пенсионные фонды (ст. 22 ФЗ от 07 мая 1998 г. № 75-ФЗ «О государственных пенсионных фондах»); открытые акционерные общества (ст. 88 и 92 ФЗ от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ (ред. от 24 мая 1999 г.) «Об акционерных обществах»); финансово-промышленные группы (ст. 16 ФЗ от 30 ноября 1995 г. № 190-ФЗ «О финансово-промышленных группах»).

Кроме того, в соответствии с постановлением Правительства РФ от 29 января 2000 г. № 81 «Об аудиторских проверках федеральных государственных унитарных предприятий», основанием для проверки является наличие одного из следующих финансовых показателей их деятельности: объема выручки от реализации продукции (работ, услуг) за год, превышающего в 500 тыс. раз установленный законом минимальный размер оплаты труда; суммы активов баланса, превышающей на конец отчетного года в 200 тыс. раз установленный законом минимальный размер оплаты труда.

Аудирование финансовой отчетности и использование полученных данных в экономическом анализе деятельности предприятия способствует уменьшению риска, связанного с принятием решения на основе недостоверной или неполной информации.

Преобразования, происходящие сегодня в отечественной учетной практике и соответствующие направлениям общеевропейской гармонизации учета, имеют позитивное значение для российской экономики. Необходимость привлечения в организации капитала (включая иностранный капитал) для дальнейшего развития производства, инфраструктуры и т. п. определяет положительные стороны в сближении российского учета и отчетности с международными стандартами, а также необходимость отдельных организаций составлять отчетность в полном соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.

Список использованной литературы

1. ФЗ "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. Федерального закона от 28.12.2013 г.)
2. Положение по ведению бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации, утв. Приказом МФ РФ от 29.07.98 г. № 34-н
3. Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99), утв. Приказом МФ РФ от 06.07.99 г.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Отчет о финансовых результатах», утв. Приказом МФ РФ от 01.01.2013г.
5. Натепрова Т.Я. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебное пособие/ Т. Я. Натепрова, О.В. Трубицына.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К»,2011,-292с.

6. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов, обучающихся в ВУЗах по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/[Е.И. Бородина и др.]; под ред. О.В. Ефимовой и М.В. Мельник.-4-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «Омега –Л», 2009. -451с.
7. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М.: Дело и Сервис, 2008
8. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Под ред. проф. Н.П. Любушина. - М: ЮНИТИ - Дана, 2010.
9. Ришар Л.С. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА, 2000.
10. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. М.: Перспектива, 2007.
11. Шермет А. Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА, 2009.

**Новикова Н.С., Стрелкова Ю.В.,
Князев О.В.
Омский филиал Финуниверситета**

НЕЧЕТКИЕ МНОЖЕСТВА В ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. Об экономических приложениях теории нечетких множеств

Ключевые слова: множество, нечеткое множество, нечеткое число, нечеткая логика

FUZZY SETS IN EKONOMINE

Abstract. On economic applications of the theory of fuzzy sets

Keywords: set, fuzzy set, fuzzy number, fuzzy logic

История нечетких множеств начинается с 1965 г., когда профессор Заде опубликовал основополагающую статью «Fuzzy Sets». В настоящее время все больше российских предприятий пытаются организовать свою деятельность на основе научных исследований. Сегодня одним из наиболее перспективных направлений исследований в области прогнозирования и моделирования экономических процессов являются нечетко-множественные модели. Хотя впервые упоминание о новом методе математического моделирования появилось около полувека назад, данная область научных исследований до сих пор остается малоизученной в нашей стране. В отличие от классической логики, в которой два состояния (Да/Нет), нечеткая логика позволяет определять промежуточные значения. Примерами таких оценок являются: «более старый», «менее старый», «скорее да, чем нет», «наверное да», в отличие от стандартных: «старый» или «нестарый», «да» или «нет». С помощью такого подхода удалось приблизить механизм математической обработки и анализа данных к человеческому мышлению. Строятся соответствия между нечеткими лингвистическими описаниями («старый», «привлекательный» и т.д.) и числовыми функциями. Классическим примером таких описаний является вопрос о делении совокупности людей на старых и молодых. Нечеткое множество представляет собой совокупность элементов произвольной природы, относительно которых нельзя с полной определенностью утверждать — принадлежит ли тот или иной элемент рассматриваемой совокупности данному множеству или нет. Далее вводятся нечеткие числа – нечеткие подмножества специализированного вида, соответствующие высказываниям типа «значение переменной примерно равно». Мы в качестве примера берем треугольные нечеткие числа, где выделяются три точки: минимально возможное, наиболее ожидаемое и максимально возможное значение фактора. Треугольные числа – это самый часто используемый на практике тип нечетких чисел (за ними идут трапециевидные числа). И далее развивается нечеткая математика со своими законами, похожими и непохожими на законы традиционной математики.

На какие вопросы могут отвечать нечетко-множественные модели? Вот эти вопросы: Сколько стоит в Омске недвижимость? Насколько далеко отстоят Омские предприятия от банкротства, насколько они кредитоспособны в принципе? Насколько проблемны местные банки? Какова степень риска прямых инвестиций в областную экономику? и т.п.

Нечетко-множественные модели, на которых основано нечеткое управление, ближе по духу к человеческому мышлению и естественному языку, чем традиционные логические системы. Нечеткая логика, в основном, обеспечивает эффективные средства отображения неопределенностей и неточностей реального мира. Наличие математических средств отражения нечеткости исходной информации позволяет построить модель, адекватную реальности.

Перемыкина А.Н.
ФГБОУ ВПО
«Омский государственный
технический университет»
(Россия, г. Омск)

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ МИГРАЦИОННОЙ СЛУЖБЫ РОССИИ

Аннотация: Основой процесса информатизации Управления федеральной миграционной службы является специализированное программное обеспечение, позволяющее эффективно осуществлять информационный обмен между органами законодательной и исполнительной власти.

Ключевые слова: информатизация, управление федеральной миграционной службы, база данных, автоматизированный учет.

THE COMPUTERIZATION OF THE ADMINISTRATION OF THE FEDERAL MIGRATION SERVICE OF RUSSIA

Abstract: the core of the process of Informatization Department of the Federal migration service is a specialized software, which ensures efficient information exchange between bodies of legislative and Executive power.

Key words: information technologies, the Federal migration service, database, automated account.

На протяжении своей жизни каждый гражданин России неоднократно сталкивается с таким федеральным органом исполнительной власти, как Управление Федеральной миграционной службы (УФМС). В случае необходимости получения паспорта, а также его замены по достижению определенного возраста или в связи со сменой фамилии, оформления постоянной или временной регистрации, снятия с регистрационного учета, получения всевозможных справок и т.п., человек неизбежно обращается в паспортный стол УФМС.

Количество информации, которой обладает паспортный стол, огромно, вследствие чего вопросы хранения, быстрого поиска и использования информационных массивов являются значимыми и актуальными.

Правительством Российской Федерации утверждены важнейшие документы, регулирующие информационный обмен в паспортном столе на основе средств информатизации:

– Положение о государственной информационной системе миграционного учета (Постановление Правительства Российской Федерации от 14 февраля 2007 г. № 94) [1];

– Положение о создании, ведении и использовании центрального банка данных по учету иностранных граждан, временно пребывающих и временно или постоянно проживающих в Российской Федерации, в том числе участников Государственной программы по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом (Постановление Правительства РФ от 6 апреля 2005 г. № 186) [2].

В соответствии с принятыми документами, центральный банк данных является федеральным информационным ресурсом и находится в ведении УФМС, представляя собой межведомственную автоматизированную систему. В подразделениях УФМС России центрального, регионального и территориального уровней подчиненности, разработаны и ведутся соответствующие базы данных. Таким образом, вся информация представлена в виде иерархической структуры, при этом один территориальный орган не владеет информацией другого территориального органа, но, в свою очередь, региональный орган обладает всем информационным массивом органов территориальных. Центральный банк данных аккумулирует весь объем полной и достоверной информации обо всех гражданах страны и иных проживающих в ней лицах.

В качестве примера рассмотрим базу данных, находящуюся в территориальном органе УФМС Советского Административного Округа №1 г. Омска. Она называется «Территория» и относится к единому прикладному программному обеспечению (ППО). Это программное обеспечение регионального и территориального уровней, которое является основой информатизации ФМС, поскольку в нем осуществляется ввод первичных данных, на которых базируется вся деятельность службы.[3].

Благодаря ППО «Территория» формируются все виды автоматизированных учетов, оформляются бланки строгой отчетности, осуществляется информационный обмен с федеральным уровнем государственной информационной системы миграционного учета и другими органами исполнительной власти.

ППО «Территория» автоматизирует все ведомственные процессы, в первую очередь административные регламенты, позволяя осуществить переход от кустарно разработанного и разрозненного программного обеспечения территориального уровня. Архитектура решения предполагает гибкое масштабирование и

распараллеливание нагрузки, что полностью соответствует идее размещения в распределённых центрах обработки данных федерального уровня.

Пользователи взаимодействуют с системой посредством тонкого клиента. При наличии каналов связи доступ к системе возможен из подразделения любого уровня. Таким образом, каждый пользователь системы, независимо от принадлежности к подразделению, может работать напрямую с системой, установленной в федеральных центрах обработки данных. ППО «Территория» использует общую систему справочников и классификаторов.

Данное программное обеспечение работает по следующим направлениям:

– оформление, выдача, замена и учет заграничных паспортов старого образца и биометрических паспортов;

– оформление, выдача, замена и учет российских паспортов;

– адресно-справочная работа;

– оформление временного проживания;

– оформление вида на жительство;

– регистрационный учет.

– приглашения на въезд иностранных граждан (физические лица) и др.

Данный вид программного обеспечения ускоряет прохождение всех видов работ и, конечно же, требует высокого профессионализма сотрудников УФМС.

Современный этап развития общества характеризуется значительным повышением воздействия информационных и коммуникационных технологий на экономическую и социальную сферы, образование и науку, различные государственные и муниципальные структуры, предприятия и организации.

На основе средств информатизации происходят такие благоприятные перемены, как:

– повышение оперативности и качества управленческих решений;

– упрощение процесса взаимодействия между органами власти и гражданами;

– повышение престижа государственной службы и государственных служащих;

– оптимизация численности государственных служащих и снижение операционных расходов;

– сокращение времени на обслуживание граждан и организаций;

– повышение эффективности механизмов общественного контроля за деятельностью органов государственной власти.

Таким образом, создание и успешное функционирование информационно-технологической инфраструктуры на уровне государственного управления и регулирования позволит оптимизировать процессы сбора, обработки, оперативного анализа и хранения информационных ресурсов, расширит связи между государственными органами и населением, подготовит граждан страны к жизни и общению в развивающемся информационном обществе.

Список литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 14.02.2007 № 94 (ред. от 02.09.2010) «О государственной информационной системе миграционного учета». – «Российская Газета»: [Федеральный выпуск №4300](#). – 2007.

2. Постановление Правительства РФ от 06.04.2005 № 186 (ред. от 07.12.2011) «Об утверждении Положения о создании, ведении и использовании центрального банка данных по учету иностранных граждан, временно пребывающих и временно или постоянно проживающих в Российской Федерации, в том числе участников Государственной программы по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом». – Федеральная миграционная служба. Официальный сайт ФМС России. – Электронный ресурс. Режим доступа: [http://www.fms.gov.ru/documentation/862/details/37070/\(31.03.14\)](http://www.fms.gov.ru/documentation/862/details/37070/(31.03.14))

3. Федеральная Миграционная служба. Единое программное обеспечение ФМС России «Территория». – Электронный ресурс. Режим доступа <http://www.it-fms.ru/pDocs/> (11.02.14)

П.В.Пиманьчева

Б.К.Неворотов

Омский филиал Финуниверситета

ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫЕ ЧИСЛА

Аннотация. В работе рассматривается возникновение, применение и значение некоторых «замечательных чисел».

Ключевые слова. Число, квадратный корень, длина окружности, второй замечательный предел, «золотое сечение», бесконечная, десятичная, непериодическая дробь.

Remarkable numbers.

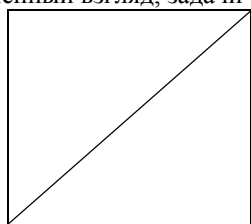
Abstracts: This paper considers the emergence, application and meaning of some "remarkable numbers."

Keywords: Number, the square root, the circumference, the second remarkable limit "golden section", endless, decimal, terminating decimal.

«Все есть число» – гласит пифагорейский принцип. Свойства и отношения присущие музыкальной гармонии, небесным телам и всему мироустройству выразимы в числах. И в этом смысле всякое число – замечательно.

В бесконечном потоке чисел существуют такие, что оставили глубочайший след в истории человечества. Как ни странно первое из них число «1». Принятие числа «1» в качестве меры вещей связано с отказом от восприятия физического, социального либо биологического содержания объекта и сохранения его в выражении только количественной определенности. Единица положила начало множеству натуральных чисел и, как следствие, решению задач счета и измерения. Решение задач измерения привело к возникновению

рационального числа – « $\frac{m}{n}$ », в выражении которого m и n – натуральные числа. Гармонию природы древние греки отождествляли с совершенством формы, которая в свою очередь может быть характеризована рациональным числом. Завершенности формы соответствовала возможность описывать её завершенным выражением числа. Разрушение понимания природы гармонии древними греками пришло с решением простейшей, на современный взгляд, задачи о нахождении длины диагонали квадрата со стороной равной 1.



Решение этой задачи выражается равенством: $d^2 = 2$, откуда $d = \sqrt{2}$.

Число $\sqrt{2}$ стало первым иррациональным числом в истории математики. Его оказалось невозможным выразить отношением натуральных чисел. Открытие числа $\sqrt{2}$ оказалось научным событием огромного значения и положило начало многовековым исследованиям множества действительных чисел. Оно выражается бесконечной десятичной дробью. Приведем несколько цифр этого выражения:

$$\sqrt{2} = 1,41421356237308 \dots$$

По отношению к диагонали квадрата замечательное свойство этого числа состоит в том, что отрезок вполне определенной конечной длины не может быть представлен конечным, определенным значением.

Закреплением понимания парадоксальности взаимной связи мира чисел и мира вещей стало исследование числа π .

Задолго до Архимеда было известно, что отношение длины окружности к диаметру – есть величина постоянная: $\frac{c}{d} = const$, но лишь Архимед нашел способ определения значения указанного отношения с какой угодно точностью, используя для этой цели приближение длины окружности периметрами вписанных в неё и описанных вокруг неё правильных многоугольников.

Значительно позже было доказано, что не существует и никогда не будет найдено способа получить точное, конечное значение числа π : $\pi = 3,141592653589793\dots$ Парадоксальность указанного положения по отношению к окружности состоит в том, что окружность есть заведомо замкнутая кривая, имеющая конечную и определенную длину. Но это представление об определенности разрушается формулой $c = \pi d$, содержащее бесчисленное число знаков числа π и следовательно приводящей к неопределенности значения длины окружности, представляемой указанной формулой.

Число π получило огромное распространение в решении разнообразных геометрических и иных задач о чем можно прочесть в книге: А. В. Жуков «Вездесущее число π ».

Значительно моложе своих замечательных собратьев число « e ». Числом e называют предел выражения:

$$e = \lim_{n \rightarrow \infty} \left(1 + \frac{1}{n}\right)^n$$

Доказано, что выражение числа e – бесконечная десятичная дробь.

$$e = 2,718281828\dots$$

Удивительным является то обстоятельство, что выражение показательной функции $y = e^x$ с основанием e , называемое экспонентой широко используется в решении различных прикладных задач. Согласно одной из них

$y = y_0 e^{kt}$ - уравнение изменения численности населения в течение времени t . Парадоксальность ситуации состоит в том, что численность населения выражается целым и только целым числом, в то время как математическая модель демографического процесса не при каких условиях целого результата получить не позволяет. Однако наилучшего приближения хода реального демографического процесса не дает никакая другая модель. Число e в различных сочетаниях получило широчайшее распространение в математике и её приложениях.

Очередной пример связан с решением задачи о «золотом сечении». Золотым, называют сечение отрезка, в котором целое относится к большей части, как большая часть к меньшей. Величину указанного отношения принято обозначать Φ . Рассмотрим отрезок длины x , который золотым сечением разбивается на большую часть длиной 1 и меньшую часть длиной $x - 1$. Согласно определению золотого сечения, справедливо

отношение: $\frac{x}{1} = \frac{1}{x-1}$, приводящее к уравнению $x^2 - x - 1 = 0$. Большой корень его $x_1 = \frac{1 + \sqrt{5}}{2}$ и есть

выражение золотого сечения, откуда следует, что $\Phi = \frac{1 + \sqrt{5}}{2}$. Очевидно, что это иррациональное число,

которое не может быть представлено конечным множеством десятичных знаков. В настоящее время найдены многие тысячи десятичных знаков указанного числа; сравнительно краткая запись его имеет вид: $\Phi = 1,61803398874989\dots$. Незавершенность выражения числа Φ не помешала признать соответствующее отношение идеальной пропорцией. Идеал гармонии строения человеческого тела видится там, где отношение роста человека к расстоянию от земли до пупка равняется Φ .

В качестве эталона совершенства также рассматриваются архитектурные конструкции, содержащие в отношении элементов число Φ . Удивительным является то обстоятельство, что вновь в качестве меры гармонии используется не вполне определенное число, имеющее бесконечно много знаков в своем выражении.

В завершении нашего краткого сообщения отметим, что каждое из упомянутых замечательных чисел оставило глубокий след в истории человечества. Другое их поразительное свойство состоит в неизбежности описания совершенных форм бесконечной чередой десятичных знаков.

Идеал недостижим. Постигание мира не имеет границ. Отражением этих привычных истин выступает противоречие между гармонией природы и её отражением в числах.

Список литературы.

1. Альсина К. Секта чисел. Теорема Пафагора./ Пер. с англ.- Мир математики. Т. 5. - М.: Де Агостини, 2014.-160с.
2. Жуков А.В. Вездесущее число « π ».- М.: Едиториал УРСС, 2004.-216с.
3. Кремер Н. Ш. Высшая математика для экономического бакалавариата: учебник и практикум/ Н. Ш.Кремер, Б. А. Путко, Н. М. Тришин, М. Н. Фридман; под ред. Н. Ш. Кремера.- 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2012. – 909 с. – Серия: бакалавр. Углублённый курс.
4. Наварро Х. Секреты числа π . Почему неразрешима задача о квадратуре круга. – Мир математики. Т.7.-Пер. с исп. –М.: Де Агостини, 2014.- 144 с.

Полянина Е.А.
Омский филиал Финиуниверситета

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ О ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПЛАТЕЖАХ

Аннотация. На сегодняшний день тема государственных и муниципальных услуг с использованием новейших информационных технологий становится все более масштабной, полезность государственных услуг онлайн увеличивается.

Ключевые слова: Государственная информационная система о государственных и муниципальных платежах, государственные услуги.

THE DEVELOPMENT OF STATE INFORMATION SYSTEMS ABOUT STATE AND MUNICIPAL PAYMENTS

Abstract. Today, the topic of state and municipal services with the use of advanced information technology is becoming more widespread, the efficiency of government services online increases.

Keywords: State information system on the state and municipal payments, public services.

Вопросы предоставления населению государственных и муниципальных услуг с использованием новейших информационных технологий - одна из самых обсуждаемых в нашем обществе тем. Сегодня государственные услуги онлайн становятся реальностью.

Важнейший шаг в этом направлении сделан - создается единый источник сведений о фактах оплаты заявителями платежей при получении государственных и муниципальных услуг. Это Государственная информационная система о государственных и муниципальных платежах (ГИС ГМП).

ГИС ГМП - централизованная система, обеспечивающая прием, учет и передачу информации между ее участниками. Эта система аккумулирует огромный массив информации, в режиме реального времени обеспечивает гражданам сервис при получении государственных услуг и позволяет оперативно довести до потребителя информацию о его обязательствах перед государством по принципу «одного окна». Тем самым обеспечивается реализация прав гражданина на получение государственных и муниципальных услуг без предоставления документов, подтверждающих факт их оплаты. ГИС ГМП предоставит информацию об оплате в электронном виде в каждое ведомство по их запросу.

ГИС ГМП рассчитана на широкий круг потребителей, как физических, так и юридических лиц.

Участниками ГИС ГМП являются:

1. Федеральное казначейство — оператор системы, который отвечает за создание, развитие и обслуживание ГИС ГМП, а также определяет правила её использования.
2. Администраторы доходов, которые сообщают о начислениях:
 - Предприятия ЖКХ,
 - ФНС,
 - ГИБДД,
 - ФССП и другие ведомства
3. Автономные учреждения.
4. Агенты, принимающие платежи и сообщающие об оплате платежей:
 - банки и расчётно-кассовые центры,
 - платёжные терминалы,
 - отделения Почты России.
5. Портал государственных услуг, предоставляющий в режиме онлайн информацию о начислениях и платежах.
6. Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг — учреждение, предоставляющее в соответствии с запросом документальное подтверждение информации о начислениях и платежах.

Как же работает ГИС ГМП?

В системе существует три типа данных: начисление (предварительное и авансовое), платеж и квитанция. Предварительные начисления формируются без обращения плательщика, а платеж, как правило, совершается после формирования начисления (например - штраф ГИБДД). Авансовое начисление формируется уже после обращения плательщика, платеж, как правило, совершается до формирования начисления (например - госпошлина). При размещении администратором в системе информации о начислениях становятся доступными реквизиты для осуществления платежа, как для плательщиков, так и для организаций по приему и переводу платежей, порталов, многофункциональных центров. Если говорить о платежах, то информация о распоряжении физического или юридического лица, принятом к исполнению оператором по приему или переводу платежей, формируется банком, иной кредитной организацией, организацией федеральной почтовой связи, платежным агентом. Эта информация доступна для администраторов, порталов и МФЦ. Квитанция - это документ, являющийся результатом квитирования (сравнения информации о начисленных и уплаченных платежах), формируется и подписывается ГИС ГМП в автоматическом режиме и доступен для администраторов, порталов, МФЦ.



Рис. 1. Схема информационного воздействия участников ГИС ГМП

Какой эффект несет в себе система ГИС ГМП?

Граждане и организации избавлены от необходимости предъявлять документы, подтверждающие оплату (государственной пошлины, налога, штрафа). ГИС ГМП позволит получить государственные и муниципальные услуги сразу после их оплаты, а не после зачисления и передачи информации администратору доходов.

Для граждан эффект от ГИС ГМП - это информированность обо всех обязательствах перед бюджетами бюджетной системы Российской Федерации по принципу «одного окна» и своевременная оплата государственных и муниципальных услуг.

Для администраторов доходов это поступление информации о совершенных платежах в режиме онлайн, сокращение затрат на администрирование платежей, повышение информированности о состоянии задолженности по каждому плательщику, снижение объемов ошибочных платежей.

Для кредитных организаций это указание корректного реквизитного состава для оплаты, оптимизация времени обслуживания клиентов, расширение линейки банковских продуктов для клиентов, повышение лояльности клиентов. Уже не придется заключать десятки договоров между администраторами доходов и кредитными организациями о передаче информации об осуществлении платежей - все сведения будут содержаться в ГИС ГМП. В перспективе, обратившись в любой банк, клиент сможет сразу получить информацию обо всех начислениях и долгах перед бюджетом.

Основные направления развития системы ГИС ГМП

1. Формирование требований и нормативное закрепление положений по формированию и ведению сводного реестра платежей, разработка централизованного сервиса формирования предварительных начислений.

2. Создание порталного решения ГИС ГМП для саморегистрации участников и доступа к сведениям граждан, интеграция с платежным шлюзом, реализация сервисов:

- «Узнай свою задолженность»;
- «Оформи платеж правильно»;
- «Плати легко».

Таким образом, можно сделать вывод, что, не смотря на то, что ГИС ГМП только начинает входить в нашу жизнь, потенциал применения этой системы чрезвычайно широк, в результате ее полномасштабного развития граждане смогут из любой точки их нахождения по средствам сети интернет узнать о своих обязательствах перед бюджетом, своевременно и оперативно их оплатить, а также получить помощь в правильном оформлении платежного документа.

Список литературы:

1. Государственная информационная система о государственных и муниципальных платежах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/gis-gmp>, свободный. – Загл. с экрана.

Сутина Е. Ю.
Омский филиал Финуниверситета

ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПОСТАНОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация

Статья посвящена вопросам постановки управленческого учета в учетной практике российских организаций, рассматриваются основные проблемы, с которыми сталкивается руководство организации.

Annotation

The article deals of management accounting in the accounting of Russian organizations, the basic problems faced by the organization's leadership.

Ключевые слова: управленческий учет, организация, внедрение

Key words: management accounting, organization, adoption.

Последовательно разработанная и внедренная система управленческого учета является основой успешной деятельности организации. Проблема разработки системы управленческого учета возникла лишь в современной России, поскольку в советский период экономика носила плановый характер, и предприятия не могли влиять на осуществляемую ими деятельность. С переходом к рыночной системе российские организации столкнулись с необходимостью постановки управленческого учета как объективного фактора повышения эффективности своей деятельности. Однако организации, пытаясь внедрить управленческий учет в свою деятельность, сталкиваются с множеством проблем, основными являются:

1. Подбор специалистов, в обязанности которых входит постановка системы управленческого учета.
2. Отсутствие единой концепции управленческого учета и рекомендаций по постановке эффективной системы управленческого учета.
3. Отсутствие четкого понимания руководством и сотрудниками организации степени важности управленческого учета для организации.
4. Недостаточная оперативность информации.
5. Технические сложности: отсутствие необходимого программного обеспечения [1].

Наличие данных проблем осложняет разработку в организации системы управленческого учета самостоятельно. В таком случае организация может обратиться в фирму, непосредственно занимающуюся разработкой системы управленческого учета. Так, например, одной из компаний, оказывающей услуги по разработке и внедрению системы управленческого учета Neumark предусматриваются следующие этапы работы:

1. Анализ текущей системы управления: диагностика организационной структуры, совместная разработка с клиентом системы управленческого учета, составление плана работ, выявляются дублируемые функции и риск потери информации.
2. Описание бизнес-процессов организации: формализуются основные бизнес-процессы учета, документооборот, информационные связи компании-клиента, разрабатывается план изменений в бизнес-процессах с целью повышения эффективности деятельности.
3. Разработка методики ведения управленческого учета в организации и подготовка технического задания: разрабатываются документы, регламентирующие систему управленческого учета (учетная политика, формы управленческих отчетов, перечень типовых хозяйственных операций и проводок к ним), разрабатывается программный комплекс на выбранной организацией платформе.
4. Автоматизация системы: написание программного кода на выбранной организацией платформе.
5. Внедрение системы [2, с.21].

Другая фирма, занимающаяся постановкой управленческого учета («ПАКК»), предлагает несколько иной алгоритм работы по постановке управленческого учета. Методика этой фирмы предусматривает следующие этапы:

1. Создание группы из работников организации и внешних консультантов.
2. Диагностика действующей системы управления.
3. Разработка концепции управленческого учета, а также плана мероприятий по ее построению.
4. Регламентное закрепление основных элементов системы управленческого учета.
5. Обучение персонала организации.
6. Апробирование разработанных процедур в рамках одного учетного цикла.
7. Доработка регламентов после апробирования.
8. Адаптация существующих систем автоматизации или внедрение новых [2, с.21].

Стоит отметить, что не каждая фирма имеет возможность привлечения специалистов по разработке и внедрению системы управленческого учета: стоимость услуг, например, фирмы «Профбух», составляет минимум 49000 рублей. Также риск использования услуг сторонних фирм связан с тем, что организация не имеет четкого представления, что должно явиться результатом услуги, за которой они обращаются, что объясняется проблемой отсутствия единой методологии в постановке управленческого учета. Для решения данной проблемы организация может воспользоваться методикой постановки управленческого учета, разработанной К.А. Кротовым для Российского агентства по поддержке малого и среднего бизнеса при содействии компании из Дании Rambol. Согласно данной методике, постановка управленческого учета должна включать:

1. Диагностика организации в целом. Сбор информации об организации в целом, ее окружении, целях и задачах, финансах, маркетинге, производственной деятельности, кадровом составе, эффективности деятельности и менеджменте.

2. Анализ системы финансово-хозяйственного учета организации: анализ документооборота, уровня автоматизации подсистем управления, организационной структуры финансовой службы, анализ процессов принятия управленческих решений в области финансов, анализ бухгалтерской отчетности, финансовый анализ.

3. Разработка плана постановки управленческого учета: формулирование важнейших проблем управленческого учета и их ранжирование совместно с руководством клиента, выделение центров ответственности, постановка бюджетирования, выработка предварительных рекомендаций по решению проблем управленческого учета в организации и их оценка руководством организации с целью определения оптимальных мероприятий по организации управленческого учета, а также оценка затрат и эффекта от мероприятий.

4. Постановка системы управленческого учета в организации: разделение всех затрат на прямые и косвенные, постоянные и переменные, выделение доходов, за которые несут ответственность руководители центров ответственности, составление бюджетов центров ответственности, Плана продаж, Плана прибылей и убытков, Плана движения денежных средств, текущее составление Отчета о прибылях и убытках, Отчета о движении денежных средств и Баланса [3].

Таким образом, сравнив данную методику с предложениями фирм, можно сделать вывод о том, что она представляет собой более конкретный перечень процедур по постановке системы управленческого учета. Знание данной информации позволит организации решить вопрос: стоит ли обращаться за услугами по постановке управленческого учета или справиться без помощи со стороны и, таким образом, избежать существенных затрат. Объективным достоинством работы с фирмой-консультантом состоит в следующем: специалисты фирмы имеют достаточный опыт в данной сфере и инструментарий, а это позволит выполнить постановку управленческого учета быстрее и качественнее, избежать ошибок, в том числе за счет апробации. Несомненным преимуществом обращения к фирме-консультанту является то, что фирма создаст автоматизированную систему управленческого учета, что избавит организацию от затрат времени на адаптацию купленного программного продукта. Однако, обращаясь к фирме-консультанту, организация должна требовать разработки необходимых документов и обучение специалистов организации работе в системе управленческого учета. Обладая данной информацией, руководитель будет способен принять решение о необходимости привлечения специалистов по постановке управленческого учета.

Список литературы

1. Бойко Д.В. Сущность управленческого учета и его место в управлении предприятием // Управленческий учет. – 2005. – №3
2. Букреев А.М., Рошупкина И.В. Внедрение системы управленческого учета на предприятии: практический аспект // ИнВестРегион. – 2006. – №5. – С.19-24
3. Кротов К.А. Методика постановки управленческого учета. URL: <http://devbiz.narod.ru/home/kozloff/TACIS/ManagerialAccounting.pdf>

**Телегина И.К., Лукина В.Л.
Омский филиал Финуниверситета**

МЕТОД МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИ ПОСТРОЕНИИ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

Аннотация. В современных условиях применение экономико-математических методов в управлении затратами имеет большое значение, среди которых достойное место занимает модель Парето, для выявления возможности оптимизации структуры затрат и управления над ними.

Ключевые слова: ABC-анализ, затраты, издержки, переменные, модель.

MODELING METHOD IN THE CONSTRUCTION OF ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODEL OF COST MANAGEMENT

Abstract. In modern conditions, the use of economic-mathematical methods in cost management is of great importance, among which occupies a worthy place Pareto model to identify opportunities to optimize cost structure and control over them.

Keywords: ABC analysis, costs, expenses, variable model

Современная экономическая деятельность многомерна. Для получения полных и достоверных данных, которые можно использовать в анализе, необходимо применение экономико-математических методов и моделей. Они обширный и достаточно мощный научно-исследовательский, аналитический инструмент познания. Реализуемость экономико-математического моделирования с использованием современной компьютерной техники, средств передачи и отображения информации позволяет благодаря моделям многократно повысить количество рассматриваемых вариантов управления, различающихся по характеру управленческих решений, диапазону изменения факторов, влияющих на объект управления.

Практическими задачами экономико-математического моделирования являются, во-первых, анализ экономических объектов; во-вторых, экономическое прогнозирование, предвидение развития хозяйственных процессов и поведения отдельных показателей; в-третьих, выработка управленческих решений на всех уровнях управления.

Благодаря применению экономико-математических моделей управление может приблизиться к рациональным, а в пределе и к оптимальным решениям, обеспечивающим лучшее использование экономических ресурсов, достижение высокой эффективности управления.

Метод моделирования основывается на принципе аналогии, т.е. возможности изучения реального объекта не непосредственно, а через рассмотрение подобного ему и более доступного объекта, его модели.

Чаще всего модели строятся для следующих целей:

- 1) определения по модели оптимальных значений параметров процесса;
- 2) имитации процесса при различных значениях параметров для получения представления об изменении тех или иных его характеристик в связи с изменением параметров;
- 3) финансово-экономического анализа деятельности и прогнозирования значений тех или иных параметров процесса.

При любом принятии управленческих решений в экономике продумываются варианты, результаты, последствия этих решений в мысленном представлении. При этом фактически используются логические модели процессов управления, мысленные сценарии их протекания, привлекаются на помощь математические расчеты, дополняющие мысленные представления, иллюстрирующие ожидаемую картину управляемого процесса в виде цифр, кривых, графиков, таблиц. Использование математических методов при формировании представлений об экономических объектах и процессах в ходе экономического анализа, прогнозирования, планирования называют применением экономико-математических методов.

Наиболее распространенная форма, основной инструментальной воплощения экономико-математических методов – это экономико-математическое моделирование. Модель – это объект-заместитель объекта-оригинала, инструмент для познания, который исследователь ставит между собой и объектом и с помощью которого изучает некоторые свойства оригинала.

В современной науке распространены модели в форме описания объекта (предмета, процесса или явления) на каком-либо формализованном языке, составленного с целью изучения его свойств. Такое описание особенно полезно в случаях, когда исследование самого объекта затруднено или физически невозможно.

Экономико-математическая модель, как и любая другая, не способна воплотить и отразить все свойства моделируемого объекта (процесса), такая задача и не ставится перед моделированием. При этом к экономико-математической модели принято относить не только чисто математическое описание объектов и процессов, но и логические связи в виде матриц, графов, структурных схем.

Модель способна быть только аналогом моделируемой системы, отражающим основные, существенные свойства изучаемой, управляемой системы, которые наиболее важны с позиций управления. Благодаря моделированию субъект управления или аналитики, готовящие и обосновывающие управленческие решения, способны в ходе анализа иметь дело не с реальным объектом управления, а с его аналогом в виде модели. Это значительно расширяет возможности поиска лучших способов управления, не нарушает функционирование реального объекта управления в период выработки управленческих решений, то есть позволяет избежать экспериментов с реальным объектом, заменяя их экспериментами, проводимыми на моделях. Появляется возможность применить вычислительную технику, использовать компьютеры, для которых математический язык моделей является самым удобным. Благодаря компьютерам можно производить многовариантные модельные расчеты, что повышает шансы на отыскание лучших вариантов.

По мнению Орлова И. В., Половникова В. А., Главное требование к экономико-математическим моделям заключается в том, что они должны обладать адекватностью, то есть соответствовать моделируемым экономическим объектам или процессам, являющимся предметом управления. В подавляющем большинстве случаев экономико-математические модели оказываются неспособными адекватным образом воплотить в себе, отразить и выразить свойства, наиболее существенные для управления в полной мере, удовлетворяют требованию адекватности лишь частично, а то и вообще в малой степени. Причина заключается в том, что основным объектом управления экономикой являются люди, а достоверно описать математическим языком

поведение людей как объектов управления, находящихся под влиянием управляющих воздействий, не представляется возможным [2].

В этом свете на первый план выходит консультирующая роль экономико-математического моделирования, модели подсказывают управленцам многое то, на что они могли бы не обратить внимания, расширяют поле обзора способов, средств и потенциально возможных результатов управления.

Реализуемость экономико-математического моделирования с использованием современной компьютерной техники, средств передачи и отображения информации позволяет благодаря моделям многократно повысить количество рассматриваемых вариантов управления, различающихся по характеру управленческих решений, диапазону изменения факторов, влияющих на объект управления. Благодаря этому применение экономико-математических моделей в управлении позволяет приблизиться к рациональным, а в пределе и к оптимальным решениям, обеспечивающим лучшее использование экономических ресурсов, достижение высокой эффективности управления.

В свою очередь Орехов А. М. считает, что Экономико-математические модели способны служить мощным средством научного анализа, прогнозирования, аналитического планирования самых разных социально-экономических процессов. Однако возможности непосредственного использования экономико-математических моделей в практическом управлении конкретными социально-экономическими объектами выглядят менее впечатляющим образом. Частично это обусловлено отмеченными выше трудностями применения математических моделей к задачам управления экономикой. Недостаточно эффективное внедрение экономико-математических методов и моделей в практику управленческих работ объясняется и неподготовленностью к их восприятию, неудачным, неумелым приложением математических методов, порождающим недоверие к ним. Необходимо существенно приблизить разработку экономико-математических моделей к управленческой практике, повсеместно перейти к принципам модельных разработок, согласно которым экономическая постановка задач первична, а математическая модель производна, вторична и должна разрабатываться под реальные, конкретные управленческие задачи. Целесообразно осуществлять разработку экономико-математических методов и моделей в творческом союзе с управленцами, работниками органов управления. Участие компетентных специалистов в постановке задачи должно распространяться и на отработку методов ее решения, поскольку специалист способен подсказать, как дать количественную оценку качественным факторам, учесть неформальный характер отдельных условий, формировать недостающую информацию в процессе решения задачи [1].

Таким образом, применение экономико-математических методов в разработке основных показателей позволяет оптимизировать экономические процессы.

Рассмотрим применение **модели Парето**, для выявления возможности оптимизации структуры затрат и управления над ними

Для проведения разукрупнения затрат на основе критерия существенности применим инструмент ABC-анализа. ABC-анализ – метод, с помощью которого определяют степень распределения конкретной характеристики между отдельными элементами какого-либо множества.

Область применения ABC-анализа распространяется наряду с установлением временных приоритетов на множество других задач. Часто используемый вариант - классификация затрат с точки зрения их значимости для снижения и последующее деление на А-, В-, С-группы. Очень часто ABC-анализ используется для исследования значимости отдельных издержек по всей совокупности затрат, с точки зрения контроля над ними. Это делается для оптимизации структуры затрат и управления над ними.

Исходные данные для проведения ABC-анализа отражены в таблице 1.

Таблица 1

Группировка затрат по общепроизводственным издержкам по убыванию для проведения ABC-анализа

№ п/п	Наименование статьи затрат	Сумма, млн. руб.
1	запасные части	6317,6
2	амортизация	5555,3
3	ФОТ сотрудников	3380,6
4	инструмент и хозпринадлежности	1774,7

Продолжение таблицы 1

№ п/п	Наименование статьи затрат	Сумма, млн. руб.
5	страховые взносы от ФОТ	1236,8
6	уборка производственных помещений	1159,5
7	ремонт и обслуживание производственных помещений	1067,5
8	услуги специальной техники	544,6
9	коммунальные услуги	453,7
10	затраты по охране труда и технике безопасности	434,1
11	аренда имущества	279,9
12	внутризаводское перемещение грузов	66,2
13	электроэнергия	19,3
14	ветеринарные услуги	17,2

15	сертификация и лицензирование	11,5
16	услуги мех участка	11,0
17	канцелярские принадлежности	4,7
18	ветеринарные препараты	1,5
	Итого	22335,6

Опираясь на данные табл. 1, построим гистограмму распределения суммы затрат (рис. 1).

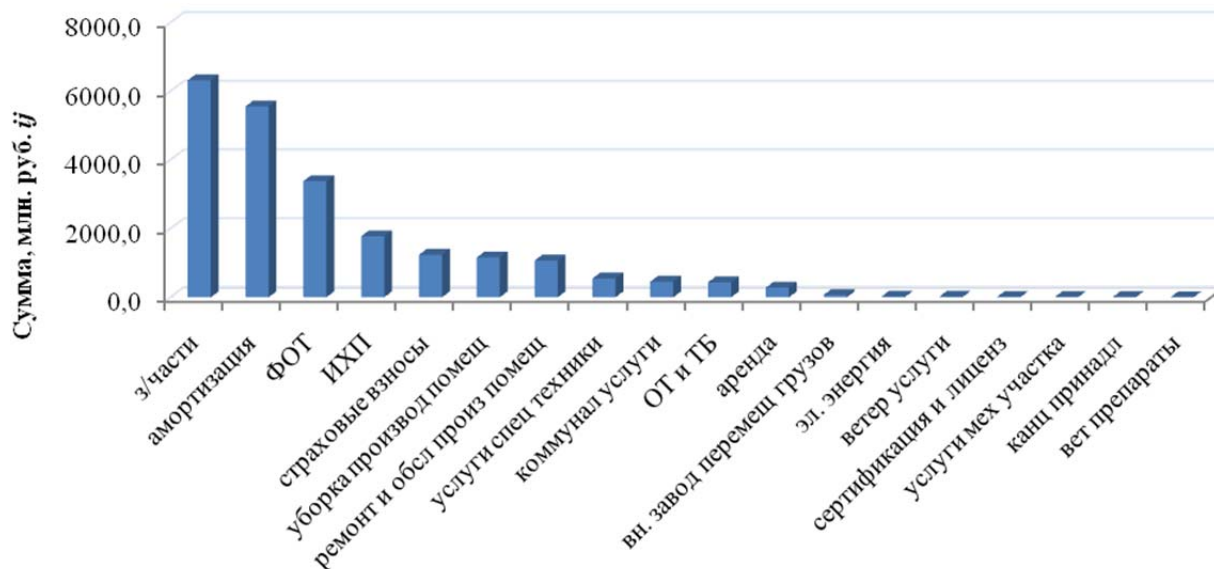


Рисунок 1. Гистограмма распределения суммы затрат между видами деятельности за 2013 год

В качестве параметра по оси абсцисс выбран порядковый номер статьи затрат в табл. 1 при упорядочивании по убыванию суммы за год. Построим диаграмму Парето по точкам. Расчет координат точек приведем в табл. 2.

Таблица 2

Данные для построения диаграммы Парето по затратам

№ п/п, i	Наименование статьи	Сумма, млн. руб., y_i	Доля в кол i/n , (x_i) %	Доля в сумме затрат y_i/Y , %	Доля в сумме затрат нар. итогом (y_j)	Линия Парето (100%- x_i)	Сумма долей, x_i+y_i	Класс
1	з/части	6317,6	5,56	28,28	28,28	94,4	33,8	А
2	амортизация	5555,3	11,11	24,87	53,16	88,9	64,3	А
3	ФОТ	3380,6	16,67	15,14	68,29	83,3	85,0	А
4	ИХП	1774,7	22,22	7,95	76,24	77,8	98,5	А
5	страховые взносы	1236,8	27,78	5,54	81,77	72,2	109,6	В
6	уборка производ помещений	1159,5	33,33	5,19	86,97	66,7	120,3	В
7	ремонт и обсл произ помещ	1067,5	38,89	4,78	91,75	61,1	130,6	В
8	услуги спец техники	544,6	44,44	2,44	94,18	55,6	138,6	В
9	коммунальные услуги	453,7	50,00	2,03	96,22	50,0	146,2	С

Продолжение таблицы 2

№ п/п, i	Наименование статьи	Сумма, млн. руб., y_i	Доля в кол i/n , (x_i) %	Доля в сумме затрат y_i/Y , %	Доля в сумме затрат нар. итогом (y_j)	Линия Парето (100%- x_i)	Сумма долей, x_i+y_i	Класс
10	ОТ и ТБ	434,1	55,56	1,94	98,16	44,4	153,7	С
11	аренда	279,9	61,11	1,25	99,41	38,9	160,5	С
12	вн. заводское перем грузов	66,2	66,67	0,30	99,71	33,3	166,4	С
13	эл. энергия	19,3	72,22	0,09	99,79	27,8	172,0	С
14	ветер услуги	17,2	77,78	0,08	99,87	22,2	177,6	С

15	сертификация и лиценз	11,5	83,33	0,05	99,92	16,7	183,3	С
16	услуги мех участка	11,0	88,89	0,05	99,97	11,1	188,9	С
17	канц принадлежности	4,7	94,44	0,02	99,99	5,6	194,4	С
18	ветеринарные препараты	1,5	100,0	0,01	100,0	0,0	200,0	С
Всего:		22335,6						

Точка на диаграмме Парето – это точка с координатами, для которой выполняется равенство:

$$x_i + y_i = 100\%.$$

На диаграмме Парето точка с такими координатами существует единственная, и для ее нахождения необходимо построить прямую, содержащую множество точек Парето. Уравнение данной прямой будет:

$$y_i = 100\% - x_i \text{ (рисунок 2).}$$

Таким образом, точка Парето диаграммы распределения затрат будет иметь следующие координаты:

$$x_i \approx 22,22\%, y_i \approx 76,24\%.$$

Построенная по отсортированным по убыванию данным из таблицы 2 диаграмма Парето имеет форму выпуклой кривой.

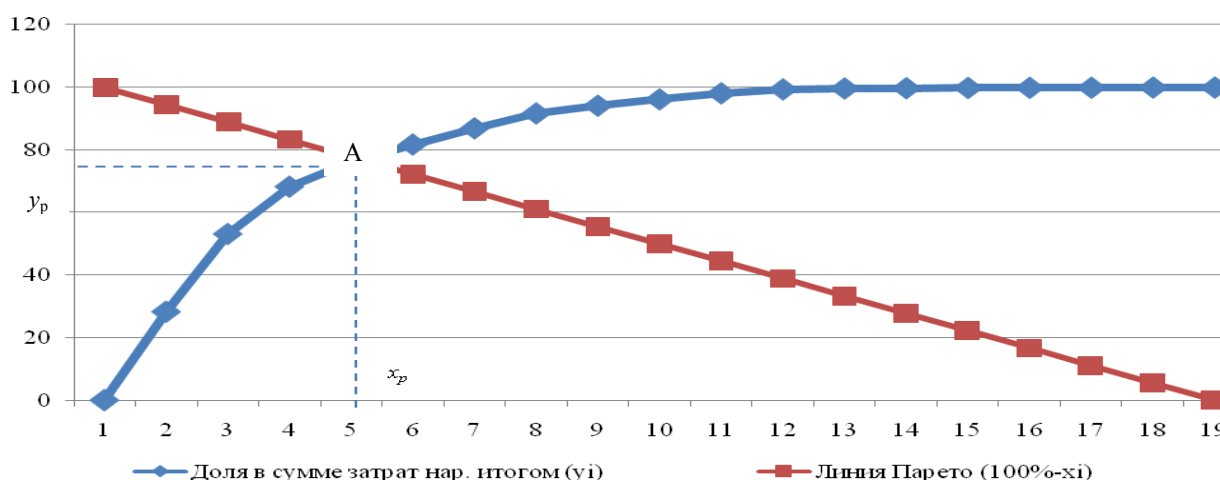


Рисунок 2. Нахождение точки Парето на диаграмме

Для всего класса диаграмм Парето (рис. 3), проходящих через точку с координатами $(x_p; y_p)$, касательная с минимальным углом наклона к горизонтальной оси абсцисс будет проходить через точки с координатами $(x_p; y_p)$, и $(100; 100)$ – прямая AN , а касательная с максимальным углом наклона к оси абсцисс будет проходить через точки с координатами $(x_p; y_p)$, и $(0; 0)$ – прямая OC .

Точки на диаграмме Парето (рис. 3), имеющие наибольшую кривизну, являются точками перехода от хороших характеристик затрат к худшим значениям. Это связано с тем, что в этих точках диаграмма резко меняет угол наклона.

Весь класс выпуклых, проходящих через точку $(x_p; y_p)$, имеет две критические точки с максимальной кривизной, A и C (чем плотнее диаграмма прижимается к точкам A и C , тем больше кривизна в окрестностях этих точек), поэтому именно они будут служить основанием ранжирования статей затрат на три класса.

Находим координаты точек A и C , лежащей на прямой AN и пересекающей ось ординат. Общее уравнение прямой имеет вид:

$$y = ax + b, \tag{1}$$

где a – тангенс угла наклона прямой, b – сдвиг прямой по вертикальной оси ординат.

Подставив координаты точек $A(x_p; y_p)$ $(22,22; 76,24)$ и $N(100; 100)$ в уравнение (1) получим два уравнения с двумя неизвестными a и b для прямой AN :

$$\begin{cases} 100 = 100a + b \\ y_p = x_p a + b \end{cases} \Rightarrow a = \frac{100 - y_p}{100 - x_p}; b = \frac{y_p - x_p}{1 - \frac{x_p}{100}} \tag{2}$$

Таким образом, общее уравнение прямой AN примет вид:

$$y = a = \frac{100 - y_p}{100 - x_p} x + \frac{y_p - x_p}{1 - \frac{x_p}{100}} \tag{3}$$

Подставим в него координаты точки Парето $(22,22; 76,24)$.

$$y = \frac{100 - 76,24}{100 - 22,22} x + \frac{76,24 - 22,22}{1 - \frac{22,22}{100}} = 0,3055x + 69,4484$$

Таким образом, координаты точки A: (0; 76,24).

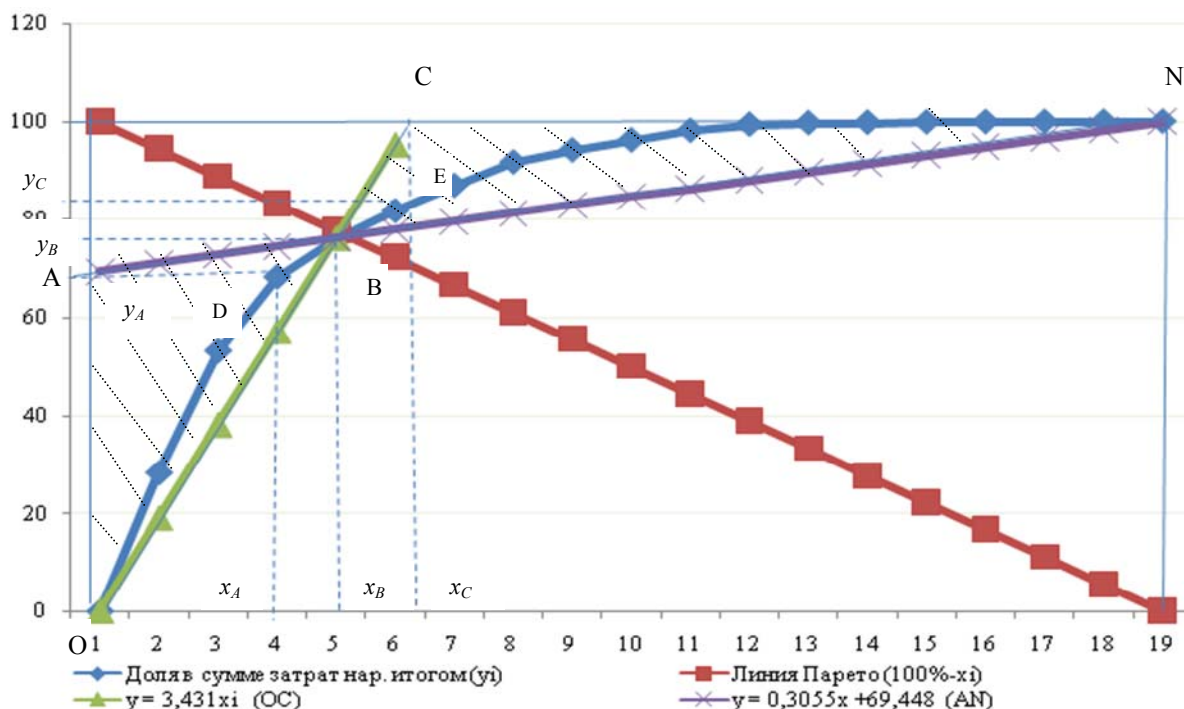


Рисунок 3. Определение точек разделения затрат на классы

Затем аналогично, подставив в уравнение (1) координаты точек C ($x_p; y_p$) (22,22; 76,24) и O (0;0)

находим уравнение прямой OC: $y = \frac{y_p}{x_p} x$ (4)

Подставив абсциссу точки A в ординату точки C в уравнения (3) и (4) соответственно, получим координаты этих точек.

Уравнение прямой OC принимает вид: $y = 3,43x$ (76,24/22,22).

Тогда точка C имеет координаты (29,15; 100) или (100/3,43 = 29,15).

Мы определили координаты точек A и C. Но эти точки принадлежат двум диаграммам с максимальной кривизной из всего класса диаграмм (ломаные OAN и OCN). А нам необходимо определить точки разбиения для всего класса диаграмм. Это несложно. Так как часть диаграммы на отрезке OA имеет вертикальный рост, то из точки A целесообразно выпустить луч перпендикулярный вертикальной оси ординат (перпендикуляр – кратчайшее расстояние до кривой). То есть первой точкой разбиения для произвольной диаграммы Парето, проходящей через точку ($x_p; y_p$) будет точка D. Аналогично кривая на отрезке CN имеет горизонтальный рост, поэтому необходимо выпустить перпендикуляр к горизонтальной оси абсцисс и получить на пересечении с нашей диаграммой вторую точку разбиения E (рис. 3). У нас появляются две неопределенные координаты x_a и y_c точек D и E соответственно. Но так как мы имеем распределение суммарных долей, полученных на первых шагах построения кривой Парето, то нам достаточно только двух координат x_a и y_c точек D и E соответственно. Тогда высокоприоритетная категория A определяется как доля ассортимента, с суммарной Y_A маржинальной прибылью. Категория с низким приоритетом C определяется как доля ассортимента, составляющая $(100 - x_c)$ всего ассортимента. А категория среднего приоритета B определится автоматически. Заметим, что в силу симметрии: $y_a = 100 - x_c$. Еще раз подчеркнем, что по этой формуле выделяется категория A по затратам (по вертикальной оси ординат), а категория C по доле ассортимента (по горизонтальной оси абсцисс). Категория B определяется автоматически после выделения A и C.

Для получения соотношения Парето необходимо определить координату x_a . В силу симметрии вытекает равенство отрезков: $x_a x_p = x_p x_c = 29,15 - 22,22 = 6,93$.

Следовательно, координата $x_a = 22,22 - 6,93 = 15,3$.

Таким образом, к классу A относятся 15,3% на долю которых приходится 68,3% от общей суммы затрат, к классу C относятся 76,2% статей, на которые приходится 15,3% затрат. Класс B располагается между классом A и C и составляет 8,5% от общей величины затрат – 16,4%.

К классу A отнесем статьи с порядковыми номерами от 1 до 5 (15,3%); к классу B - статьи, порядковый номер которых с 5 по 9 (8,5 %), остальные отнесем к классу C (76,2%).

К группе A отнесены статьи, затраты по которым значительно превосходят издержки на остальные нужды. К числу таких затрат относятся запасные части, фонд оплаты труда с начислениями, инструмент и хозяйственные принадлежности. Необходимо отметить, что большинство затрат относится к переменным. Изменение в сторону увеличения хотя бы одной из перечисленных статей может значительно ухудшить

финансовые показатели компании. Предложенный механизм ABC-анализа затрат, позволяет определять первостепенные задачи по управлению затратами.

Список литературы

1. Орехов А. М. Методы экономических исследований. - М.: ИНФРА – М, 2009. – 392 с.
2. Орлова И. В., Половников В. А. Экономико-математические методы и модели. - М.: ИНФРА – М, 2008. – 365 с.

Трамбовецкая О.В.
Омский филиал Финуниверситета

ПРОИЗВОДНЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС КАК ИНСТРУМЕНТ БУХГАЛТЕРСКОГО ИНЖИНИРИНГА

Аннотация

Для стабильного экономического развития организации необходимо создавать эффективную систему информационного обеспечения управления деятельностью. Этой целью служат производные балансы как инструменты бухгалтерского инжиниринга.

Annotation

For sustainable economic development organizations need to create an effective system of information security management activities. For this purpose, serve as derivative instruments accounting balances engineering.

Ключевые слова: управление, управленческий учет, управленческое решение, бухгалтерский баланс, инжиниринг

Key words: management, management accounting, management decisione, balance Sheet, inzhiring

В условиях рыночной экономики, приводящей к возрастанию конкуренции, руководителям организаций требуются новые подходы к управлению экономическими процессами и ресурсами фирмы в целях ее эффективного функционирования. Но для принятия обоснованных и результативных управленческих решений менеджерам необходимо предоставление релевантной информации оперативного, тактического и стратегического характера, представленной в удобном систематизированном виде. Для этих целей и служат инструменты бухгалтерского инжиниринга.

Бухгалтерский инжиниринг как система теорий, способов, подходов, компьютерных программ учетного обеспечения управления организацией включает такие инструменты как: оценочные ведомости интеллектуального капитала, гудвилла, чистых пассивов, капитала, финансовый балансовый отчет, модульные компьютерные программы. Основным элементом бухгалтерского инжиниринга является производный бухгалтерский баланс.

Производный бухгалтерский баланс – это своеобразная интерпретация показателей бухгалтерской отчетности, представленная в удобном виде для целей анализа, планирования и прогноза. Существует несколько типов производных балансов, которые дают более полную картину возможных альтернатив развития организации. Все они строятся на принципе релевантности информации, а потому позволяют эффективно управлять организацией на основе скорректированных показателей чистых активов и пассивов, определить реальную стоимость собственности, отражая воздействие на нее различных факторов, управлять резервной системой организации, денежными потоками, стратегией развития и т.д. [5, с.50]. При составлении производных балансов используется единый укрупненный алгоритм:

- 1.Определение стоимости чистых активов по бухгалтерскому балансу.
- 2.Постановка на учет исследуемых данных (корректировки).
- 3.Применение нулевого алгоритма.
- 4.Формирование производного баланса [4, с. 4].

Нулевой алгоритм представляет собой составление нулевого производного баланса, который сводится к отражению проводок в специальной ведомости по условному удовлетворению обязательств организации, получению дебиторской задолженности, реализации материальных ценностей, основных средств, нематериальных активов [2, с. 201]. При этом принимается допущение об условной ликвидации организации и превращении всех ее активов, дебиторской и кредиторской задолженности в денежные средства. С целью составления такого баланса формируют журнал нулевых проводок. Нулевые проводки составляются в следующем порядке: вначале отражаются факты по условной продаже активов в зависимости от степени их ликвидности, начиная со второго по первый разделы баланса, а требования кредиторов погашаются в соответствии с ГК РФ. О.Ф. Сверчкова предлагает при составлении нулевого производного баланса применять условный счет «Результат» для подведения итогов от условной ликвидации организации [7, с.5]. Аналитический учет по данному счету должен проводиться в разрезе следующих субсчетов: «Результат 1» – поступления от условной продажи активов, «Результат 2» – 1-я очередь кредиторской задолженности,

«Результат 3» – 2-я очередь кредиторской задолженности и т.д., «Результат 6» – 5-я очередь кредиторской задолженности.

Первым этапом составления нулевого баланса О.Ф. Сверчкова предлагает заполнение специальной таблицы «Движение средств по счету «Результат»».

Таблица 1

Движение средств по счету «Результат»

Субсчет	Поступления от условной продажи активов и начисление задолженности перед кредиторами		Погашение требований кредиторов в соответствии с очередностью		Конечное сальдо
	Дт	Кт	Дт	Кт	
Результат 1					
Результат 2					
Результат 3					
Результат 4					
Результат 5					
Результат 6					
Итого					
Непроданные активы (неудовлетворенные требования кредиторов)					
% непроданных активов (неудовлетворенных требований кредиторов)					

Данная таблица повышает прозрачность процессов условной ликвидации.

Результатом применения нулевого алгоритма является формирование в активе производного баланса свободной от обязательств денежной массы, а в пассиве – чистых пассивов.

Для того чтобы определить, как будет влиять изменение внешних факторов на результаты реализации выбранной организацией стратегии, составляется стратегический баланс, включающий показатели стратегически чистых активов и пассивов. Формирование данного баланса поможет разработать сценарий развития ситуации и дать оценку устойчивости организации. Алгоритм составления стратегического производного баланса состоит из следующих этапов:

1.Определение чистых активов с использованием данных бухгалтерского баланса.

2.Оценка внешних факторов (изменение ставки рефинансирования, изменения в налоговом законодательстве, внедрение новых технологий, конкурентная ситуация, изменение валютного курса и др.) на основании экспертных заключений.

3.Постановка на учет планируемых фактов хозяйственной жизни в ведомостях стратегических бухгалтерских записей с учетом внешних факторов.

4. Формирование стратегического баланса.

5.Расчет чистых активов, описывающих стратегическую ситуацию.

6.Условная реализация активов и условное удовлетворение обязательств путем проведения гипотетических бухгалтерских записей.

7.Составление стратегического производного баланса [6, с.45].

Постановка на учет планируемых фактов хозяйственной деятельности путем системы корректировочных бухгалтерских записей, уточняющих стоимость объектов активов и обязательств, позволяет снять с учета фиктивные активы и обязательства, поставить на учет неучтенные, недооцененные, возможные активы и предполагаемые обязательства организации. На этом этапе происходит непосредственный перенос стратегии на счета бухгалтерского учета. Учет внешних факторов позволит приблизить условные результаты финансовых операций к будущим реальным результатам.

После учета на счетах стратегических записей необходимо определить конечное сальдо по каждому счету, после чего составляется стратегический баланс.

Чистые активы, описывающие стратегическую ситуацию, определяются с учетом образования наращенной или потерянной собственности в разрезе учитываемых внешних факторов.

Ефимова Н.И. утверждает, что важнейшей инжиниринговой процедурой выступают гипотетические процессы условной продажи активов и условного удовлетворения обязательств [6, с.46]. Они, представляя собой нулевой алгоритм, трансформируют бухгалтерский баланс в направлении определения чистых пассивов при решении различных стратегических задач.

Формирование стратегического производного баланса осуществляется путем определения конечного сальдо по каждому счету. При этом начальным сальдо будут являться данные по счетам стратегического баланса, а оборотами – записи, предусмотренные нулевым алгоритмом [3, с. 56].

Следует согласиться с А.Н. Щемелевым, который отмечает, что производный стратегический баланс имеет статический характер, потому что направлен на определение возможной стоимости организации с учетом ряда внешних факторов [8, с. 192]. Поэтому данный баланс не учитывает временную стоимость денежного потока.

Эффективным инструментом бухгалтерского инжиниринга выступает иммунизационный производный баланс. Иммунизация в контексте управленческого учета представляет собой создание активов и пассивов, подлежащих компенсационным изменениям стоимости. Это означает, что при составлении такого баланса следует учитывать такие агрегаты резервной системы организации, как результаты управления активами и обязательствами, результаты планирования, операции страхования, счета резервов. По мнению Е.М. Евстафьевой, иммунизационный производный баланс носит прогнозный характер и может быть построен на основе бухгалтерского баланса [5, с.53]. Главной идеей иммунизационного производного баланса является уравнивание активов и обязательств бухгалтерского баланса по четырем показателям: размерам, срокам, процентам и рискам. Итогом данного баланса может быть: нулевая иммунизация, когда активы и пассивы организации уравновешены по всем четырем показателям, активная иммунизация, когда часть активов не защищена по размерам, срокам, процентам или рискам, пассивная иммунизация, когда имеет место чрезвычайная резервная защита, потому необходимо осуществить меры по использованию излишних источников.

В целях управления рисками кроме иммунизационного производного баланса можно использовать хеджированный производный баланс. Хеджирование представляет собой использование компенсирующей риск позиции организации. Алгоритм составления хеджированного производного баланса состоит из следующих этапов:

1. Определение чистых активов на основе бухгалтерского баланса.
2. Составление хеджированных бухгалтерских проводок по каждому агрегату резервной системы организации.
3. Составление хеджированного баланса.
4. Определение чистых хеджированных активов.
5. Составление бухгалтерских проводок по гипотетической реализации активов и гипотетическому удовлетворению обязательств (нулевой алгоритм).
6. Составление хеджированного производного баланса [1, с.3].

Хеджированный производный баланс позволяет сравнить хеджированные чистые активы и пассивы, что позволяет определить уровень хеджированной защиты и эффективно управлять рисками организации.

Следует отметить, что процесс составления производных балансов можно автоматизировать. Существует множество программ для ПК, осуществляющие данные функции. В Роспатенте зарегистрирован ряд таких компьютерных программ: Иммунизационный производный балансовый отчет (номер свидетельства 2006612461), Хеджированный производный балансовый отчет (2006612315), Стратегический производный балансовый отчет (02006612314) и др. Все они функционируют на инжиниринговых методах и алгоритмах и позволяют получать информацию о разделах бухгалтерского баланса, плане счетов, проводить инжиниринговые проводки, рассчитывать чистые активы и чистые пассивы. Данные инжиниринговые механизмы, на которых строятся компьютерные программы, не имеют индивидуальной привязки к учету организации, а значит каждая организация может пользоваться представленными программами. Кроме того, компания «Итан», специализирующаяся на постановке и автоматизации управленческого учета, разработала специальную программу «Управленческий баланс», работающую на базе «1С: Бухгалтерия 8». Эта программа внедряется в типовую конфигурацию программы «1С».

Таким образом, для стабильного экономического развития организации необходимо создавать эффективную систему информационного обеспечения управления деятельностью. Этой целью служат производные балансы как инструменты бухгалтерского инжиниринга. Проанализировав их различные виды, мы пришли к выводу, что их использование в управленческом учете позволяет учитывать и давать оценку реальному и предполагаемому воздействию на организацию различных факторов и организовывать эффективную систему контроля и управления собственностью фирмы, ее рисками, а также платежеспособностью, разрабатывать меры по обеспечению устойчивости работы организации в конкретных экономических условиях.

Список литературы

1. Архипов Э.Л. Виртуальный управленческий учет резервной системы сетевого предприятия [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/2ergsu412.pdf>
2. Бреславцева Н.А. Балансоведение: учебное пособие / Н.А. Бреславцева, В.И. Ткач, В.А. Кузьменко. – М.: Приор, 2001. – 480 с.
3. Денисевич Ю.В. Совершенствование методики составления стратегического производного балансового отчета // Вестник Адыгейского государственного университета. – 2010. – №2. – С. 27-33
4. Денисевич Ю.В. Эволюционно-адаптивная теория отчетности как основа формирования информации для принятия управленческих решений в коммерческих организациях [электронный ресурс]. –

Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsionno-adaptivnaya-teoriya-otchetnosti-kak-osnova-formirovaniya-informatsii-dlya-prinyatiya-upravlencheskih-resheniy-v>

5. Евстафьева Е.М. Производные балансовые отчеты как один из инструментов стратегического учета // Собственные финансовые исследования. – 2009. – № 3. – С.49-55

6. Ефимова Н.И. Производный бухгалтерский отчет как инструмент стратегического анализа устойчивости организации // Проблемы современной экономики. – С. 42-47

7. Сверчкова О.Ф. Производная отчетность как метод управленческого учета / О.Ф. Сверчкова // УЭКС. – 2011. – №10. – С. 10-20

8. Щемелев А.Н. Теория и методология стратегического учета инноваций – Ростов н/Д: Росиздат, 2005. – 240 с.

Труфанова Т.Ю., Коваль А.В
Омский филиал Финуниверситета

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Аннотация

В процессе анализа трудовых ресурсов изучается каким образом обеспечены рабочие места различных структурных подразделений организации, как используются трудовые ресурсы в процессе производства и эффективно ли используются эти трудовые ресурсы, эффективно ли используются средства на оплату труда персонала.

Поведение работников в трудовой среде может быть определено взаимодействием мотивов внутренних и внешних.

Трудовые ресурсы, мотивация, заработная плата, производительность труда.

Abstract

In the process of analysis of labour resources is studied how secure the jobs of various structural divisions of the organization, as labour resources are used in the production process and effectively use these labor resources efficiently use the funds to pay staff.

The behavior of the employees in the working environment can be defined by the interaction of motives internal and external.

Human resources, motivation, wages, labour productivity.

Информационное обеспечение анализа трудовых ресурсов

Основной задачей анализа использования трудовых ресурсов организации является выявления факторов, которые способны привести к потере рабочего времени, что в следствии может отрицательно сказаться на росте заработной платы рабочих.

Помимо данной задачи, можно привести еще ряд задач анализа использования трудовых ресурсов:

1. Определение структуры по классификации;
2. Анализ движения рабочей силы;
3. Измерение рабочего места;
4. Использование рабочего места;
5. Определение относительного отклонения численности от плановой;
6. Оценка и анализ использования рабочего времени;
7. Анализ коэффициента сменности.

В процессе анализа трудовых ресурсов обычно изучается каким образом обеспечены рабочие места различных структурных подразделений организации персоналом необходимых квалификаций; как используются трудовые ресурсы в процессе производства; эффективно ли используются трудовые ресурсы в организации; эффективно ли используются средства на оплату труда персонала; изучается соотношение между темпами роста производительности труда и средней заработной платой работников.

Под трудовыми ресурсами обычно понимают население в трудоспособном возрасте: женщины возрастом от 16 до 55 лет и мужчины возрастом от 16 до 60 лет, за исключением инвалидов и пенсионеров.

Трудовые ресурсы можно характеризовать по полу, по возрасту, по образованию, по профессиональному составу, по стажу работы общему и специальному.

Анализ трудовых ресурсов проводится по следующим направлениям:

1. Оценка обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и движением рабочей силы;
2. Оценка эффективности рабочей силы;
3. Оценка производительности труда;
4. Оценка трудоемкости продукции;
5. Оценка расходов на заработную плату.

Использование трудовых ресурсов в организации может характеризоваться следующими показателями – средняя численность занятого населения и их социально-демографические особенности.

Следует отметить, что одной из наиболее важных характеристик использования трудовых ресурсов является показатель производительности труда, так же по мимо этого использование трудовых ресурсов предполагает изучение принципов и механизмов поведения и активизации работников организации, которые включают в себя мотивацию и контроль.

Поведение работников в трудовой среде может быть определено взаимодействием мотивов внутренних и внешних.

Под внутренними мотивами обычно понимают – потребности человека, его желания, какие-либо стремления, интересы, идеалы и т.д.

Любой мотив имеет следующий структурный вид:

1. Потребность, которую хочет удовлетворить работник;
2. Благо, позволяющее удовлетворить эту потребность;
3. Трудовое действие, необходимое для получения блага;
4. Цена или издержки материального и морального характера, связанные с осуществлением трудового действия.⁸

Структура мотивации может быть различна в зависимости от того, что является мотивацией для работника, для одного это может быть высокий уровень заработной платы, для другого самореализация.

На изменение структуры мотивов и их различие может оказывать большое влияние такие факторы, как возможность удовлетворения потребностей в самой сфере труда, так и в других сферах жизнедеятельности. Так, стимулирующее влияние заработной платы ослабляется до тех пор, пока в обществе не перекрыты каналы получения нетрудовых доходов.

Таким образом, мотивация труда представляет собой стремление работника организации удовлетворить свои потребности, получить какие-либо блага, посредством трудовой деятельности. Важно, что мотивы труда с содержанием самого труда не связаны, они имеют сугубо материальный характер (оплата труда, сохранение рабочего места) либо связаны непосредственно с условиями труда, которые устраивают работника (например, близость места работы к дому, занятость неполный рабочий день и т. п.).

Труд, содержание которого строго регламентировано, нуждается в дополнительной мотивации.

Стимулирование трудовых ресурсов включает систему оплаты труда, поощрения, различные виды социальных льгот и выплат.

⁸ Жулина, Е.Г. Экономика труда: учебное пособие / Е.Г. Жулина. - М.: Эксмо, 2010. - 208с.

На Рис.1 очевидно, что чем выше уровень мотивации в организации, тем более эффективно работают работники и организация в целом, из этого следует, что для того чтоб организация работала стабильно и без перебоев, необходимо достичь оптимального уровня мотивации и эффективности, путем увеличения внимания и интереса работников.

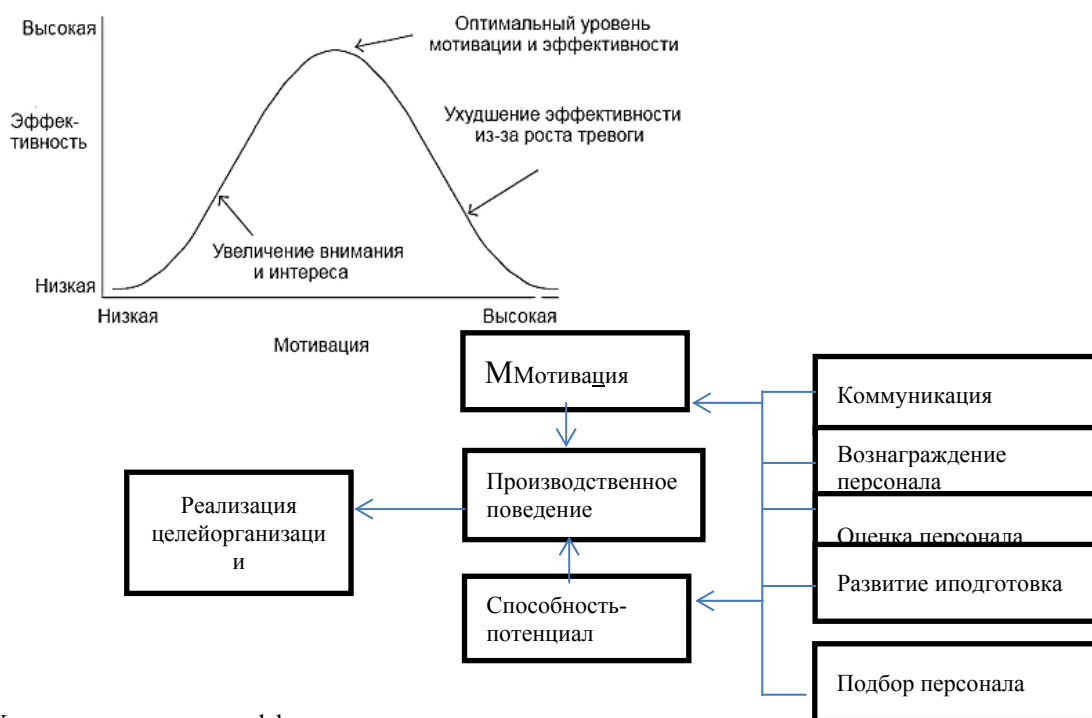


Рис.1 Уровень мотивации и эффективности

Денежная мотивация работников является одним из важных элементов стимулирования высокой производительности труда, но как показывает практика не единственным.

Зарботная плата, которая является основной частью совокупного дохода работника, в последние годы в значительной мере утратила свою стимулирующую роль. В существующих формах она не восприимчива к научно-техническому прогрессу, не заинтересовывает работников в росте качества продукции, экономии ресурсов, максимальной реализации своих потенциальных возможностей, а трудовые коллективы – в использовании внутренних резервов производства.

Как правило, уровень заработной платы работника слабо связан с его результативностью.

Разгосударствление собственности и наделение ею работников стимулирует у них личную заинтересованность в результатах труда и получение дохода.

Анализ использования трудовых ресурсов во многом зависит от интенсивности труда, главным измерителем которой является производительность труда.

Производительность труда представляет собой отношение объема реализации продукции, работ или услуг к среднесписочной численности занятых.

Анализ производительности труда можно осуществлять в три этапа.

На первом этапе могут быть определены основные факторы, влияющие на уровень и динамику производительности труда (отраслевые, структурные, технические, организационные, территориальные, социально-экономические, морально-психологические).

На втором этапе рассчитывается влияние вышеуказанных факторов на изменение производительности труда.

На третьем этапе происходит выбор оптимального варианта обоснования экономического роста производительности труда за счет определенного подбора групп факторов.

Таким образом опережающие темпы роста производительности труда в сравнении с темпами повышения заработной платы работников должны обеспечивать реализацию ее стимулирующей роли.

В любой организации условия труда - напряженность, интенсивность, качество труда, естественным образом, должны соответствовать заработной плате работника.

Основной целью системы стимулирования труда – является реализация интересов организации, к которым относятся повышение производительности труда, снижение себестоимости продукции, интенсивности сбыта.

Но для достижения данной цели необходимо учитывать не только интересы организации, но и интересы работников, работающих в данной организации. Необходимо признавать и поощрять результаты труда, при чем не только в материальной форме, нужно давать возможность самореализации и т.д.

Как показывает Рис.2, трудовые ресурсы являются одним из ключевых звеньев в выпуске продукции, работ и оказании услуг.

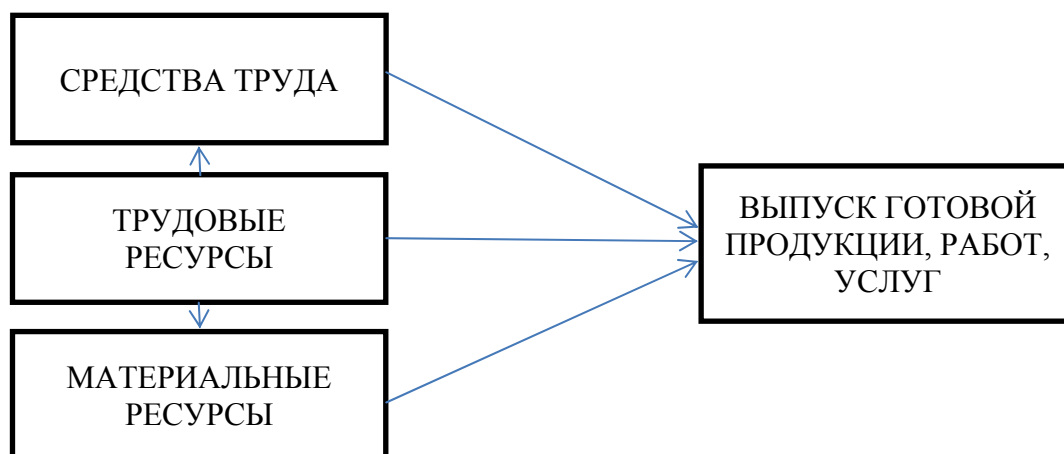


Рис.2 Взаимодействие трудовых ресурсов

Список литературы:

1. Алиев, И.М. Экономика труда: учебное пособие / И.М.Алиев, Н.А.Горелов, Л.О.Ильина. - М.: Юрайт, 2011. - 670с.
2. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова. - М.: Инфра-М, 2011. - 224с.
3. Дейнека, А. В. Управление персоналом: учебник / А.В. Дейнека. - М.: Дашков и К, 2011. - 292 с.
4. Войтов, А.Г. Эффективность труда и хозяйственной деятельности. Методология измерения и оценки / А.Г. Войтов. - М.: Дашков и К, 2010. - 232с.
5. Жулина, Е.Г. Экономика труда: учебное пособие / Е.Г. Жулина. - М.: Эксмо, 2010. - 208с.
6. Колышкин, В.В. Мотивация труда работников: Практические основы управленческой деятельности / В.В. Колышкин. - Новосибирск, 2008.-С.32-40.

Турецких О.А., Бурмистрова Н.А.
Омский филиал Финуниверситета

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ КОЭФФИЦИЕНТА ЭЛАСТИЧНОСТИ И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКЕ

Аннотация: В настоящей статье рассмотрена математическая модель коэффициента эластичности функций спроса и предложения, а также практика применения формализованных математических моделей в политике налогообложения.

Ключевые слова: Коэффициент эластичности, функция спроса, функция предложения, косвенный налог, налоговые выплаты продавца и покупателя.

A mathematical model of elasticity ratio and its application in tax policy

Abstract: The article deals the mathematical model of elasticity ratio of demand and supply functions as well as the application of formalized mathematical models in tax policy.

Key words: elasticity ratio, demand function, supply function, indirect tax, taxes of a seller and a buyer.

Когда правительство вводит те или иные налоги, основной задачей является определение налоговой ставки с целью максимизации поступлений в бюджет. Интуитивно, казалось бы, чем больше ставка налога, тем больше сумма налогового сбора, однако, это не так. Сумма налоговых поступлений зависит, прежде всего, от значений коэффициентов эластичности спроса и предложения.

В настоящем докладе рассмотрим математическую модель коэффициента эластичности и практику ее применения при введении косвенного налога (акциза) на товар.

Понятие эластичности тесно связано с хорошо известным для каждого студента понятием производной функции. Отличие заключается в том, что производная характеризует скорость изменения зависимой переменной относительно изменения аргумента, т.е. абсолютное изменение функции, в то время как эластичность показывает относительное (процентное) изменение функции при изменении значения аргумента.

Дадим строгое математическое определение эластичности [2].

Эластичностью функции $y = f(x)$ в точке x называют предел отношения относительного приращения функции к относительному приращению аргумента при стремлении последнего к нулю, т.е.

$$E_x(y) = \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \left(\frac{\Delta y}{y} : \frac{\Delta x}{x} \right) = \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \left(\frac{\Delta y}{y} \cdot \frac{x}{\Delta x} \right) = \frac{x}{y} \lim_{\Delta x \rightarrow 0} \frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{x}{y} \cdot y'_x \Rightarrow$$

$$E_x(y) = \frac{x}{y} \cdot y'_x \text{ – коэффициент эластичности } y \text{ по } x.$$

$$E_x(y) \approx \frac{\Delta y}{y} : \frac{\Delta x}{x} \Rightarrow \frac{\Delta y}{y} \approx E_x(y) \cdot \frac{\Delta x}{x} \text{ при } \Delta x \rightarrow 0.$$

Таким образом, эластичность функции есть коэффициент пропорциональности между относительными изменениями величин x и y , который показывает приблизительно на сколько процентов изменится y при изменении x на 1%. При этом положительное значение коэффициента эластичности характеризует изменение переменных x и y в одном направлении, отрицательное – в разных направлениях.

Продемонстрируем целесообразность применения эластичности функций спроса и предложения в анализе и прогнозировании последствий экономической политики государства, в частности политики налогообложения.

Коэффициенты эластичности основных рыночных категорий показывают на сколько процентов изменится спрос (предложение) при изменении цены на 1% и определяются формулами

$$E_p(D) = \frac{P}{D(p)} \cdot D'(p) \text{ – коэффициент эластичности спроса;}$$

$$E_p(S) = \frac{P}{S(p)} \cdot S'(p) \text{ – коэффициент эластичности предложения.}$$

В контексте настоящего исследования представляется интересным рассмотреть математическую модель, характеризующую зависимость размера налоговой ставки от эластичности спроса и предложения. Очевидно, что при введении налога, основной задачей является определение налоговой ставки, увеличение которой, эквивалентное увеличению цены, может привести как к увеличению налоговых поступлений, так и к их уменьшению.

Продемонстрируем математическое обоснование данного утверждения [1]. Для этого проанализируем влияние налоговой ставки t на общую сумму налоговой выручки T .

Коэффициент эластичности функции выручки $T = T(t)$ определяет формула

$$E_t(T) = \frac{t}{T} \cdot (T)'_t = 1 - \frac{\frac{t}{P_0}}{\left| \frac{1}{E(D)} \right| + \frac{1}{E(S)}}.$$

В том случае, если выручка эластичная, то $E_t(T) > 0 \Rightarrow$

$$1 - \frac{\frac{t}{P_0}}{\left| \frac{1}{E(D)} \right| + \frac{1}{E(S)}} > 0 \Rightarrow \frac{t}{P_0} < \frac{1}{\left| E(D) \right|} + \frac{1}{E(S)}.$$

Полученная математическая модель подтверждает теоретическое положение экономической науки о том, что *налоговую ставку можно повышать до тех пор, пока доля налога в цене товара меньше суммы обратных эластичностей спроса и предложения.*

Использование данного утверждения дает возможность устанавливать высокие ставки налогообложения, существенно превышающие цену товара, спрос на который является неэластичным. Примером может служить акциз на табачные изделия.

Продemonстрируем данное утверждение на примере решения конкретной практической задачи.

Задача. Функции спроса и предложения на товар заданы формулами $D(p) = 11 - p$, $S(p) = 2p - 4$.

Требуется выполнить следующие задания.

1. Определить равновесную цену, равновесный объем товара и денежную выручку от продажи товара в точке равновесия.
2. Вычислить эластичность спроса и предложения в точке рыночного равновесия.
3. Найти сумму налогового сбора, поступающего в бюджет, при введении косвенного налога на товар в размере 3 у.е. на 1 единицу товара, размеры налоговых выплат продавца и покупателя. Оценить влияние размера налоговой ставки на сумму налоговых поступлений в бюджет при изменении размера косвенного налога с 3 у.е. до 6 у.е.

Решение

1. Представляя функции спроса и предложения в табличной форме, выполняем построение графиков функций основных рыночных категорий (рис. 1).

Аналитическая форма условия рыночного равновесия обеспечивает определение равновесной цены и равновесного объема реализуемого товара

$$D(p_0) = S(p_0) \Rightarrow 11 - p = 2p - 4 \Rightarrow p_0 = 5, q_0 = 6.$$

Размер равновесной цены равен 5 у.е., равновесного объема – 6 единиц. Координаты точки рыночного равновесия (E) в графической модели спроса и предложения подтверждают полученный результат (рис. 1).

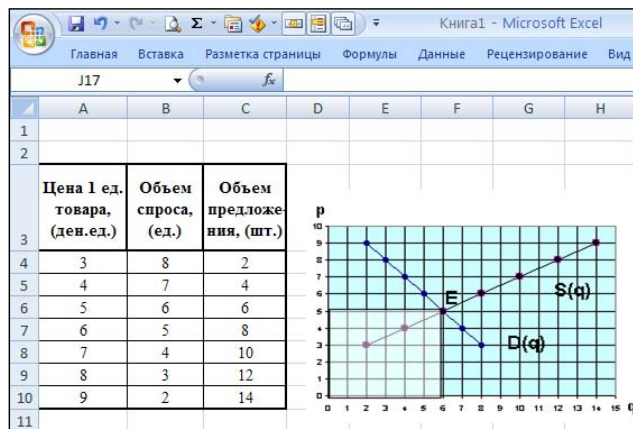


Рис. 1. Графическая модель рыночного равновесия

Денежная выручка от продажи товара составляет $p_0 \cdot q_0 = 5 \cdot 6 = 30$ (у.е.).

Графической иллюстрацией размера выручки является площадь прямоугольника, расположенного под точкой равновесия (рис. 1).

2. Используя в качестве математической модели формулу расчета коэффициента эластичности функции, вычисляем эластичность спроса и предложения при цене 5 у.е.

$$E_p(D) = \frac{p}{D(p)} \cdot D'(p) \Rightarrow E_p(D) = \frac{p}{1-p} \cdot (11-p)' = \frac{-p}{11-p} \Rightarrow E_{p=5}(D) = -\frac{5}{6};$$

$$E_p(S) = \frac{p}{S(p)} \cdot S'(p) \Rightarrow E_p(S) = \frac{p}{2p-4} \cdot (2p-4)' = \frac{p}{p-2} \Rightarrow E_{p=5}(S) = \frac{5}{3}.$$

Таким образом, коэффициент эластичности спроса составляет $-5/6$, коэффициент эластичности предложения равен $5/3$.

3. Введение косвенного налога в размере 3 у.е. с 1 единицы товара приводит к сдвигу кривой предложения S в положение S_1 . При этом цена 1 единицы товара (с учетом налога) составляет 7 у.е., а объем реализованного товара – 4 единицы (рис. 2).

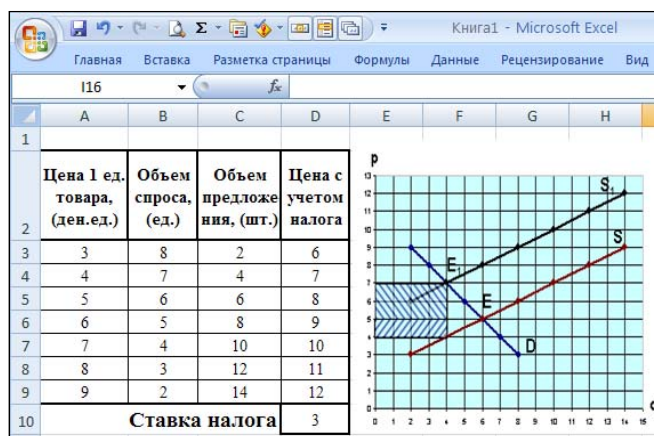


Рис. 2. Налоговые выплаты экономических агентов

Размер налоговых поступлений определяет произведение налоговой ставки и количества реализованного товара, равное $3 \cdot 4 = 12$ у.е., что соответствует сумме площадей заштрихованных прямоугольников (рис. 2), где

- площадь верхнего прямоугольника – сумма налоговых выплат покупателя (8 ден. ед.);
- площадь нижнего прямоугольника – сумма налоговых выплат продавца (4 ден. ед.).

Проведем более детальный анализ результатов решения задачи с целью экономической интерпретации. Изменим налоговую ставку с 3 у.е. на 6 у.е. Как изменилась графическая модель (рис. 3)?

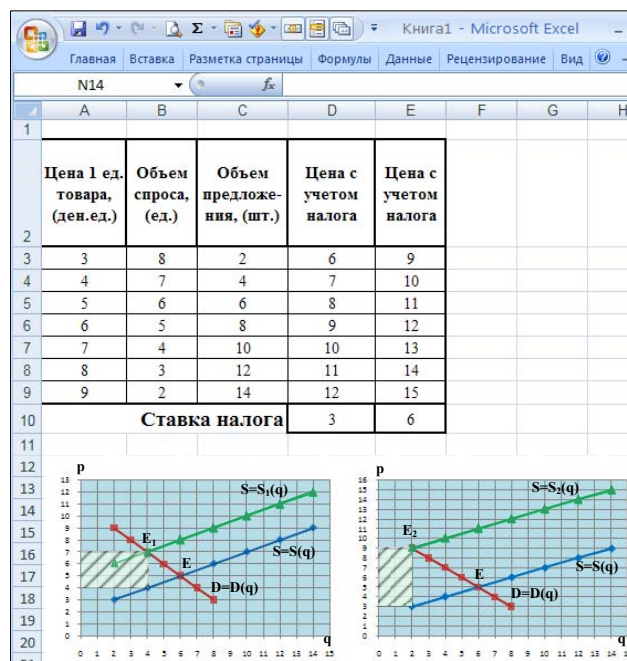


Рис. 3. Налоговый сбор при ставке 3 у.е. и 6 у.е.

Увеличение налоговой ставки до 6 у.е. обуславливает сдвиг функции предложения $S(q)$ на 6 единиц вверх в положение $S_1(q)$. Изменение конфигурации прямоугольника, определяющего сумму налоговых поступлений, показывает, что налоговые выплаты составят 12 ден.ед. Очевидно, нет смысла повышать далее ставку налога, так как произошла стабилизация суммы налоговых поступлений, и далее будет следовать ее уменьшение. Насколько можно увеличивать ставку налога? Теоретически ставку можно увеличивать лишь до тех пор, пока доля налога в цене товара меньше суммы обратных эластичностей спроса и предложения, то есть $\frac{t}{p} < \frac{1}{|-5/6|} + \frac{1}{5/3} \Rightarrow t < 9$. Следовательно, величина налоговой ставки на товар должна быть менее 9 у.е.

Визуализация данного факта в графической модели рыночного равновесия будет демонстрировать равенство нулю площади прямоугольника, характеризующего размер налоговых поступлений при ставке налога 9 у.е.

Библиография

1. Бурмистрова, Н.А. Математическое моделирование экономических процессов как средство формирования профессиональной компетентности будущих специалистов финансовой сферы при обучении математике: монография / Н.А. Бурмистрова. – М.: Изд-во «Логос», 2010.

Чехова Н.Е., Мозжерина Н.Т.
Омский филиал Финиуниверситета

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Финансовое состояние хозяйствующего субъекта - это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), использование финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Ключевые слова: информационное обеспечение финансовой устойчивости предприятия.

Information support of financial stability analysis

Abstract: The financial condition of the business entity - is characteristic of its financial competitiveness (ie solvency, solvency), the use of financial resources and capital obligations to the state and other economic entities.

Keywords: information system financial stability.

Информационное обеспечение управленческой деятельности играет роль структурированного информационного массива данных, необходимых для принятия управленческих решений конкретной хозяйственной ситуации, или технологических процессов. Данная информация отражает все сведения, которые необходимы для статистики финансового положения организации, и потоков денежных средств и для принятия инвестиционных решений. Информационное обеспечение должно обеспечивать контроль и наблюдение за протекающим производством на предприятии, также за реализацией продукции, за предоставляемыми услугами для других предприятий, клиентам или заказчикам, для наиболее эффективного достижения целей, поставленных в организации. Именно эта информация содействует принятию управленческих решений, контролю над человеческими и денежными ресурсами. [4, с.66]

Информационное обеспечение может решать одновременно несколько проблем:

1. Потоки информации при совместной деятельности подразделений или филиалов. От того насколько быстро осуществляется эта связь зависит эффективность работы. Зачастую несколько отделов опосредовано друг от друга могут обрабатывать один и тот же проект, и это нужно как-то объединить в один процесс.

2. Подбор и систематизация различных показателей, которые отражают работу предприятия. Это может понадобиться для осуществления анализа и определения политики компании и принятия должной реакции на уровне менеджмента. Нынешний подход к ведению дел обязательно учитывает реакцию на все действия. От этого может зависеть быстрое принятие решений.

3. Документооборот. В каждой организации оборачивается и оформляется большое количество документов, и внутренних, и внешних. Весь документооборот должен отойти в цифровую область.

Управленческая деятельность на всех уровнях управления иногда требует различной информации. На стратегическом уровне менеджерам необходима информация, помогающая планировать и принимать решения о долгосрочном направлении деятельности фирмы. Они очень внимательно изучают внешнее окружение организации для принятия более правильного решения. На этом уровне управления может понадобиться информация, ориентирующаяся на перспективу. На уровне менеджмента производственного подразделения нужна информация, способствующая контрольным действиям в отношении подчиненных лиц внутри компании. На оперативном уровне менеджеры должны следить за ежедневным выполнением различных задач в рамках их ответственности, которые планируют, организуют и контролируют работу внутри организации. На уровне заключения договоров и их регистрации информация концентрируется на предприятии, объемы которой с появлением компьютеров возросли. [1, с.101]

Можно выделить типы информации.

Общая информация появляется внезапно, в то время когда менеджеры изучают окружающую среду. Общая информация весьма обширна, ее довольно трудно скопить заранее и также сложно поддерживать в компьютерных сетях. Она зачастую используется на стратегических уровнях.

Специфической информацией в основном пользуются при совершении сделок, поэтому ей необходимо отвечать особым запросам. Эту информацию мы можем использовать при проверке баланса предприятия.

Стимулирующая и специфическая информации имеют некоторые общие черты. Если специфическая информация содержит в себе информацию о чем-то, то стимулирующая призывает к действию, которые могут осуществляться практически автоматически.

Исключительную информацию можно сравнить со специфической, но появляются сложности из-за того, что она стимулирует определенный род деятельности, чаще появляется когда событие уже произошло. Необходимо заметить, что ни стимулирующая, ни исключительная информация не нуждаются в комплексном решении.

Контрольная информация необходима для корректировки каких-либо отклонений от определенного показателя, причем его корректировки ранее не планировалось. В этом и состоит отличие контрольной от стимулирующей информации.

Распределительную информацию использует при принятии решений о разделении людей, времени, оборудования или финансовых средств в соответствии с проектами. Менеджер должен уметь принимать решения, о том как же распределить ресурсы, находящиеся в его подчинении. Ему необходимы данные, которые позволят получить информацию сравнительно расходов и доходов по различным проектам.

Направляющая информация нужна менеджеру для принятия решений относительно входа на новый рынок, экономического подтверждения предложения.

Информационное обеспечение управления реализуется путем образования в организации информационной системы, включающей потоки информации по разным каналам.

Управляющие информационные системы друг за другом образуют принципы единства производственного процесса информации и организации путем приспособления технических средств сбора, накопления, обработки и передачи информации в сочетании с использованием аналитических методов математической статистики и моделей прогнозно-аналитических расчетов.

Существуют простые и сложные информационные системы.

Без переработки обеспечить передачу информации от места ее появления до управляющего лица могут простые информационные системы. При этом управляющим лицом осуществляется развитие управленческого решения и его реализация. Для низших уровней управления компанией свойственны простые информационные системы. В тоже время, существуют параллельные потоки первичной информации от мест ее возникновения, а происходит это в сложных информационных системах. Процесс переработки сложной информации включает статистическую обработку, анализ и сложные вычисления, необходимых для получения вариантов управленческих решений.[3,с267]

Для принятия рационального, логически-обоснованного решения руководству организации необходимо пользоваться информацией по результатам обобщения исходной информации. В процессе деятельности необходимо верно сообщать информацию по анализу показателей финансовой устойчивости предприятия. Дедуктивный метод играет очень важную роль в исследовании показателей анализа устойчивости. В ходе такого анализа совершается восстановление исторической последовательности и логически-обоснованной конструкции экономических факторов, которые влияют и воздействуют на показатели финансовой устойчивости предприятия.

Целью получения информации у разных субъектов может быть различные причины. Например, информация о своевременности оплаты за доставленную продукцию нужна поставщикам и покупателям; кредитные учреждения заинтересованы в платежеспособности конкретного хозяйствующего субъекта; в постоянстве и финансовом благополучии организации, конечно же заинтересованы руководители организаций; налоговые органы нуждаются в информации о своевременности поступления обязательных уплат в бюджет; потенциал вклада денежных средств для получения прибыли важен для инвесторов; акционеры – в цене акции, величинах и порядке выплат дивидендов. Поэтому все большее количество контрагентов принимается вовлекаться в исследования и оценку устойчивости определенной организации.

Таблица 1.

Пороговые значения финансовой безопасности предприятия

Контрольная точка финансовой безопасности	Безопасное значение	Методы расчета показателей
Коэффициент текущей ликвидности	> 1	Оборотные средства / Краткосрочные обязательства
Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	Собственный капитал / Валюта баланса
Плечо финансового рычага	≤ 1	Заемный капитал / Собственный капитал
Рентабельность активов	Больше индекса инфляции	Чистая прибыль / Валюта баланса $\times 100$
Рентабельность собственного капитала	Больше рентабельности активов	Чистая прибыль / Собственный капитал $\times 100$
Уровень инвестирования амортизации	> 1	Валовые инвестиции / Амортизационные отчисления
Темп роста прибыли	Больше темпа роста выручки	Чистая прибыль на конец периода / Чистая прибыль на начало периода
Темп роста выручки	Больше темпа роста активов	Выручка на конец периода / Выручка на начало периода
Темп роста активов	> 1	Активы на конец периода / Активы на начало периода
Оборачиваемость дебиторской задолженности	> 12	Выручки (нетто)/Среднегодовая сумма дебиторской задолженности

Оборачиваемость кредиторской задолженности	Больше оборачиваемости дебиторской задолженности	Себестоимость реализованной продукции /Среднегодовая сумма кредиторской задолженности
Достаточность денежных средств на счетах	> 1	Фактическое наличие денежных средств на счетах / (Годовой фонд заработной платы с отчислениями x 30/360)
Средневзвешенная стоимость капитала (WACC)	Меньше рентабельности активов	Стоимость собственного капитала x Доля собственного капитала + Стоимость заемного капитала x Доля заемного капитала x (1 - Ставка налога на прибыль)
Экономическая добавленная стоимость (EVA)	> 0	Чистая операционная прибыль после уплаты налогов за период – Чистые активы на начало периода x WACC

Предлагаю более детально рассмотреть анализ финансовой устойчивости предприятия. Самостоятельность от внешних заемных источников, возможность свободно пользоваться финансовыми ресурсами, присутствие необходимой суммы собственных средств для снабжения основных видов деятельности характеризует финансовую устойчивость предприятия.

Системой абсолютных и относительных показателей оценивается устойчивость финансового состояния организации.

К потере платежеспособности предприятия зачастую приводит довольно высокая финансовая зависимость от внешних источников финансирования. Поэтому оценка финансовой устойчивости является важнейшей задачей финансового анализа.

Задачи анализа финансовой устойчивости включают в себя: установление общего уровня финансовой устойчивости; расчет суммы собственных оборотных средств и обнаружение факторов, которые могут влиять на ее динамику; оценку финансовой устойчивости в части формирования запасов и затрат; установление типа финансовой устойчивости.

Информационной базой для проведения анализа финансовой устойчивости предприятия при внешнем анализе служат такие источники, как: законодательные и нормативные акты; публичная финансовая и статистическая отчетность; периодические издания и специальная литература. При проведении внутреннего анализа финансовой устойчивости предприятия: данные первичного бухгалтерского учета; публичная финансовая и статистическая отчетность; информация внутренней отчетности

нормативно справочная информация; акты ревизий и инвентаризаций; аналитические расчеты. Очевидно, что бухгалтерский баланс, является важнейшим источником информации о финансовом положении предприятия за отчетный период. Он поможет установить состав и структуру имущества компании, мобильность и оборачиваемость оборотных средств, состояние и динамику дебиторской и кредиторской задолженности, конечных финансовый результат (прибыль или убыток).

Результативность финансового анализа в частности зависит от организации и совершенствования его информационной базы. В роли источников информации служат: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств, отчет о целевом использовании полученных средств, приложения к балансу и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Алгоритм традиционного финансового анализа содержит следующие этапы:
- сбор необходимой информации (объем зависит от задач и вида финансового анализа).
- обработку информации (составление аналитических таблиц и агрегированных форм отчетности).
- расчет показателей.
- расчет финансовых коэффициентов по основным аспектам финансовой деятельности или промежуточным финансовым агрегатам (финансовая устойчивость, платежеспособность, рентабельность).
- сравнительный анализ значений финансовых коэффициентов с нормативами (общепризнанными и среднеотраслевыми).
- анализ изменений финансовых коэффициентов (выявление тенденций ухудшения или улучшения).
- подготовку заключения о финансовом состоянии компании на основе интерпретации обработанных данных.

Финансовый анализ приносит возможность оценить: имущественное состояние предприятия; степень предпринимательского риска, в особенности потенциал погашения обязательств перед третьими лицами; достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций; нужду в дополнительных источниках финансирования; способность к наращиванию капитала; рациональность притягивания заемных средств; оправданность политики распределения прибыли и др.

Анализ финансовых результатов осуществляют исходя из подлинных условий хозяйственной деятельности, наличия собственных и заемных ресурсов. Образуются модели финансового состояния при различных вариантах использования ресурсов.

Собственники изучают финансовые отчеты для того чтобы как-то увеличить доходность капитала, который обеспечивает постоянство положения компании. Кредиторы и инвесторы рассматривают финансовые

отчеты, чтобы снизить свои риски по займам и вкладам. Можно быть уверенным в том, что качество получаемых решений целиком зависит от качества обоснованности решения.

Как правило, основным источником информации и финансовой деятельности партнера служит бухгалтерская отчетность, которая стала публичной. Отчетность организации в рыночной экономике основывается на обобщении данных финансового учета и является информационным звеном, которое связывает фирму с обществом и деловыми партнерами, которые, в свою очередь, являются пользователями информации о деятельности организации.[8,с.115]

В качестве субъектов анализа выступают, как прямо, так и опосредованно, заинтересованные в деятельности компании пользователи информации. К первой группе пользователей можно отнести собственников средств организации, поставщики, клиенты (покупатели), налоговые органы, персонал фирмы и администрация предприятия. Почти все субъекты анализа осваивает информацию отталкиваясь от своих собственных интересов. Так например, владельцам нужно установить увеличение или уменьшение части собственного капитала и определить результативность использования ресурсов руководства компании; кредиторам и поставщикам - целесообразность продления кредита, условия кредитования, гарантии возврата кредита; потенциальным собственникам и кредиторам - выгодность помещения в предприятие своих капиталов и т.д. Необходимо отметить, что лишь администрация организации сможет углубить анализ отчетности, используя, при этом, данные производственного учета в пределах управленческого анализа, который проводится для нужд управления.

Ко второй группе пользователей бухгалтерской отчетности можно отнести: субъекты анализа, которые хотя не имеют интереса к деятельности предприятия, но обязаны защищать интересы первой группы пользователей отчетности. В такой роли выступают: аудиторские фирмы, консультанты, биржи, юристы, пресса, ассоциации, профсоюзы.[2,с.97-99]

В конкретных случаях для осуществления целей финансового анализа бывает мало употреблять только бухгалтерскую отчетность. Многие группы пользователей, например администрация и аудиторы, обладают возможностью притягивать дополнительные источники. Не смотря на это чаще всего годовая и квартальная отчетность являются единственным источником внешнего финансового анализа.

Главным источником информации для того чтобы проанализировать финансовое состояние предназначается бухгалтерский баланс организации. Не с проста из-за этого среди форм бухгалтерской отчетности бухгалтерский баланс стоит на первом месте. Для уяснения информации, которая в нем содержится существенно иметь представление не только о структуре бухгалтерского баланса, но и знать важнейшие логические и специфические взаимосвязи между некоторыми показателями.

Не малое значение в постижении содержания бухгалтерского баланса имеет последовательность его изучения, а также определенное знание отдельных ограничений, которые характерны лишь бухгалтерскому балансу.

Нынешнее содержание актива и пассива сориентировано на предоставление информации ее пользователям, в первую очередь внешним пользователям. Отсюда значительная степень аналитичности статей, которые раскрывают состояние дебиторской и кредиторской задолженности, создание собственного капитала и некоторых типов резервов, образованных за счет текущих издержек или прибыли организации.

Самый полный обзор содержания бухгалтерского баланса, при установленных его ограничениях, дает большую информацию ее пользователям и назначает важнейшие назначения анализа для подлинной оценки финансового состояния:

1. Анализ финансового состояния на краткосрочную перспективу содержится в расчете показателей оценки полноты структуры баланса.

2. При характеристике платежеспособности должно направить внимание на такие показатели, как наличие денежных средств на расчетных счетах в банках, в кассе предприятия, убытки, просроченная дебиторская и кредиторская задолженность, не погашенные в срок кредиты и займы.

3. Анализ финансового состояния на долгосрочную перспективу изучает структуру источников средств, степень подчиненности фирмы от внешних инвесторов и кредиторов.

4. Анализ деловой активности организации, критериями которой являются:

- широта рынков сбыта продукции, включая наличие поставок на экспорт;

- репутация организации, выражающаяся, в частности, в известности клиентов: пользующихся услугами организации;

- степень осуществления плана, снабжение задач и темпов их роста;

- уровень эффективности использования ресурсов компании.[4,с.67]

Содержание и главная установка финансового анализа - оценка финансового состояния и обнаружение возможности увеличения результативности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью целесообразной финансовой политики. Финансовое состояние хозяйствующего субъекта - это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), использование финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.[8,с.116]

В обычном понимании финансовый анализ выступает в роли способа оценки и прогнозирования финансового состояния компании на основе его бухгалтерской отчетности.

Бухгалтерская отчетность содержит довольно много различных, связанных между собой показателей. Всякий аналитик или финансовый менеджер обязан понимать экономическое содержание и логику развития отчетных статей, так как в другом случае качественную финансовую диагностику реализовать невозможно. К большому сожалению, на сегодняшний день большая доля бухгалтерских отчетов не представляет информацию о реальном состоянии компании. Причины здесь могут быть разные, например, где-то имеет место искажение информации, с целью уклонения от налогов, где-то низкий уровень квалификации бухгалтера и отсутствие ответственности за достоверность предоставляемых данных. На мой взгляд, для повышения качества информации, используемой в составлении отчетности, работникам бухгалтерии можно предложить пройти обучение по стандартам МСФО и повышать уровень своей квалификации не реже чем раз в три года, также, необходим более жесткий контроль со стороны аудиторов за качеством данных в бухгалтерских отчетах.

Таким образом, информация, представляющая интерес для всех пользователей должна способствовать повышению эффективности анализа показателей финансовой устойчивости предприятия и предоставлять возможность справедливо и объективно давать оценку возможностям предприятия генерировать финансы, обеспечивать возможность сравнения информации разных временных периодов для принятия обоснованного и объективного управленческого решения.

Список литературы:

1. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: Анализ, оценка и управление. Учебное пособие. М.: Экономика. 2012. – 192с.
2. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности. Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2013. - 112с.
3. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: Дело и сервис, 2011. – 336 с.
4. Матанцева О.Ю. Финансовая устойчивость организации и оценка ее стоимости. // Аудиторские ведомости.- 2011.- №9.- С. 64-72.
5. Сергеев, И.В. Экономика предприятия [Текст]: Учебное пособие – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2011.-318 с.
6. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент [Текст]. – М.: Перспектива, 2011.- 256 с.
7. Шеремет А. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: Инфра-М.- 2010.- 237с.
8. Чупров С. Повышение эффективности управления устойчивостью предприятий // Проблемы теории и практики управления. - 2011. - N 4. - С. 114-118.

Щербакова Я.Г.
Омский филиал Финуниверситета

ВЛИЯНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ВРЕМЕНИ НА УСПЕВАЕМОСТЬ СТУДЕНТОВ

Аннотация

Данная статья содержит результаты исследования о влиянии распределения времени на успеваемость студентов. Сбалансированность и правильное распределение всего совокупного времени, помогут студентам достигнуть высоких успехов в их учебной деятельности.

Annotation

This article contains the results of a study on the impact of distribution of time on student performance. Balance and proper distribution of total cumulative time will help students achieve the highest success in their learning activities.

Ключевые слова: успеваемость, студенты, анализ

Key words: progress, students, analysis

Современная студенческая жизнь – это не только учебный процесс. В современных условиях жизни студенту так много нужно успеть: лекции, семинары, внеучебная деятельность, самоподготовка, хобби и, конечно же, отдых. Для того чтобы сохранить и повысить свою работоспособность и как следствие успеваемость, студенту необходимо грамотно распределять свое время. Конечно, не всегда получается жить со своим индивидуальным режимом, необходимо уметь адаптировать его к общепринятому режиму в ВУЗе. Проблема оптимизации расходования времени труда и досуга актуальна для каждого студента. Это связано с тем, что распределение времени напрямую влияет на общую успеваемость студента, его физическое развитие и творческую внеучебную деятельность.

В связи с этим нами было проведено исследование: «влияние распределения времени на успеваемость». Для проведения социологического исследования была сформирована выборочная совокупность, которая состояла из студентов очной формы обучения. Каждому участвующему в исследовании студенту

предлагалось заполнить анкету, состоящую из вопросов на исследуемую нами тему. Средний возраст респондентов составляет 19 лет. Респондентами являлись студенты вторых, третьих и четвертых курсов.

Целью первого вопроса было определение всех оценок студентов за последние две сессии. При помощи этих данных, мы могли определить средний балл, в дальнейшем, в ходе исследования этот показатель для нас является наиболее важным, поскольку все исследование строится на основании значений среднего балла. Так, нами было определено, что общий средний балл по всей выборочной совокупности является 4,07.

Второй вопрос помог нам определить, что среднее количество пар, пропускаемых студентами за неделю – 2.

С помощью третьего вопроса нами было выявлено, что студенты уделяют на подготовку к учебе в среднем 2 часа в день.

Задачей четвертого вопроса является определение того количество времени, которое студенты считают свободным. Таким образом, среднее количество часов свободного времени у студентов составляет 4 часа. А вот самый часто встречаемый ответ в данном вопросе «3 часа». Следовательно, большинство студентов имеет 3 часа свободного времени в день. Анализ вопросов показал следующие результаты:

- почти 75% студентов имеют хобби;
- респонденты затрачивают 1,6 часа на занятие спортом;
- студенты тратят на посещение культурно-развлекательных мероприятий 1 час в неделю (культурно-развлекательные мероприятия: клубы, кинотеатры, музеи и т.д.);
- пятая часть (21%) студентов из всей выборочной совокупности имеют работу (среднее количество часов работы в день 4,2 часа).

Каждый вопрос данной анкеты подразумевает под собой какую-либо смысловую нагрузку. Все вопросы формируют ряд факторов, которые оказывают непосредственное влияние на успеваемость студентов данной выборки.

В начале исследования нами был выдвинут ряд гипотез, состоящих из одной основной и семи дополнительных, которые по окончании исследования мы должны были либо подтвердить, либо опровергнуть. Основная гипотеза предполагала, что распределение времени влияет на успеваемость студентов. В то время как, в каждой дополнительной гипотезе, мы предполагали влияние, какого либо фактора на успеваемость студентов.

Первая дополнительная гипотеза: студенты, тратящие на подготовку к учебе менее 2 часов каждый день, имеют более низкую успеваемость. Результаты: средний балл первой группы студентов (менее 2-х часов на подготовку) составил 3,81 балла, в то время как средний балл второй группы (более 2-х часов) составил 4,18 балла. Результаты исследования оказались вполне предсказуемыми, поэтому мы можем смело заявить, что гипотеза подтверждена.

Вторая дополнительная гипотеза: студенты, активно занимающиеся спортом более 2 часов в день, имеют более высокую успеваемость. Поработав с выборкой, мы разделили всех студентов на занимающихся спортом час и менее, и студентов занимающихся спортом два часа и более. Объясняется наше деление тем, что занятия спортом от 2-х часов в день близко к профессиональному спорту, а именно такое понятие спорта и подразумевалось в нашей гипотезе. В итоге средний балл студентов занимающихся спортом профессионально, составляет 4,02 балла. У студента, занимающего спортом менее двух часов в день, средний балл составляет 4,11. Гипотеза опровергнута.

Третья дополнительная гипотеза: студенты, посещающие практически все занятия, имеют более высокую успеваемость. В результате анализа, гипотеза подтвердилась – у студентов пропускающих занятия менее двух пар в неделю успеваемость порядком выше, чем у студентов пропускающих 2 пары и более, 4,23 и 3,78, соответственно.

В четвертой гипотезе мы предполагали, что студенты, посещающие культурно-развлекательные мероприятия более 2 раз в неделю имеют более низкую успеваемость. Гипотеза была подтверждена. У студентов посещающих культурно-развлекательные мероприятия более 2 раз в неделю средний балл составляет 3,93, у студентов, посещающих культурно-развлекательные мероприятия менее 2 раз – балл 4,11.

Пятая дополнительная гипотеза: студенты, параллельно работающие, имеют низкую успеваемость. При этом мы отметили, что их средний балл не превышает 3,5. В ходе исследования и анализа выборки выяснилось, что студенты, совмещающие обучение и работу имеют средний балл 4,09. Студенты же, занимающиеся только обучением имеют среднюю оценку 4,06. Гипотеза не только не подтвердилась, но еще и дала не малый повод задуматься.

Шестая дополнительная гипотеза: студенты, имеющие хобби, имеют высокую успеваемость. Под этим мы подразумевали, что студенты, имеющие интерес к чему-либо, и при этом реализующие этот интерес, более сконцентрированы в разных сферах своей деятельности. При этом мы конкретизировали, что средний балл этих студентов будет составлять 4,5 балла и выше. В результате опроса выяснилось, что студенты, имеющие хобби, имеют среднюю оценку в 4,10 балла. Студенты, не имеющие хобби, имеют средний балл 3,95. Мы правильно предположили, что студенты, имеющие хобби, учатся лучше других студентов, но так как граница баллов, предполагаемая нами значительно выше полученной – наша гипотеза была опровергнута.

Завершающая гипотеза, седьмая, имеет следующую интерпретацию – более молодые студенты (18-19 лет) при наличии каких-либо посторонних занятий помимо учебы, имеют высокую успеваемость, здесь под

посторонними занятиями мы подразумеваем наличие работы, свободного времени и хобби. Другими словами, мы исследовали студентов 17-19 лет, которые имеют хобби, участвуют во внеучебной деятельности и работают. Если хотя бы одно из этих действий не выполнялось студентом, он не попадал под объект нашего исследования. Таким образом, в ходе анализа информации, наша гипотеза была подтверждена, поскольку студенты занимающиеся внеучебной деятельностью, имеющие хобби и работающие имеют средний балл 4,06, в то время как у студентов, не делающих ничего из вышеперечисленного средний балл 3,95.

Благодаря этим 7 гипотезам, мы сумели выявить как деятельность различного рода, будь то хобби или же работа, влияют на успеваемость студентов. Далее мы работали с основной гипотезой, пытаясь ее подтвердить либо опровергнуть. Анализ значимости факторов мы проводили с помощью регрессии. Прежде чем мы начинаем рассматривать каждый показатель в регрессии, мы должны определить, значима ли модель вообще и можно ли продолжать с ней работать.

На основе анализа регрессии, мы можем сделать вывод, что пропускаемые пары и часы свободного времени находятся в обратной зависимости от среднего балла студентов, в то время как, часы на подготовку к учебе имеют прямую зависимость. В итоге, по окончании нашего исследования основная гипотеза подтверждается, поскольку распределение времени действительно влияет на успеваемость студентов. Так, при увеличении времени на подготовку к учебе на 1 час – средний балл студента увеличивается на 0,05. Но, например, при увеличении количества свободного времени, средний балл студента будет падать по 0,05 балла за каждый час. И в то же время каждая пропущенная пара в неделю, будет уменьшать средний балл на 0,1.

Все выводы являются вполне обоснованными и, достаточно, очевидными. Ведь чем больше пар прогуливает студент и чем больше времени студент ничего не делает (увеличение количества свободного времени), тем хуже становится его успеваемость. Но если же студент все больше и больше времени тратит на подготовку к учебе, готовится к занятиям, его успеваемость будет, обязательно, расти.

Таким образом, исходя из полученных выводов, можно выявить основные проблемы низкой успеваемости студентов и дать ряд практических рекомендаций по поводу путей ее повышения.

Во-первых, поскольку выдвинутая нами гипотеза, по поводу количества часов подготовки и успеваемостью подтвердилась, студентам следует более серьезно готовиться к занятиям, тратя больше времени на это. Вопрос подготовки к занятиям, является определяющим, на наш взгляд. Именно от подготовки, по большей мере, зависит успеваемость студентов.

Во-вторых, еще одна гипотеза, которая была подтверждена – это то, что чем меньше пар будет пропускать студент, тем лучше будет его положение дел в учебе. Конечно, стоит учитывать тот факт, что бывают ситуации, когда человек вынужден уйти с занятий в связи с какими-либо обстоятельствами, которые от него не зависят. Но, в абсолютном большинстве случаев, студенты пропускают занятия по совершенно другим причинам, которых, при желании самих студентов могло бы и не быть. Зачастую пропуски вообще не обоснованы. А все это, в итоге, сводится к тому, что успеваемость студентов падает и падает существенно. Именно поэтому, количество пропускаемых пар нужно сводить до минимума. Здесь опять же, следует сказать о серьезности, с которой нужно подходить к учебе. Как правило, студенты, пропуская занятия, не думают о последствиях, которые могут быть. Для решения данной проблемы, студентам опять же нужно быть более ответственными и думать о том, что в дальнейшем это может отрицательно сказаться на их успеваемости, на их будущем.

В-третьих, в ходе исследования нами была подтверждена гипотеза, о том, что более частые посещения культурно-развлекательных мероприятий в целом снижают успеваемость студентов. Мы не хотим сказать, что студенты должны сидеть дома и бесконечно готовиться. Здесь снова идет речь о том, что студент должен отдавать себе отчет в том, что он делает сейчас и какие последствия, потом для него могут наступить. Как говорится «всего хорошего в меру».

В целом, все рекомендации, которые мы постарались дать не носят какой-либо абсолютный характер. Другими словами, если студент не будет пропускать пары, это еще вовсе не значит, что ему гарантирована высокая успеваемость. Здесь в большей степени нужен комплексный подход, который обеспечивает совокупность применения всех перечисленных нами мер. Именно сбалансированность и правильное распределение всего совокупного времени, помогут студентам достигнуть высоких успехов в их учебной деятельности.

Список литературы

- 1.Стрекалова И.И. Перспектива использования технологий тайм-менеджмента для повышения эффективности организации самостоятельной работы студентов // Вестник ОГУ. – февраль 2013. – № 2. – С. 226-231.
- 2.Филякова А.С., Белая Н.В. Проблема отношения студентов ко времени как к ценному ресурсу // Ползуновский Альманах. – 2011. – № 4/2. –С. 303-306.

КРИМИНАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

Аннотация. В противовес легальной экономике ставится теневая нелегальная экономика. Она влияет на все сферы деятельности человека и способствует повышению уровня криминальной активности. В условиях теневой экономики преступная деятельность осуществляется в кредитно-банковской системе, в сфере расчетных отношений, на рынке ценных бумаг и финансовых инвестиций, в сфере страхования.

Ключевые слова: преступность в финансово-кредитной системе.

CRIME IN THE FINANCIAL-CREDIT SYSTEM OF RUSSIA

Abstract. In contrast to the formal economy put shadow illegal economy. It affects all spheres of human activity, and increasing the level of criminal activity. In the context of the shadow economy criminal activity is carried out in the credit and banking system in the field of accounting relations, market securities and financial investments in the insurance industry.

Keywords: crime in the financial-credit system.

Целью нашей работы является исследование содержания теневой экономики на основе комплексного подхода к раскрытию сущности, видов и форм проявления теневых экономических отношений, а именно – криминальной деятельности в финансово-кредитной сфере.

Сама по себе теневая экономика не является феноменом исключительно рыночной экономики с ее либеральными правилами экономического поведения. Как это ни парадоксально, но и в условиях жесткой командно-распределительной системы хозяйствования при социализме, с его ограничениями экономических свобод, существовал теневой сектор экономики. Дефицитный характер экономики являлся главным, базисным основанием для существования ее теневого сектора. Государство не могло удовлетворить существовавший платежеспособный спрос на значительный объем товаров и услуг. Его удовлетворяла теневая экономика.

Особенно актуальной проблема теневой экономики стала для стран с переходной экономикой в последнем десятилетии XX века, в том числе и для Российской Федерации. Это объясняется следующими причинами. Во-первых, в условиях перехода к рыночным отношениям резко увеличивается доля теневой экономики, чему способствует инфляция, возможность извлечения огромной прибыли без реального возрастания стоимости, расширение частного сектора, слабость нормативного и правового обеспечения, ухудшение криминогенной обстановки. Во-вторых, отсутствует единая методика количественной оценки деятельности теневых экономических структур, а также слабая статистическая и информационная база, не позволяющая в должной мере учесть показатели теневой экономики, что требует нетрадиционных методов сбора и обработки данных.

На наш взгляд, для теневой экономики в Российской Федерации стали характерны черты так называемой латиноамериканской модели: наличие одного мощного финансового или связанного с природными богатствами источника валютных поступлений; формирование узкого слоя сверхбогатой элиты из лиц, имеющих доступ к указанному источнику, служащей опорой власти и срастающейся с ней; насильственное удержание основной массы населения в состоянии малой обеспеченности.

Главной причиной роста теневой экономики в России в 1990-е годы считается «незавершенная либерализация». Иначе говоря, из всего набора «экономических свобод» одни были введены, а другие – нет, одно делать было можно, а другое – нельзя. Кроме того, разрешение свободы еще не означало ее гарантий со стороны государства. Более конкретно особенности теневой экономики «по-российски» состояли в следующем:

- Возникновение делового тандема чиновника и предпринимателя.
- Гипертрофированная роль государства в экономике.
- Сохранение прежних форм монополизма и появление новых.
- Чрезвычайно высокий уровень налоговых изъятий и репрессивный характер системы налогообложения, одинаково расценивающий уклонение от уплаты налогов и ошибку в их исчислении.
- Асоциальный характер рыночных преобразований.
- Неправовой характер экономических преобразований, при котором реальное поведение населения и властей в период реформ в малой степени регулируется формальными законами.

Негативные последствия теневой экономики проявляются в самых различных социально-экономических деформациях. Значительное деструктивное влияние оказывает она на режим конкуренции, эффективность производства и разделения труда, на условия воспроизводства рабочей силы, структуру потребления и производства, природную среду. Интересующее нас влияние на кредитно-денежную систему проявляется в деформации структуры платежного оборота, стимулировании инфляции, деформации кредитных отношений и увеличении инвестиционных рисков, нанесении ущерба кредитным институтам, инвесторам, вкладчикам,

акционерам, обществу в целом. Криминальная экономическая деятельность является не только следствием деформаций экономической структуры, но и ее фактором.

Влияние теневого бизнеса на экономический рост и развитие не является однозначно деструктивным. Это воздействие является разнонаправленным, однако влияние теневой экономики на конкурирующую с ней легальную экономику чаще всего деструктивно, так как предприятия легальной экономики находятся в заведомо невыгодных условиях с точки зрения затрат, а зачастую и с точки зрения реализации своей продукции, по сравнению с предприятиями теневой экономики.

Также теневая экономика оказывает влияние на политическую систему страны. Данное влияние осуществляется на федеральном уровне в основном через лоббирование интересов субъектов теневой экономики в представительных органах власти, на региональном уровне теневая экономика зачастую представлена во всех властных институтах и неотделима от действующего руководства административного субъекта. Негативное влияние теневой экономики на эффективность работы государства проявляется в усилении коррумпированности всех функциональных подсистем государственного аппарата.

Теневая экономика обеспечивает значительную часть потребителей необходимыми товарами и услугами. Масштабы теневой экономики свидетельствуют о неудовлетворенном спросе. Если это так, то будет и предложение, причем доходность теневого бизнеса оказывается достаточно высокой. Таким образом, функционирование теневой экономики способствует удовлетворению покупательского спроса. Среди других положительных сторон можно отметить легкость, мобильность вложения капитала в бизнес с высокой степенью риска, а также возможность и тяга к использованию местного сырья. В определенных ситуациях возможно смягчение напряженности на рынке труда, а само наличие безработицы выступает как основа для использования самой дешевой рабочей силы предпринимателями.

При желании можно найти и другие положительные моменты в функционировании теневой экономики. Однако совершенно очевидно то, что все они не идут ни в какое сравнение с теми разрушительными последствиями, которые влечет за собой теневая бизнес. Учитывая общественную значимость исследуемого феномена, заметим в этой связи, что в настоящее время в экономической науке развивается новое направление – теория экономики преступности (The Economics of Crime). Основоположник данного теоретического направления – Г. Беккер, лауреата Нобелевской премии по экономике 1992 г. Он обосновал связь между преступлением и наказанием как экономическими явлениями. Свою задачу Г. Беккер видел не в создании теории криминального поведения, а в том, чтобы теоретически обосновать проблему минимизации социальных потерь, вытекающих из экономического преступления. Эти принципиальные положения реализованы в формуле ожидаемой полезности от совершения правонарушения, основанной на микроэкономических постулатах анализа выгод и издержек (затрат):

$$EU = (1 - p) \cdot U(Y) + p \cdot U(Y - f) = U(Y - p \cdot f),$$

где: EU – (*expected utility*) – ожидаемая полезность от преступления; p – вероятность осуждения правонарушителя; Y – доход от преступления; U – (*utility*) – функция полезности преступника; f – наказание за преступление.

Интерпретация формулы предельно проста: правонарушитель должен соотнести доходы от преступной деятельности и доходы от легального бизнеса. Таким образом, модель Г. Беккера описывает альтернативу, стоящую перед правонарушителем. При ожидаемой полезности от преступления $EU > 0$ он может выбрать преступную карьеру; при $EU < 0$ ожидаемая полезность правонарушения отрицательна, что предопределяет законопослушное поведение. Однако общий вывод теории экономической преступности состоит в том, что при длительной карьере средний ожидаемый доход преступника всегда отрицателен и, следовательно, экономические правонарушения убыточны.

В результате проведенного анализа материалов в финансово-кредитной системе, а также всестороннего изучения специальной литературы, по нашему мнению, целесообразно выделить ряд основных способов совершения и сокрытия преступлений в финансово-кредитной системе России. По данным «РИА Новости», преступления в финансово-кредитной сфере, совершенные в России в течение последних трех лет (2011–2013), нанесли бюджету ущерб в размере 20 миллиардов рублей. Только в 2013 году в кредитно-финансовой сфере совершено более 42 тысяч преступлений, при этом 16 % из этих преступлений были совершены в крупном и особо крупном размерах.

В криминалистическом смысле способ мошенничества можно определить как систему действий по подготовке, совершению и сокрытию хищения чужого имущества или приобретения права на чужое имущество путём обмана или злоупотребления доверием, личными качествами мошенника или обладателя прав на имущество. В большинстве случаев преступниками используются различные количественные и качественные комбинации нескольких основных способов, имеющих достаточно простой алгоритм исполнения и хорошо известны отечественной юридической практике по традиционным видам преступления. Со временем их модификации и постоянного усложнения логических связей появляются все новые и новые способы, отличительной чертой которых является уже наличие сложных алгоритмов деятельности преступника, которая все больше совершенствуется и модернизируется.

Рассмотрим наиболее распространённые способы мошенничества в финансово-кредитной сфере, а именно – в банковском секторе. Во-первых, это создание так называемых лжефирм, или фирм «однодневок». Фирмы регистрируются на подставное лицо для того, чтобы получить кредит с целью его присвоения (невозврата). В

данном случае фирма оформляется на реального человека. Во-вторых, одним из самых широко используемых способов является подкуп сотрудников банка с целью получения кредита с нарушением экономических нормативов (требований). В-третьих, использование поддельных документов мошенниками с целью создания видимости финансовой обеспеченности и представление их при заключении кредитного договора. Особенность совершения преступлений в финансово-кредитной сфере заключается в том, что они характеризуются следующим:

1. Значительным размером причиненного материального ущерба;
2. Распространением коррупционных деяний;
3. Использованием банковской системы для утечки незаконно полученных капиталов за границу и отмывания средств, полученных преступным путем;
4. Непосредственным сращиванием деятельности организованных преступных группировок с должностными лицами в кредитно-финансовой сфере.

Государство предпринимает ряд мер по борьбе с преступностью в финансово-кредитной сфере, одной из них можно считать принятие Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». К мерам, направленным на противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, в частности, относятся организация и осуществление внутреннего контроля, а также обязательного контроля. Существует запрет на информирование клиентов и иных лиц о принимаемых мерах противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, за исключением информирования клиентов о принятых мерах по замораживанию (блокированию) денежных средств или иного имущества, о приостановлении операции, об отказе в выполнении распоряжения клиента о совершении операций, об отказе от заключения договора банковского счета (вклада), о необходимости предоставления документов по основаниям, предусмотренным указанным Федеральным законом.

Кроме того, для решения упомянутых выше проблем следует сориентировать работу аппаратов органов внутренних дел на борьбу с преступлениями, совершенными в финансово-кредитной системе, как индивидуального, так и организованного характера. В основу деятельности органов внутренних дел должны быть включены, прежде всего, выявление и борьба с коррупцией в органах власти и управления, а также в правоохранительной системе. Также необходимы укрепление оперативных позиций в учреждениях финансово-кредитной системы, совершенствование методических основ выявления и раскрытия в них организованных финансовых преступлений.

Список литературы:

1. Богданович А. Теневая экономика продолжает рост // Эксперт. 2001. № 42. С. 42.
2. Головачев В. Особенности национальной теневой экономики // Экономика и жизнь. 2001. № 10. С. 32.
3. Сологуб Н.М., Евдокимов С.Г., Данилова Н.А. Хищения в сфере экономической деятельности. Механизм преступления и его выявление. М., 2002.
4. Тарасов И. Усиление роли государства по ограничению теневой экономики в России // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 2. С. 19–23.
5. Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Васильева Л.А.
ЧОУ ВПО «Омская юридическая академия»
(Россия, г.Омск)

МЕРЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ПОЯВЛЕНИЮ «ФИРМ-ОДНОДНЕВОК В РОССИИ

Аннотация. Рассматривается понятие и значение «фирм-однодневок» в хозяйственном обороте России. Утверждается необходимость внесения изменений в законодательство в целях повышения качества учета налогоплательщиков.

Ключевые слова: фирмы-однодневки, регистрация налогоплательщиков, схемы ухода от налогов.

COUNTERMEASURES EMERGENCE OF «ONE-DAY» FIRMS IN RUSSIA

Abstract. The concept and importance of "phony companies" in the economic turnover of Russia. Affirms the need to amend the legislation in order to improve the quality of taxpayers.

Keywords: short-lived companies, registration of taxpayers, tax schemes.

Существует много проблем, связанных с «фирмами-однодневками», и, к сожалению, их количество возрастает с каждым днем. Вред причиняемый от таких фирм получают не только организации, связавшие с ними свою предпринимательскую деятельность, но и государство в целом. По данным доклада первого

заместителя председателя правительства Российской Федерации, Игоря Шувалова в 2013 году, бюджет России недополучает от полутриллиона до триллиона рублей доходов из-за деятельности «фирм-однодневок». Председатель Банка России Сергей Игнатьев уличил в неуплате налогов 11 процентов российских компаний, проводящих платежи через банковскую систему.

Несмотря на широкое распространение деятельности этих организаций до сих пор понятие «фирма-однодневка» в законодательстве не закреплено, но, тем не менее, примерной трактовкой пользуются государственные надзорные органы и суды. Определение, которое дает нам Федеральная налоговая служба звучит так: «фирма-однодневка» — это предприятие, которое создается под конкретную операцию на короткий срок по подложным документам и несуществующему адресу. Государство ведет активную политику в области предотвращения появления «фирм-однодневок», оптимизирует работу налоговой службы, но предпринимаемые государством меры на практике являются не эффективными.

В соответствии с Федеральным законом от 8 августа 2001 г. № 129 –ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» на сегодняшний день регистрация юридического лица происходит следующим образом: в налоговый орган подается пакет документов. Далее в течение 5 дней налоговый орган рассматривает документы и выносит решения о постановке или об отказе в постановке на учет, при этом отказать в регистрации можно только по формальным основаниям, а полномочий для каких-либо проверочных действий на этом этапе у налоговых органов нет.

Любая организация не может существовать без расчетного счета, полагаем, что на этапе открытия расчетного счета в банке может быть использован своеобразный фильтр для «фирм-однодневок», так как банк может выявить сомнительную организацию и принять необходимые предупредительные меры. Так, к примеру, представитель компании утверждает, что ежемесячные обороты организации могут достигать в первые месяцы после открытия расчетного счета порядка 70 млн. руб., а генеральным директором является лицо 18-летнего возраста или имеющее прописку в регионе, отличном от места регистрации компании и нахождения банка, все это может говорить о том, что данная организация может являться «фирмой-однодневкой».

Зачастую в схемы уклонения от уплаты налогов с использованием «фирм-однодневок» могут быть вовлечены студенты, желающие трудоустроиться и предоставляющие свой паспорт потенциальному «работодателю». Нами было проведено социологическое исследование, цель которого - выявление наличия знаний о «фирмах-однодневках» среди студентов ОмЮА, в результате мы сделали следующие выводы:

- У 18 процентов студентов нет четкого представления о «фирмах-однодневках»;
- 75 процентов знают некоторые признаки «фирм-однодневок»;
- 29 процентам опрошенных приходилось оставлять свои документы на некоторое время в какой-либо организации.

Подводя итог можно сказать о том, что, несмотря на наличие знаний о «фирмах-однодневках» значительная часть студентов все же могут быть задействованы в схемах с исследуемыми организациями.

Несмотря на то, что УК РФ дополнен с 2012 года двумя статьями, которые в своем содержании предусматривают уголовную ответственность за создание, или участие в создании «фирмы – однодневки», нельзя утверждать, что эта мера как-то повлияла на существующую проблему.

На наш взгляд начинать превентивные действия необходимо на этапе регистрации, а для этого нужно:

1. Расширить перечень оснований для отказа в регистрации организации.
2. Увеличить срок для регистрации до 10 рабочих дней, что позволит более тщательно провести проверку наличия оснований для отказа в регистрации.
3. Законодательно урегулировать информационный обмен нотариусов с налоговыми органами в целях исключения злоупотребления использованием подписей нотариусов, не имеющих разрешение на ведение нотариальной деятельности.
4. Повысить порог уставного капитала с 10000 руб. до 50000 руб.
5. Для лиц, являющихся «массовыми» учредителями и руководителями, ввести особый порядок регистрации, например, дополнительное условие: предоставление документов в регистрирующий орган лично и с обоснованием необходимости такой регистрации.
6. Разработать инструкции для банков, устанавливающие определенные критерии выявления «фирм-однодневок» на этапе открытия расчетного счета.

Галышева А.Е.
Омский филиал Финуниверситета

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ

Аннотация. Сегодня институт страхования жизни является одним из немногих механизмов, способных оказать влияние на стабилизацию социально-экономического положения, создать дополнительные предпосылки для развития и подъема путем привлечения средств в экономику страны, повысить уверенность людей в завтрашнем дне. Однако в России этот институт находится на недостаточном уровне развития.

Ключевые слова. Проблемы развития страхования жизни.

LIFE INSURANCE'S PROBLEMS IN RUSSIAN FEDERATION

Abstract. Today Insurance Institute is one of the few mechanisms that could impact on the stabilization of the socio-economic situation, create additional prerequisites for development and recovery by raising funds in the economy, improve people's confidence in the future. But in Russia, this institution is at a sufficient level of development.

Keywords: Problems of development of the life insurance

Все виды человеческой деятельности и вся жизнь в обществе сопряжена с риском потерять жизнь, здоровье и имущество, вследствие изменения рыночной конъюнктуры могут не оправдаться расчеты прибыли.

Причем время и масштабы подобных событий заранее не могут быть оценены. Они определяются широким набором случайных факторов.

Наличие непредвиденных обстоятельств, сопровождающих хозяйственную и бытовую деятельность человека, определяет необходимость в мерах предупреждения или возмещения потерь, возникающих в результате случайных событий. Разработка, внедрение в практику и повседневное применение системы подобных мер становятся частью человеческого быта и культуры.

Страхование — это такой вид необходимой общественно полезной деятельности, при которой граждане и организации заранее страхуют себя от неблагоприятных последствий в сфере их материальных и личных нематериальных благ путем внесения денежных взносов в особый фонд специализированной организации (страховщика), оказывающей страховые услуги, а эта организация при наступлении указанных последствий выплачивает за счет средств этого фонда страхователю или иному лицу обусловленную сумму.

В условиях перехода к рыночным отношениям страхование становится объективно необходимым элементом всего хозяйственного механизма. Сфера его применения значительно расширяется, охватывая все формы собственности, семейные отношения, привлекая широкий круг новых заинтересованных страхователей.

Страховой рынок предполагает функционирование различных страховых организаций, конкурирующих между собой и выступающих в различных организационно-правовых формах: акционерные компании, государственные и смешанные страховые организации, хозяйственные товарищества, общества взаимного страхования, совместные предприятия, страховые посредники.

В странах с развитой экономикой договор страхования жизни - признанный инструмент достижения различных имущественных целей. Страхование жизни используется для финансирования в будущем дорогостоящего образования для детей, дополнительного материального обеспечения при выходе на пенсию, накопления финансовых средств на иные нужды.

Статистика показывает, что в России на сегодняшний день этот вид страхования не находится на том уровне развития, какой существует в других европейских странах, но в то же время существует очевидная динамика: вопросы долгосрочного финансового и пенсионного обеспечения начинают обсуждаться российскими гражданами. В связи с этим к российскому рынку страхования жизни испытывают интерес многие иностранные страховщики, которые оценивают рынок услуг страхования жизни как перспективный, имеющий мощный потенциал роста.

Современный российский рынок страхования жизни находится лишь на этапе зарождения. В Европе, каждый человек пользуется такой услугой, так как заботится о своем будущем. Однако в России этот продукт на данный момент не очень востребован и приживается с большим трудом. Федеральная служба страхового надзора приводит следующие данные: дела обстоят довольно печально, так как на российском рынке доля страхования жизни составляет всего 2,7%. При чем, реальное страхование жизни, которое свободно от налоговосберегающих схем, составляет около 72%.

Почему же дела обстоят именно так, и каковы причины такой низкой популярности данного страхового продукта? Одной из наиболее важных причин являются налоги на данный вид страхования. Дело в том, что в западных странах их правительство уже давно поощряет заботу людей о своем будущем, и поэтому освобождает от налогов выделенные на это дело деньги. В России же такого порядка в налогообложении пока нет. Правда, есть некоторые положительные моменты: дело в том, что сейчас на рассмотрении Госдумы находится пакет поправок к законам, при внесении которых налоговое законодательство станет гораздо привлекательнее для страховых компаний и их клиентов.

Второй причиной является низкий уровень страховой культуры в РФ. Вспоминая пирамиду потребностей г-на Маслоу, потребность в безопасности, которую собственно и удовлетворяет страхование, находится на втором месте после удовлетворения физиологических и жизненных потребностей. Поэтому отсутствие у каждого дееспособного гражданина потребности в страховом полисе, говорит о том, что огромная масса людей еще занята удовлетворением потребностей первого уровня. А когда у человека насущными вопросами являются такие как, чем кормить детей, на какие деньги купить одежду или чем заплатить за коммунальные услуги, ему нет дела до страхования. Те же кто решил проблемы с потребностями первого уровня и осознал потребность в безопасности уже обратились в охранные фирмы за сигнализациями для автомобилей и квартир и в страховые компании за страховыми полисами.

Поэтому дальнейшее расширение горизонтов страхового поля возможно при росте качества жизни и благосостояния основной части населения. Это задачи, которые могут быть решены только на макроуровне при непосредственном участии государства. С другой стороны, среди трудноуловимого среднего класса, т.е. людей имеющих недвижимость, автомобили, свой бизнес также не наблюдается повальной привычки страховать.

Почему же люди, привыкшие отдыхать за рубежом, учить детей в иностранных вузах и лечиться в платных клиниках, не привыкли к страхованию.

Однако, о страховой культуре нельзя говорить только в отношении населения. Страховая культура должны сформироваться по обе стороны рынка. И пока страховщики не поднимут свою культуру на должный уровень глупо ждать этого от населения. А культура страховщика — это не только юридическая точность в составлении договоров и правил страхования, виртуозность в актуарных расчетах, но и качественное обслуживание клиента на всех этапах. Третьей причиной низкого уровня страхования жизни в стране является незнание этого вида страхования и следующее из этого существующее предвзятое отношение к нему. Люди, как правило, предвзято относятся к этому виду страхования, так как страхование жизни является сравнительно новым страховым продуктом на Российском рынке и население мало осведомлено и системе страхования жизни. На страховом рынке даже есть одно устойчивое выражение о том, что страхование жизни не покупают, а продают. Дело в том, что страхование жизни является достаточно сложным финансовым продуктом, и на сегодняшний день на рынке присутствует дефицит грамотных, квалифицированных агентов, которые смогут донести суть этого продукта до потребителей. Лайфовые компании готовы просто драться за грамотных и квалифицированных агентов, всеми возможными способами, переманивая, их друг у друга. Но даже и эти приведенные выше причины не являются основополагающими. Настоящей проблемой лайфовых страховых компаний являются сроки накопления. Дело в том, что сроки в программах страхования жизни достаточно велики и страховой полис люди покупают в лучшем случае на пять лет, а то и на пятнадцать-двадцать. А наш народ не привык так далеко заглядывать в будущее. Да к тому же, недоверие россиян можно понять, так как воспоминания об экономической ситуации 90-х годов еще свежи: печальный опыт крахов банков, компаний, дефолтов, отсутствие экономической и политической стабильности. Поэтому, не стоит упрекать граждан в опасении невыплаты положенных им и накопленных ими денег. К тому же, менталитет россиян разительно отличается от европейцев, и защита имущества для россиян всегда была и есть приоритетнее защиты собственной жизни и здоровья. И тут ничего не поделаешь – так уж повелось. Хотя, иногда случаются обстоятельства, в результате которых, наши люди просто вынуждены застраховать свою жизнь. Таким обстоятельством может быть, к примеру, требование банка застраховать жизнь при оформлении кредитования. По итогу, страхование становится для многих людей привычным делом, так как кредитование на сегодняшний день развивается достаточно быстрыми темпами. К тому же, не смотря на экономические трудности в стране, доходы населения все же растут, что является показателем некоторой стабильности. За последние несколько лет на российский страховой рынок зашли такие известные мировые лидеры в сфере страхования жизни, как Allianz, AIG, Ace, Aviva ING, Fortisi другие. Они готовы прилагать усилия, чтобы завоевать непростой российский рынок, так как они понимают, что этот сегмент еще свободен, и там еще можно занять лидирующие позиции. У них есть веские основания полагать, что у российского страхования жизни есть большое будущее. Согласно прогнозам экспертов на грядущие десять лет, если будет реализован ряд мер по развитию страхования жизни, которые были предложены Комитетом ВСС, то данный рынок может получить достаточно мощный импульс для развития.

В предложении страховщиков были учтены следующие направления:

— повышение требования к страховым компаниям, занимающимся страхованием жизни касаясь ужесточения требований к уставному капиталу, а также качеству и составу активов, создания гарантийного фонда взаимного страхования, внедрения обязательной сертификации страховых агентов и пр.;

— изменения в налоговом законодательстве: применение социального налогового вычета при помощи включения в него долгосрочного страхования жизни, отмена «двойного» налогообложения доходов со страховой выплаты, а также увеличение размера взносов по договорам добровольного личного страхования;

— внесение изменений в пенсионную систему при помощи введения единых налоговых правил для страховых компаний и НПФ для участия страховщиков в системе обязательного пенсионного страхования на таких же условиях, что и НПФ;

— внести поправки в законодательство относительно инвестиционного страхования, включив в закон отдельный вид страхования – «инвестиционное страхование жизни», а также при помощи введения единого подхода к переоценке активов и страховых резервов по инвестиционному страхованию в рамках налогового кодекса;

— подготовить программу выпуска инфраструктурных облигаций при участии страховщиков жизни. В связи с реализацией вышеуказанных реформ, эксперты прогнозируют рост рынка страхования жизни России до уровня ведущих европейских стран — Польши, Венгрии и Чехии. А в этих странах страховая премия на одного жителя составляет \$200-300. Планируется, что повысится проникновение страхования жизни примерно до 2% от ВВП. Также в планах есть консолидация Российского рынка страхования жизни примерно с 30 прибыльными и устойчивыми и компаниями. Если ресурсы рынка страхования жизни будут сформированы удачно, то это позволит решить также другие важные государственные задачи: к примеру, появятся более 100 тыс. новых рабочих мест для граждан, а также сократятся бюджетные расходы на развитие инфраструктурных проектов.

Потенциал рынка страхования жизни в России огромен, однако существует множество факторов, препятствующих его развитию. Основными причинами такого его состояния являются низкий уровень платежеспособности населения, низкая страховая культура, недоверие к финансовым институтам, и к

страховщикам в частности, недостаточный уровень капитализации российских страховых компаний, несовершенство законодательной базы, особенно в части налогового законодательства, ненадлежащий контроль за компаниями со стороны государства, недостаточно развитая инфраструктура страхового рынка и низкий уровень развития рынков вложений.

Мы считаем, развитие страхового дела в нашей стране должно основываться на изучении и взвешенном использовании опыта промышленно развитых стран, имеющих многолетние традиции по организации страхового рынка и законодательному регулированию деятельности страховщиков.

Мы думаем, одной из важнейших проблем создания полномасштабного страхового рынка в России является формирование современной законодательной базы, которая удовлетворяла бы интересы страхователей и страховщиков в проведении страховых операций.

В настоящее время правовую основу функционирования страхового рынка России составляет принятый 27 ноября 1992 года Закон РФ "О страховании" и Гражданский кодекс РФ, а также соответствующие законодательные и подзаконные акты.

Реально же правовые отношения закрепляются в правилах и условиях страхования, предусматриваемых в страховых полисах различных страховых обществ, причем такие правила и условия характеризуются большим разнообразием и нестабильностью. Анализ указанных источников и практика их применения показывает несовершенство, а точнее незавершенность правового регулирования страховых отношений. Все это усугубляется отсутствием серьезных аналитических материалов по состоянию и перспективам развития страховой индустрии, а также научно обоснованных методик и пособий по организации деятельности страховщиков, регулирующих механизм предпринимательской деятельности.

Для дальнейшего развития страхового дела не хватает также профессиональных публикаций по видам страховой деятельности, представляющих интерес для потенциальных потребителей страховых услуг.

Нам кажется, что введение новых видов страхования не означает, что исчерпаны все возможности совершенствования правового регулирования страховых отношений.

Наука и практика должны искать пути дальнейшего развития страхования, улучшения условий действующих и разработку перспективных видов личного страхования, отвечающих потребностям граждан.

Список использованной литературы.

1. Страхование: теория, практика и зарубежный опыт. Под редакцией С.А.Смирнова. Москва
2. Гражданское право. Под редакцией А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. Москва, Проспект"
3. Право. Под редакцией Н.А.Тепловой, М.В. Малинкович. Москва, "Закон и право".
4. Страхование: история, действующее законодательство, перспективы. Шиминова Маргарита Яковлевна, Москва, "Наука"
5. Шахов Вячеслав Викторович, Никитенков Леонид Константинович, Алексеев Олег Леонидович. Государственное страхование. Москва, "Финансы и статистика"
6. <http://elibrary.ru/defaultx.asp> «Страхование жизни: понятие, классификация, специфика» Овчарова Л.Н.
7. <http://elibrary.ru/defaultx.asp> «СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ», Верещагин С. В

**Гамбург К.Ю., Кабанов Д.В., Кольчук И.С.
Омский филиал Финуниверситета**

ТЕНЕВОЙ БИЗНЕС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Одной из ключевых проблем современных государств ставится теневая нелегальная экономическая деятельность. Теневой бизнес влияет на все сферы деятельности человека, способствует повышению уровня криминальной активности, поэтому нуждается в исследовании и выработке мер регулирования со стороны государства.

Ключевые слова: теневая экономика и теневой бизнес.

SHADOW BUSINESS AND ITS INFLUENCE ON ECONOMIC DEVELOPMENT RUSSIAN FEDERATION

Abstract. One of the key problems of modern States is the shadow of illegal economic activities. Shadow business impact on all spheres of human activity, improves the level of criminal activity, and therefore needs examination and development of measures of control by the state.

Keywords: the shadow economy and shadow business.

Неизбежным атрибутом функционирования современного рыночного хозяйства стала теневая экономика. Теневая экономика – это общее понятие, обозначающее всякую экономическую деятельность, не

зарегистрированную официально государственными органами. Теневая экономика как совокупность неучтенных и противоправных видов хозяйственной деятельности включает следующие самостоятельные сегменты:

1. Эксплуатация экономики – неофициальные, но легальные виды деятельности (натуральное производство домашних хозяйств, взаимопомощь и т.д.);

2. Неформальная экономика («неофициальная», «некриминальная», «серая») – законная деятельность, скрывающаяся или преуменьшаемая производителями. В эту сферу входят разные способы укрывания от налогов, бартерные обмены, работа без патента и лицензий, трудовой наем без оформления;

3. Криминальная («подпольная», «нелегальная», «черная») – экономическая деятельность, запрещенная законом: наркобизнес, незаконное производство оружия и торговля им, крупная контрабанда, проституция, торговля людьми, рэкет, коррупция;

4. Фиктивная – включает такие виды деятельности, как отражение в статистической, бухгалтерской отчетности несуществующей хозяйственной деятельности (например, перевод денег за не поставленную продукцию), предоставление индивидуальных льгот и субсидий экономическим агентам на основе коррупционных связей.

В зарубежных странах проблемы теневой экономики начали изучать с 1930-х гг. XX века, хотя вплоть до 70-х гг. должного внимания им не уделяли. Постепенно приходит понимание того, что неучтенной экономической деятельностью пренебрегать нельзя. Поэтому не случайно, что в последней версии национальных счетов ООН от 1993 г. «теневую экономику» рекомендуется учитывать в границах производства. В условиях быстро развивающегося бизнеса теневая экономика стала общепринятым феноменом, который проявляется в разных формах и в разных отраслях экономики ведущих стран мира.

Предлагаемые зарубежными и отечественными авторами альтернативные подходы к содержательному определению теневой экономики можно объединить в четыре группы:

1) теневая экономика рассматривается как любые запрещенные виды экономической деятельности;

2) теневая экономика определяется как незадекларированные и скрытые виды экономической деятельности (подпольные производства или зарегистрированные предприятия, но частично занятые скрытым производством);

3) теневая экономика трактуется как скрытое производство;

4) теневая экономика представляет собой всякую экономическую деятельность, которая по тем или иным причинам не учитывается официальной статистикой, ускользает от налогообложения и не включается в валовой внутренний продукт.

Ярким примером быстрого и широкого развития нелегальных отношений в экономических, социальных и других сферах жизни страны может послужить Россия, которая на сегодняшний день стала одним из лидеров по масштабам и сфере их распространения.

В современных исследованиях феномена теневой экономики в основном выделяют три сферы (фактора), которые способствуют его ускоренному развитию. Во-первых, это экономические факторы: высокие налоги; финансовый кризис; деятельность незарегистрированных экономических структур. Вторую группу факторов составляют социальные, а именно: низкий уровень жизни населения; высокий уровень безработицы, неравномерное распределение ВВП. Третья группа факторов носит правовой характер, а именно: несовершенство законодательства; недостаточная деятельность правоохранительных органов по пресечению незаконной и криминальной экономической деятельности; несовершенство уровня координации по борьбе с экономической преступностью.

Нелегальная экономика порождает ряд последствий, отрицательно сказывающихся на экономическом развитии государства, мы приведем лишь некоторые, наиболее существенные, из них:

1) Сокращается налоговая база. В следствии, растет налоговое давление на легальную экономику.

2) Снижается конкурентоспособность легальной экономики. Это тоже подталкивает другие экономические структуры уходить в тень.

3) Усиливается ресурсное обеспечение коррупции, что ведет к ее росту.

4) Неконтролируемые финансовые ресурсы позволяют влиять на государственную политику, СМИ и различные избирательные компании. Это также способствует развитию больших масштабов коррупции.

5) Происходит утечка капиталов за границу.

6) Расширяется неконтролируемое производство и торговля низкосортными товарами и в первую очередь, контрафактным алкоголем, который наносит вред жизни и здоровью человека

Однако теневая экономика имеет не только отрицательные, но и некоторые положительные аспекты своего существования. В странах, где имеют место глубокая рецессия и высокий уровень безработицы, именно этот экономический сектор предоставляет определенную социальную поддержку безработным. В частности, он предоставляет реальную возможность людям, потерявшим работу, получать доход от своих трудовых усилий и избежать скатывания в нищету, а государству, испытывающим и так большое давление на бюджет, экономить на выплатах по безработице.

Кроме того, теневой сектор экономики нередко выступает так называемым инкубатором предпринимательства, обеспечивая первоначальный вход в него и первичное обучение. В условиях, когда вход

в малый бизнес окружен массой административных и прочих барьеров, именно неформальный сектор позволяет их обойти или хотя бы минимизировать издержки их существования.

Тем не менее, общепризнанным стало мнение, согласно которому отрицательные последствия теневого бизнеса явно перевешивают положительное его влияние. Одним из таких негативных воздействий можно считать функционирование черных рынков. Черный рынок – часть теневого экономики, связанная с оборотом товаров и услуг, которые в данной стране либо вообще не могут являться предметом легальной деятельности, либо ограничены в обороте. В нынешних условиях, как правило, черный рынок тесно связан с контрабандой и часто контролируется организованной преступностью. Однако в данном случае нельзя говорить о наличии институционализованного рынка. Торговля происходит через трудноформируемые связи покупателя непосредственно с продавцом или с посредниками.

Нелегальный (теневого) рынок запрещен законом. Он является продолжением теневого экономики, которая представляет собой несанкционированную хозяйственную деятельность. Такая экономика существует во всех странах независимо от социально-экономического уклада. Типичными примерами «черных рынков» являются: наркоторговля; бутлегерство, т.е. торговля алкоголем во время сухого закона; торговля украденными произведениями искусства; торговля оружием; торговля пиратской продукцией или программами для хакерства; торговля поддельными документами; торговля редкими видами животных; торговля человеческими органами для трансплантации.

Динамика объемов теневого сектора в экономике России характеризуется сложными процессами. Теневая экономика существовала в Российской империи и в СССР, затем получила еще более широкое распространение в постперестроечное время. Так, в начале 1990-х годов неформальные и нелегальные виды экономической деятельности получили активное развитие. Однако учитывая то, что ВВП страны сокращался, рыночные запросы были скромными, а доступные технологии крайне примитивным, доля неформальной экономики легче поддавалась оценке. По данным на конец XX столетия, доля неформальной экономики составляла порядка 20 % от годового объема ВВП. Размер нелегальных и криминальных видов деятельности достигал дополнительные 24 % ВВП. Таким образом, доля теневого сектора, по некоторым оценкам, доходила до 44 % ВВП.

С начала 2000-х годов начался массовый выход крупных капиталов из тени, что было связано с быстрым ростом экономики и её увеличивающейся открытостью. Доля неформального сектора снизилась до 16 % в 2012 году. Вместе с тем технологическая структура экономики усложнилась по мере усложнения потребительского спроса, появления оффшорных зон и др. факторов, соответственно, снизилась и эффективность расчета долей неформального и нелегального секторов в экономике.

По оценкам ЦМИ, опубликованным в 2014 году, к занятым в неформальном секторе относилось порядка 20 млн россиян, что несколько меньше чем в 2011 году (22 млн). Однако из них около 4 миллиона составляли так называемые самозанятые субъекты. В итоге вне трудового законодательства в 2014 году было трудоустроено около 16 миллионов человек порядка 20 % трудоспособного населения страны. При этом для 91 % данной категории трудящихся неформальный заработок является основным источником дохода.

Методология «СНС – 93» к теневой экономике относит:

1) «скрытую» деятельность, т.е. законную деятельность, сознательно скрываемую или преуменьшаемую с целью уклонения от уплаты налогов и выполнения других обязательств перед государством.

2) «нелегальное» производство – запрещённую законами страны деятельность (в Российской Федерации – производство и продажа наркотиков, контрабанда и т.п.).

Несмотря на требования СНС – 93, в Российской Федерации, как и в большинстве стран, при расчетах ВВП «нелегальные» операции из-за сложности учета не определяются. Ранее Госкомстат РФ, а ныне – Федеральная служба государственной статистики в составе российской теневой экономики исчисляет совокупность «скрытой» и «неформальной» деятельности.

Список литературы:

1. Богданович А. Теневая экономика продолжает рост // Эксперт. 2001. № 42. С. 42.
2. Глинкина С.П. Теневая экономика в глобализирующемся мире // Проблемы прогнозирования. 2001. № 4. С. 64–73.
3. Косов Н. Теневой сектор в экономике России // Аудитор. 2000. № 2. С. 23–26.
4. Николаев И. Теневая экономика: причины, последствия, перспективы // Общество и экономика. 1998. № 6. С. 31–50.
5. Николаева М.И., Шевяков А.Ю. Теневая экономика: методы анализа и оценки // Экономика и математические методы. 1990. Т. 26. Вып. 5. С. 926–935.
6. Крыштановская О.В. Нелегальные структуры в России // Социологические исследования. 1995. № 8. С. 94–106.
7. Пономаренко А. Что означает статистический термин «теневая экономика» и как она отражается в национальных счетах // Вопросы статистики. 1995. № 6. С. 3–7.
8. Щербаков А.Н. Теневая экономика в современной России // Экономика и право. 2002. № 1. С. 13–24.

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РФ

Аннотация. В статье раскрыты основные формы налогового контроля и порядок их проведения в Российской Федерации, выявлены некоторые проблемы с которыми сталкиваются налоговые органы в ходе налогового администрирования.

Ключевые слова: налоговый контроль, проверки, камеральная проверка, выездная проверка, налоговое администрирование.

TAX PROBLEMS OF CONTROL IN RUSSIA

Abstract. In the article covers the main forms of tax control and order them in the Russian Federation, revealed some problems faced by the tax authorities during the tax administration.

Keywords: tax inspection, testing, desk audit, field audit, tax-tractive administration.

В условиях рыночной экономики налоги являются основным источником финансирования деятельности государства. Основное назначение налога - это обеспечение государства необходимыми ему денежными средствами. Именно в этом заключается сущность налога.

Реализация функций налогов, как и само их установление, проводится государством посредством издания соответствующих правовых норм, которые в своей совокупности и образуют налоговое право. Нормами налогового права обеспечиваются также контроль за полной и своевременной уплатой налогов, принудительное их взимание в случае уклонения от уплаты, привлечение лиц, нарушающих налоговое законодательство к юридической ответственности.

Налоговый контроль проводится должностными лицами налоговых органов в пределах своей компетенции посредством налоговых проверок, получения объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сбора, проверки данных учета и отчетности, осмотра помещений и территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли), а также в других формах, предусмотренных Налоговым кодексом РФ. Налоговый контроль охватывает действия налоговых органов по надзору за соблюдением налогоплательщиками и иными обязанными лицами налогового законодательства. В компетенции налогового контроля - надзор за соблюдением принятых мер по предотвращению и устранению нарушений и привлечению виновных лиц к ответственности за совершение налоговых правонарушений.

Разграничение компетенции должностных лиц налоговых органов в области налогового контроля устанавливается НК РФ и иными федеральными законами и правовыми актами РФ, которые определяют порядок организации и деятельности налоговых органов.

При осуществлении налогового контроля не допускаются сбор, хранение, использование и распространение информации о налогоплательщике, полученной в нарушение положений Конституции РФ, Налогового кодекса РФ, федеральных законов, а также в нарушение принципа сохранности информации, составляющей профессиональную тайну иных лиц, в частности адвокатскую тайну, аудиторскую тайну. Налогоплательщиком в данном случае выступает плательщик сбора, налоговый агент.

К сожалению, налоговая система Российской Федерации далека от идеала. Возможно, это связано с тем, что современная российская налоговая система существует очень короткий период времени, но факт остаётся фактом - в ней имеется много проблем. Однако из наиболее острых и сложно разрешимых проблем является уклонение от уплаты налогов.

По данным ФНС, исправно и в полном объёме платят в бюджеты причитающиеся налоги примерно 24-26% налогоплательщиков. Около 60 % налогоплательщиков налоги платят, но всеми доступными им законными, а чаще всего незаконными способами минимизируют свои налоговые обязательства. Остальные налогоплательщики не платят налоги вообще.

Для определения направлений реформирования налоговой системы России в деле борьбы с уклонением от уплаты налогов и сборов необходимо выявление причин уклонения от уплаты налогов.

Результаты экспертных опросов налогоплательщиков и работников контролирующих органов, позволили определить основные причины уклонения от уплаты налогов. В ходе опроса мнения налогоплательщиков сложились следующим образом:

- если не уклоняться, то прибыльную деятельность осуществлять просто невозможно (32% опрошенных);
- налогоплательщики не желают отдавать свои деньги, не видя реальной отдачи от государства (18 %);
- никто не желает ухудшать свое материальное положение (24%);
- наличие законодательных пробелов и организационных нестыковок (13%);
- сложность налогового законодательства (8%);

- налогоплательщики не желают афишировать своё имущественное положение, когда кругом разгул преступности (5%).

Очевидно, что важнейшей причиной уклонения от уплаты налогов и сборов являются экономические мотивы (сохранение и упрочение своего материального положения). Решением этой проблемы может стать определение и применение оптимального размера налоговой нагрузки, при которой в определенной степени будут удовлетворяться потребности государства в финансовых ресурсах, и не подрываться финансовое состояние налогоплательщика.

Основным документом, регламентирующим порядок осуществления выездных проверок является Налоговый Кодекс РФ, попробуем выделить в нем наиболее спорные правовые установления.

Выездная налоговая проверка проводится на основании НК РФ по решению руководителя (заместителя руководителя) налогового органа. В ходе ее сведения, указанные налогоплательщиками в налоговых декларациях, проверяются путем анализа первичных бухгалтерских документов предприятия, а также иной информации о деятельности предприятия, имеющейся у налоговых органов. При этом четкого определения места проведения проверки в НК РФ не оговорено. На практике же нередки споры о месте проведения проверки, когда предоставленные на предприятии условия не позволяют ее провести, а налогоплательщик упрямо настаивает на том, что должна быть осуществлена выездная налоговая проверка.

В НКРФ указано, налоговой проверкой могут быть охвачены только три календарных года деятельности налогоплательщика, плательщика сбора и налогового агента, непосредственно предшествовавших году проведения проверки. Мнения по поводу того, может ли быть охвачен налоговой проверкой год ее проведения, у налогоплательщиков и налоговых органов разделились. Так, по мнению одних, эта норма однозначно исключает из проверки текущий год. По мнению других, указание на три календарных года деятельности налогоплательщика, которые могут быть охвачены проверкой налогового органа в какой-то степени компенсирует отсутствие в НК РФ правил в отношении сроков, в течение которых государство вправе требовать исполнения обязанности по уплате налогов, не давая возможности выставить требования об уплате налогов за давно прошедшие налоговые периоды, что само по себе не исключает права налогового органа на проверку года деятельности налогоплательщика, в котором проводится проверка.

Помимо указанной неточной формулировки закона, допускающей неоднозначное толкование, вопрос о возможности осуществления проверки текущего года деятельности налогоплательщика имеет еще один аспект. В соответствии с п. 1 ст. 55 НК РФ под налоговым периодом применительно к отдельным налогам понимается календарный год или иной период времени, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога, подлежащая уплате. Налоговый период может состоять из одного или нескольких отчетных периодов, по итогам которых уплачиваются авансовые платежи.

С другой стороны, обязанность по уплате авансовых платежей предприятия должна корреспондировать с правом налоговых органов на проверку своевременности, полноты и правильности уплаты авансовых платежей по налогу на прибыль, что становится невозможным, если ограничить право налоговых органов на проведение проверки текущего года деятельности налогоплательщика.

Вместе с тем для ряда налогов установлены укороченные налоговые периоды (месяц, квартал), например для НДС, акцизов. В Налоговом Кодексе специально оговаривается, что в отношении имущественных налогов налоговый период в каждом календарном году определяется из времени фактического нахождения имущества в собственности налогоплательщика. И в данном случае мнение со ссылкой на статью из НК РФ, что налоговой проверкой не может быть охвачен текущий год деятельности налогоплательщика, выглядит несостоятельным.

Таким образом, отсутствие точной правовой регламентации проверки текущего года деятельности плательщика свидетельствует о необходимости дальнейшей доработки статей НК РФ. Однозначного законодательного решения затронутого вопроса пока не существует, что оставляет простор для различных интерпретаций. В дальнейшем, вероятно, следует предусмотреть, чтобы контрольные проверки охватывали более чем три года деятельности налогоплательщика, предшествовавших году проведения проверки.

Запрещается проведение налоговым органом повторных налоговых проверок по одним и тем же налогам, подлежащим уплате или уплаченным налогоплательщиком за уже проверенный налоговый период, за исключением случаев, когда такая проверка проводится в связи с реорганизацией или ликвидацией организации либо вышестоящим налоговым органом в порядке контроля за деятельностью налогового органа, проводившего проверку. Тем не менее, запреты, подобные предусмотренным в НК РФ, не являются подходящим средством для решения этой проблемы. Здесь, налоговые органы должны как минимум иметь право на повторную проверку в тех случаях, когда впоследствии обнаруживаются противоправные действия плательщика.

Налоговый кодекс не содержит норм, предписывающих налоговым органам заблаговременно информировать налогоплательщика о предстоящей налоговой проверке, т.е. письменное уведомление о предстоящем проведении проверки не выписывается. При этом, даже если проверка внезапная, нормы НК РФ дают проверяемому пять дней, в течение которых он может не представлять документы, тем самым сведя на это время выездную налоговую проверку исключительно к обследованию (осмотру) помещений в соответствии НК РФ.

При регулировании порядка осуществления процессуальных действий (действий по осуществлению налогового контроля), в Налоговом Кодексе РФ опять же имеются определенные «несстыковки».

Налоговый кодекс, вероятно, чрезмерно категорично решает вопрос об участии понятых, эксперта, специалиста, переводчика. Обеспечение понятых, особенно для участия в длительных контрольных действиях - это, по нынешним временам, не простая проблема. Ее решение в ряде случаев может неоправданно осложнять работу налоговых органов. Хотелось бы предостеречь налоговые органы от неосторожного применения штрафных санкций за отказ эксперта, специалиста или переводчика от участия в налоговой проверке. Такой отказ может происходить по уважительным причинам.

Если не выявлено никакого нарушения, то акт проверки может не составляться. Однако это юридически значимый факт, а потому он должен быть документально зафиксирован. Документ, во-первых, удостоверяет законопослушное поведение налогоплательщика, что само по себе немаловажно в нынешнее время. Во-вторых, он должен удостоверить выполнение решения руководителя налогового органа о выездной проверке. В-третьих - удостоверить дату (период) проведения проверки, поскольку она может проводиться не чаще одного раза в год и не более двух месяцев по продолжительности. В-четвертых, акт выездной проверки должен отражать объем фактически выполненных проверочных действий (в т.ч. инвентаризации имущества, обследование (осмотра) складских и иных помещений, выемку документов и предметов, экспертизы, получения показаний свидетелей и др.) и как бы подытоживать и объединять все иные документы, составленные в ходе выездной налоговой проверки.

Проблемы могут возникать и по поводу двухнедельного срока, который установлен в Кодексе. В этот срок (со дня получения акта проверки) налогоплательщик вправе представить в налоговый орган письменное объяснение мотивов отказа подписать акт или возражения по акту в целом или по его отдельным положениям. Буквальное понимание этой нормы может привести к недоразумениям: налоговой орган может не принять возражения по истечении срока, а налогоплательщик может впасть в заблуждение, будто он не вправе подать возражения по истечении срока. И то, и другое будет ошибкой. Двухнедельный срок в данном случае призван, с одной стороны, обеспечить быстрое реагирование налогоплательщика на спорный акт налоговой проверки, а с другой - предупредить поспешные меры реагирования со стороны налогового органа. Он может рассматривать акт проверки и применять санкции за нарушения лишь по истечении двухнедельного срока. Но все это не может служить препятствием к оспариванию акта проверки и после истечения указанного срока и даже после рассмотрения и принятия решения налоговым органом. Оспаривание в таком случае может оказаться более хлопотным и связанным с необходимостью отмены решения налогового органа.

Существуют спорные моменты и в норме о презумпции невиновности налогоплательщика. Согласно ей, налогоплательщик считается невиновным в совершении налогового правонарушения, пока его виновность не будет установлена вступившим в законную силу решением суда. Это означает, что налоговые органы и даже налоговая полиция не вправе самостоятельно привлекать налогоплательщика к ответственности за налоговые правонарушения. По любому налоговому правонарушению налоговый орган обязан предоставить материалы в суд.

Таким образом, для повышения эффективности налогового контроля, сокращения продолжительности выездных налоговых проверок на время разбирательств в судах, где противоборствующими сторонами выступают налоговые органы и налогоплательщики, представительным органам власти следует пересмотреть множество норм Налогового Кодекса РФ.

Среди проблем налогового контроля хотелось бы отметить проблемы, возникающие при проверках малых предприятий.

Сфера малого бизнеса относится к числу тех сфер предпринимательской деятельности, которые наименее поддаются налоговому контролю. Если финансовые потоки организации, являющейся крупным налогоплательщиком, всегда находятся под пристальным вниманием налоговых органов, а текущие налоговые платежи являются объектом постоянного мониторинга, то в отношении малых предприятий налоговый контроль объективно не может носить столь глобального всеобъемлющего характера.

Структура налоговых поступлений в Федеральный бюджет характеризуется тем, что их большая часть приходится на относительно небольшое количество организаций, являющихся крупными налогоплательщиками. Так в 2010 г. на долю указанных налогоплательщиков приходилось более 75% поступлений в Федеральный бюджет. Вместе с этим такое положение отнюдь не уменьшает важность проблемы налогового контроля в отношении малых предприятий:

во-первых, малые предприятия, составляющие подавляющее большинство налогоплательщиков-организаций, играют решающую роль в формировании общего уровня налоговой дисциплины в стране;

во-вторых, данная сфера предпринимательской деятельности сосредотачивает в себе огромный налоговый потенциал, в значительной части не использованной в настоящее время.

Как показывает анализ, именно предприятия сферы малого предпринимательства наиболее подвержены налоговым правонарушениям, в том числе в таких формах, как уклонение от сдачи налоговой отчетности, неоприходование денежной выручки, фальсификация данных бухгалтерского учета или его полное отсутствие. В связи с этим усиление налогового контроля за этой сферой деятельности будет способствовать обеспечению дополнительного притока налоговых поступлений в бюджет.

КОРРУПЦИЯ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И МЕРЫ ПО БОРЬБЕ С НЕЙ

Аннотация. Коррупция является врагом номер один для построения свободного демократического общества. В России она фактически институционализировалась в органах государственной власти, что делает их слабыми и неэффективными. Коррупция препятствует реализации интересов общества, причиняет ущерб социальной, экономической, правовой политике государства. Необходимо рассмотреть меры по борьбе с коррупцией и выделить наиболее эффективные из них.

Ключевые слова. Коррупция, система государственного управления, борьба с коррупцией.

CORRUPTION IN PUBLIC ADMINISTRATION AND ACTION AGAINST HER

Abstract. Corruption is the number one enemy to build a free and democratic society. Feature of corruption in Russia is that it has actually institutionalized in government, making them weak and ineffective. Corruption hinders the realization of the interests of society, causes damage to the social, economic, legal, public policy. It is therefore necessary to consider measures to combat corruption and to identify the most effective ones.

Keywords. Corruption, public administration, the fight against corruption.

Под термином «коррупция» следует понимать использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав в целях личной выгоды, противоречащее законодательству [2]. Главным стимулом к коррупции является возможность получения экономической прибыли, связанной с использованием властных полномочий.

Коррупция в органах государственной власти проявляется в корыстных действиях государственных служащих, ущемляющих государственные интересы в пользу частных лиц. Это опасно тем, что наносится ущерб не только экономике страны, но и авторитету государственной власти, подрывается доверие к органам государственного управления со стороны общества. Коррупция в органах государственной власти представляет социальную угрозу в том, что она непосредственно или опосредованно влияет на общественные ценности, мораль и государственные устои, подрывая веру в справедливость и целесообразность принимаемых решений. Кроме того основной чертой коррупции в государственном управлении является ее массовость и быстрая приспособляемость к новым условиям.

Коррупция одновременно является и угрозой национальной безопасности, так как:

- ✓ тормозит крупномасштабные экономические и социальные преобразования;
- ✓ расширяет сектор теневой экономики;
- ✓ уменьшает налоговые поступления в бюджет;
- ✓ делает неэффективным использование бюджетных средств;
- ✓ негативно влияет на имидж страны в лице политических и экономических партнеров;
- ✓ ухудшает инвестиционный климат;
- ✓ снижается инновационная составляющая в системе промышленного производства;
- ✓ является питательной средой для организованной преступности, экстремизма и терроризма.

Международная организация по борьбе с коррупцией и исследованию уровня коррупции по всему миру Transparency International ежегодно составляет рейтинг государств мира, отражающий оценку уровня восприятия коррупции аналитиками и предпринимателями по стобалльной шкале (0 - максимальный уровень коррупции, 100 - отсутствие коррупции). Индекс восприятия коррупции в России по итогам 2013 года составил 28 баллов, что соответствует 127 месту при участии в исследовании 177 стран мира [4]. Данный показатель очередной раз подтверждает высокий уровень коррупции в стране уже на мировом уровне.

Возможность возникновения коррупции напрямую связана с непрозрачностью процесса, что в бюджетном процессе прямо ведет к произволу чиновников. К тому же коррупция в органах государственной власти и управления приводит к внутренней деформации самих институтов, превращая их из формально-правовой структуры в криминальное сообщество. Объединившись в группу в целях извлечения личной выгоды, должностные лица начинают работать на принципах круговой поруки, изначально изменяя функции государственных либо общественных интересов на другие – групповые или личные. После таких изменений данный институт не может функционировать в прежнем режиме и не способен выполнять полезные общественные функции. Поэтому коррупция в системе государственной власти и управления является наиболее острой проблемой, без кардинального решения которой невозможно эффективное развитие российского общества.

Формы коррупции в системе государственной службы весьма разнообразны. Они могут проявляться в виде:

- вознаграждения за получение выгодных контрактов в форме оплаты якобы консультационных услуг, установления непомерно высоких гонораров за публикации или лекции;
- служебного мошенничества и других формах хищения;
- получения «комиссионных» за размещение государственных заказов;

- оказания государственным служащим разного рода услуг и иных «знаков внимания»;
- поездок в заграничные командировки, на отдых и лечение за счет заинтересованных в решении вопросов партнеров;
- латентного вымогательства взяток, в том числе незаконных вознаграждений, за ускоренное решение вопросов, выдачу документов;
- вымогательства взяток у водителей сотрудниками органов, обеспечивающих безопасность дорожного движения;
- устройства на работу родственников, друзей, знакомых;
- получения руководителями от подчиненных доли взяток и др [3].

На основе условного критерия, коррупцию можно разделить на низовую, с помощью которой граждане решают свои повседневные проблемы, и вершинную, элитарную, деловая коррупция, т.е. та, с помощью которой решаются крупные проблемы бизнеса.

Основными сферами, в которых возникает низовая коррупция являются:

1. Жилищно-коммунальной сфера, как показывают социологические опросы российского населения, воспринимается им как самая коррумпированная.
2. Правоохранительные органы, и прежде всего милиция, находятся на втором месте.
3. Налоги и таможенные сборы – прекрасная «питательная среда» для низовой коррупции.
4. Призыв на военную службу.

Основным отличием элитарной коррупции от низовой являются последствия этого деяния, то есть когда происходит незаконная передача денег в высших органах власти, это отражается на всей стране и ударяет по всем людям государства.

Коррупция в России пронизывает все слои общества: органы власти, предпринимателей, общественные организации, тем самым неся негативные последствия как для общества, так и для государства в целом.

Наиболее ощутимые удары наносит она по экономической безопасности страны. В результате продажности чиновников, недобросовестного исполнения ими служебного долга теневая экономика (криминальная и полуполициальная) дает почти 40 % всего ВВП. В сферу ее деятельности вовлечено на постоянной основе более 9 млн. россиян. Коррупция также приводит к тому, что нарушаются конкурентные механизмы рынка, поскольку часто в выигрыше оказывается не тот, кто конкурентоспособен, а тот, кто смог получить преимущества за взятки. В результате - снижение эффективности рынка и дискредитация идеи рыночной конкуренции.

Коррупция породила мощный рост организованной преступности. По оценкам МВД России, организованная преступность контролирует почти половину частных фирм, каждое третье государственное предприятие, от 50 до 85 % банков. Практически ни один сектор экономики не защищен от ее воздействия.

К наиболее тяжелым последствиям коррупции приводит в ходе избирательного и бюджетного процессов. Политическая коррупция начинается с выборов, коррупция в ходе выборов приводит к недоверию властям (как избранным, так и нанятым, которые берут пример с народных избранников) и к дискредитации института выборов как общедемократической ценности. Коррупция в бюджетном процессе приводит как к разворовыванию бюджетных денег, так и к потере привлекательности страны для своих и иностранных инвесторов.

Что же касается социальной сферы, то здесь результатами коррупции можно назвать: рост имущественного неравенства, т.к. коррупция подстегивает несправедливое и неправомерное перераспределение средств в пользу узких олигархических групп за счет наиболее уязвимых слоев общества и увеличение социальной напряженности в обществе, бьющей по экономике и угрожающей политической стабильности в стране.

Для успешного осуществления борьбы с коррупцией государственная политика должна быть направлена на обеспечение интересов общества и личности и оценка деятельности чиновников должна основываться на принципах, обеспечивающих эти интересы. Кроме того, в своей деятельности государство должно опираться на создаваемую сеть институтов гражданского общества, строгую законность, равенства прав и свобод граждан в экономической и политической сферах.

Вырабатывая программу борьбы с коррупцией, следует исходить из следующих особенностей:

- проведенная приватизация российской экономики не привела к разъединению политической и экономической систем и созданию материального ресурса общества как равноправного партнера государства, что привело к развитию коррупции в государственных структурах и организованной преступности, приносящим элитным кругам доходы;

- при сохранении в руках властей бывшей общенародной собственности в условиях децентрализации политической системы были созданы возможности для формирования коррупции и организованной преступности на региональном уровне;

- коррупция выполняет функцию, указывающую на неполадки в методах управления системы власти;

- борьба с коррупцией должна осуществляться постоянно и не может представлять разовую кампанию;

- коррупцию нельзя ограничить только правовыми методами, необходимо использовать организационные, общественные меры воздействия;

- антикоррупционная программа достигает успеха при заинтересованности и участии политического руководства страны.

Для решения задач, направленных на эффективное противодействие возникновению и развитию коррупции необходимо применять следующие методы, которые можно подразделить на две группы. В первую группу входят меры борьбы с внешними проявлениями коррупции, с уже существующей коррупцией, во вторую – с институциональными предпосылками, обуславливающими коррупцию, с потенциальной коррупцией.

Данные группы мер будут носить характер ужесточения государственного контроля. В этих целях необходимо осуществлять следующие меры:

I. Совершенствование законодательства и законодательного процесса по следующим направлениям:

- изменение шкалы наказаний за коррупционные действия с учетом наступления вредных последствий;
- дифференцирование коррупционных действий;
- ужесточение контроля над ведомственным нормотворчеством;
- учреждения антикоррупционной экспертизы проектов нормативных актов;
- обеспечить практическую реализацию конституционного принципа: все равны перед законом и судом;
- закрепить как коррупционные в уголовном законодательстве реально действующие формы лоббизма, фаворитизма, протекционизма.

II. За совершённые коррупционные действия должны привлекаться не только государственных служащих, находящихся на низкой иерархии служебного положения, но и высоко поставленные чиновники, скомпрометировавшие себя коррупционными действиями.

III. С целью активного воздействия на экономический аспект коррупционной деятельности следует внедрять открытость принятия экономически значимых решений государственными должностными лицами.

IV. Предоставление государственными должностными лицами всех ветвей власти сведений об имущественном положении членов их семей.

V. Важным является практика налогового контроля за происхождением богатства всех граждан страны, работающих на потенциальных коррупционных должностях — а не только чиновников или их ближайших родственников.

VI. Объективное разбирательство о фактах коррупции, сообщаемых в средствах массовой информации.

VII. Проведение служебных расследований случаев коррупционных проявлений [1].

Применение данных мер соответствует конституционным правам и свободам граждан и объявленным целям государственной политики. В этом смысле противодействие коррупции может стать фактором развития в России таких норм современной демократии, как правовое государство, верховенство закона, соблюдение прав и свобод граждан и других.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации. М.: Астрель, 2012. – 64 с.
2. Федеральный закон №273 ФЗ «О противодействии коррупции»: Принят Государственной Думой Российской Федерации от 25 декабря 2008г. №273 (в последн. ред.)// «Консультант Плюс».
3. Бюрократия, коррупция и эффективность государственного управления: история, и современность: учебник/ Андрианов В.Д. М.: Вольтерс Клувер, 2009. – 186 с.
4. ИВК – 2013. Инфографика по миру [Электронный ресурс]. - <http://www.transparency.org.ru>

**Катышкина Д.В.
Омский филиал
Фининиверситета**

СКОРИНГ КАК МЕТОД ОЦЕНКИ КРЕДИТНОГО РИСКА

Аннотация: В статье отмечается, что в связи с возрастающими объемами кредитования физических лиц все большее значение в настоящее время приобретают автоматизированные способы оценки кредитоспособности. При массовом потребительском кредитовании возникает необходимость принятия решения практически в момент присутствия потенциального заемщика. Одним из автоматизированных способов оценки платежеспособности как раз является метод скоринговой оценки.

Ключевые слова: кредитный риск, скоринг, потребительское кредитование.

SCORING AS A METHOD OF CREDIT RISK ASSESSMENT

Annotation: In the present article it is noted that in connection with increasing volumes of crediting of natural persons the increasing value is gained now by the automated ways of an assessment of solvency. At mass consumer crediting there is a need of decision-making practically at the time of presence of the potential borrower. One of the automated ways of an assessment of solvency just is the method of the scoring assessment.

Keywords: credit risk, scoring, consumer credit.

В последнее время в России наблюдается интенсивный рост рынка кредитования и, в частности, розничного сектора. Возрастающие объемы кредитования приводят к увеличению кредитных рисков, которые принимают на себя как отдельные кредитно-финансовые институты, так и банковская система страны в целом. В этой ситуации качество управления кредитными рисками в розничном кредитовании приобретает особую актуальность.

На этапе рассмотрения кредитной заявки банк, прежде всего, интересуется кредитоспособность потенциального заемщика, то есть возможность полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам. Одним из инструментов оценки уровня кредитоспособности заемщиков в основном и служат скоринговые системы.

Скоринг представляет собой математическую или статистическую модель, с помощью которой на основе кредитной истории “бывших” заемщиков банк пытается определить, насколько высока вероятность, что потенциальный заемщик вернет (либо не вернет) кредит в срок. Таким образом, скоринг является методом разбиения всей интересующей нас совокупности клиентов на различные рисковые группы, когда нам неизвестна характеристика, которая разделяет эти группы (вероятность возврата ссуды), но зато известны другие характеристики, связанные с интересующей нас переменной.

Согласно Р. Rose, «скоринг есть балльная система оценки заявок на потребительские кредиты. Системы скоринга основываются на дискриминантных моделях или аналогичном им методе логистической регрессии, в которых используются несколько переменных, дающих в сумме цифровой балл каждого потенциального заемщика. Если такой балл превышает критический уровень, то кредит будет предоставлен, в противном случае – в кредите отказывается» (Определение приведено с официального сайта консалтинговой компании Франклин & Грантё).

В международной банковской практике в настоящее время принято выделять несколько разновидностей кредитного скоринга:

- application scoring – оценка платежеспособности субъекта в момент принятия решения о целесообразности сделки;
- behavioral scoring – так называемый поведенческий скоринг, подразумевающий оценку платежеспособности субъекта в процессе реализации сделки;
- collection scoring – определение приоритетных мероприятий и направлений деятельности в отношении сделок и контрагентов с высокой степенью риска с целью предупредить / минимизировать неисполнение обязательств по сделке (в частности, просрочек);
- fraud scoring – выявление и предотвращение мошеннических действий контрагентов по действующим и потенциальным сделкам.

Каждое из данных направлений имеет свою специфику, и если технологии application scoring и behavioral scoring практически идентичны, то другие направления осуществляются по отдельно разработанным моделям.

В российской банковской практике градация кредитного скоринга по этим направлениям не производится.

Первое упоминание о скоринге уходит в 1936 год, когда Хансом Фишером (1881–1945) была предложена классификация популяции растений на группы. Дэвид Дюран в своем исследовании Risk Elements in Consumer Installment Financing переложил данную методику при классификации кредитов на “плохие” и “хорошие”, что было связано с недостатком квалифицированных кредитных аналитиков в период Второй мировой войны. Методика Дюрана состояла в следующем: он выделил группы факторов и их весовые значения, позволяющие определить степень кредитного риска, и установил границу выдачи ссуды как 1,25 и более. Факторы, выделенные Дюраном, и баллы, присваиваемые заемщикам в зависимости от конкретных значений этих факторов, были следующими:

1. Возраст: 0,1 балл за каждый год свыше 20 лет (максимум – 0,30).
2. Пол: женский (0,40), мужской (0).
3. Срок проживания в регионе: 0,042 за каждый год (максимально – 0,42).
4. Профессия: 0,55 за профессию с низким риском, 0 за профессию с высоким риском, 0,16 – другие профессии.
5. Работа: 0,21 на предприятиях общественной отрасли, 0 – другие.
6. Срок занятости: 0,059 за каждый год работы на данном предприятии.
7. Финансовые показатели: 0,45 за наличие банковского счета, 0,35 за наличие недвижимости, 0,19 – за наличие полиса по страхованию.

Широкое применение скоринга началось в период внедрения кредитных карточек. Растущие потоки людей, которые ежедневно обращались за кредитными карточками, привели к автоматизации процесса

принятия решений по выдаче кредита в банках. В Россию скоринг пришел в 2005–2006 годах и изначально тоже был призван облегчить работу сотрудникам банка. Таким образом, внедрение скоринга позволило не только сократить время рассмотрения кредитной заявки, но также минимизировать уровень риска принимаемых решений.

Разработка и внедрение скоринговых систем в России осуществляется по двум вариантам: а) внедрение западных скоринговых систем (ведущие банки); б) разработка и внедрение отечественных скоринговых систем (средние и мелкие банки). И западные, и отечественные модели разработки и внедрения скоринговых систем имеют свои преимущества и недостатки. Преимущества «западного выбора»: снижает риски внедрения скорингового программного обеспечения; снижает издержки формирования информационной базы; позволяет управлять кредитным риском на всех стадиях выдачи кредита. Недостатки «западного выбора»: неадаптированные западные технологии повышают вероятность банкротства розничного банка; высокая стоимость внедрения западных технологий; зависимость банка в части внедрения и обслуживания скоринговых систем от западных разработчиков: алгоритм работы зарубежных скоринговых систем является для российского банка «черным ящиком» и коммерческой тайной контрагента, что предопределяет возникновение кредитного, операционного и других рисков.

Преимущества «отечественных скоринговых систем»: разрабатываются с учетом национальной специфики социально-психологического фактора; довольно быстро трансформируются при изменении кредитной политики банка; система может настраиваться непосредственно в процессе эксплуатации; используются относительно недорогие отечественные разработки прикладной математики. Недостатки «отечественных скоринговых систем»: непрозрачность алгоритмов, репутационные риски, меньший функционал.

Рассмотрим подробнее задачи, решаемые с помощью кредитного скоринга:

1. Выявление кредитоспособных клиентов; определение вероятности «утраты» клиентов и формирование стратегии по их сохранению.

2. Предсказание будущего поведения существующих должников, что позволяет выделить недобросовестных клиентов, уменьшить вероятность возникновения проблемных ссуд.

3. Выбор оптимальных схем поведения для минимизации числа должников.

Таким образом, задача кредитного скоринга состоит не только в выявлении привлекательности заемщика, а также в привлечении добросовестных клиентов, которые формируют доходный кредитный портфель.

В целом, учитывая разнообразие методов, можно выделить следующие преимущества кредитного скоринга:

- возможность снижения издержек и минимизация операционного риска за счет автоматизации принятия решения о выдаче кредита;

- сокращение времени обработки заявлений и предоставления ответа о выдаче или отказе в кредите;

- выявление и предотвращение попыток мошенничества;

- помощь в отслеживании ситуации по счетам, управлении портфелем, большое значение для систем раннего предупреждения.

Однако кредитный скоринг имеет ряд недостатков:

- скоринг оценивает материальное, имущественное и социальное состояния заемщика только на момент подачи им кредитного заявления. Между тем, по прошествии времени, когда подойдет срок расплаты по долгам, материальное и социальное положения заемщика могут претерпеть существенные изменения. Однако скоринг не способен прогнозировать будущие состояния заемщика;

- классификация выборки производится только на клиентах, которым дали кредит; при этом отсутствует возможность узнать поведение клиентов, которым в кредите было отказано;

- в основе скоринга лежит сомнительная гипотеза, согласно которой люди, имеющие схожие имущественные и социальные показатели, также и поступают одинаково;

- система скоринга никак не оценивает психологический склад личности потенциального заемщика, который определяет установку заемщика на возврат/невозврат кредита;

- скоринговые модели необходимо разрабатывать на выборке из наиболее «свежих» клиентов с учетом изменения социально-культурного уровня, периодически проверять качество работы системы, и когда качество ухудшается, разрабатывать новую модель;

- программа оценивает не реального человека, а информацию, которую он о себе сообщает, и хорошо подготовленный клиент может представить данные о себе так, что практически гарантированно получит кредит;

- сотрудники банка не имеют достаточной подготовки, чтобы разрабатывать стратегии на основе скоринга и управлять ими, а также осуществлять эффективный мониторинг результатов работы модели;

- системы управленческой информации неадекватны для эффективной оценки и мониторинга модели;

- ненадлежащее применение моделей кредитного скоринга к продуктам, подгруппам заявителей или географическим регионам, не для которых они были разработаны, без проверки эффективности.

Список литературы:

1. Лаврушин О. И., Афанасьева О. Н., Корниенко С. Л. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие. – М. : КНОРУС, 2010.
2. Афанасьева О.Н. Скоринговая (рейтинговая) оценка финансового состояния заемщика // Банковское дело. 2014. № 3.
3. Глинкина Е.В. Кредитный скоринг как инструмент эффективной оценки кредитоспособности // Финансы и кредит. 2011. № 16.
4. Погорлецкая Ю.И. Кредитный скоринг в системе банковского риск-менеджмента. СПб. 2009.
5. Протопова Н.И., Лисиченко Д.В. Механизм управления кредитным риском коммерческих банков при потребительском кредитовании: зарубежный опыт и российская практика // Вестник ТГУ. 2009. № 5.

Кирякова К.Н.
Омский филиал Финуниверситета

ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ

Аннотация: Статья призвана раскрыть тему инноваций в области страхования, а также основных инновационных направлений деятельности страховых компаний, роли инновационных процессов в развитии компании и отрасли в целом. На современном этапе данный вопрос является актуальным для многих организаций и играет огромную роль в их функционировании.

Ключевые слова: страхование, инновации.

INNOVATIONS IN INSURANCE INDUSTRY

Annotation: The purpose of this article is to zoom in on the problem of innovations in insurance sector, as well as the prime innovational working directions of insurance companies, the role of innovation processes in the company and industry development. At the modern stage this problem appears as of current interest for many organizations and it plays a huge role in their functioning.

Keywords: insurance, innovations.

Страхование можно определить как особенный вид экономических отношений, который направлен на обеспечение страховой защиты людей, а также их интересов от различного рода опасности. В самом широком смысле страхование включает в себя разные виды страховой деятельности, которые в своей совокупности обеспечивают субъектам страховую защиту.

В настоящее время без инноваций просто нельзя обойтись. Они являются двигателем прогресса и развитием любой современной компании. Что касается инноваций в страховой деятельности, то в первую очередь, здесь осуществляется переход от старых методов к новым, а также происходит переход от массового потребления к индивидуальному. Относительно предлагаемых страховых услуг у клиентов сформированы свои, новые требования.

Без внимания нельзя оставить и тенденцию роста интереса к инновациям. Например, в страховании, потребитель услуг не просто хочет иметь страховой полис в случае повреждения его авто. Он хочет, чтобы в таком полисе были предусмотрены эвакуация его автомобиля, оказание первой помощи пострадавшим, а иногда даже и замена авто на время ремонта. То есть клиент хочет получать новый страховой продукт, который можно назвать мультиатрибутивным [4]. То есть новый страховой продукт одновременно можно рассматривать как услугу, и как продукт.

Необходимо отметить, что инновационная деятельность страховой компании представляет собой единственную в своем роде деятельность по поиску и реализации новых форм бизнеса, а также новых способов работы на страховом рынке, генерации различных идей, анализа альтернатив.

Анализ страховой деятельности около 43 российских компаний показал то, что в некоторых организациях выполняются мероприятия по совершенствованию отдельных элементов страхового дела, а также и разрабатываются новые разные продукты по отношению к уже существующим. Также разрабатываются новые приемы маркетинга, появляются новые методы ведения бухгалтерского учета и анализа финансового состояния, новые способы стимулирования персонала и его управления, учета, диагностики, планирования. Также необходимо отметить то, что одним из нововведений является следующий процесс: кроме горизонтальных и вертикальных слияний, можно наблюдать и конгломеративные слияния. То есть это значит, что происходит взаимодействие не просто между страховыми компаниями, а также и между банками и перестраховщиками [5]. Также постоянно развиваются методы страхования и перестрахования.

Отметим основные препятствия, стоящие на пути развития инновационной деятельности в страховании:

1. Отсутствие прозрачности с точки зрения отчетности и учета

2. Отсутствие информированности

3. Отсутствие стимулирования активности коллектива и его деятельности по внедрению различных новшеств.

4. Отсутствует механизм взаимодействия основных процессов страхового дела и ежедневной работы по оказанию услуг в области страхования.

Необходимо отметить, что в современных условиях многие страховые компании не готовы проводить самостоятельную работу по реализации инновационных проектов в области информационных технологий, а также и управления разными страховыми резервами. Ведь инновации в любом случае сопряжены с определенным риском.

А само понятие «риск» в страховом бизнесе играет намного более значимую роль, чем в других областях бизнеса. Это можно объяснить тем, что при подписании договора как страховщик, так и страхователь рассчитывают на выигрыш от заключенной сделки. То есть это такая деятельность, в которой понятие «риск» является ключевым. Страховщик также рискует, размещая средства инвестиционного и резервного фондов в финансовые инструменты, а также в банки, которые имеют низкий рейтинг кредитоспособности согласно данным Национального рейтингового агентства. Оценка рисков производится без применения новых методов прогнозирования [6].

Также проблемы инновационного развития страховых компаний связаны с необходимостью создания таких условий, которые были бы благоприятны для внедрения новшеств, а также уменьшения зависимости от внешней среды. Структура инвестиций в течение многих лет складывалась стихийно, из-за чего управление инвестициями превратилось в довольно сложное занятие. Как правило, стало сложным разработать и внедрить единую стратегию инвестирования.

Более того, инвестор должен самостоятельно поддерживать контакты с банком, трастом и инвестиционной компанией, а также и самостоятельно оценивать общую структуру портфеля. Чтобы это осуществлять, необходимо профессиональное видение фондового рынка. Более того, за последнее время доходность инвестиций стала снижаться. А традиционные способы обслуживания капитала показали свою неэффективность. Ситуация, которая сложилась на рынке отечественных страховых услуг, ведет к потере российскими компаниями финансовой устойчивости, а также и к банкротству. Зачастую российские компании не выдерживают конкуренцию с иностранными, которые все больше и больше начинают завоевывать рынок.

То есть можно сделать вывод, что проведенный выше анализ показал зависимость страховой деятельности от внешней среды. Это и политическая среда, и государственная, и технологическая, и социальная, и инновационная.

Можно отметить, что основные направления инновационной бизнес-деятельности страховых компаний сводятся к следующему. Это должен быть бизнес, основанный на вложениях инвестиций в инфраструктуру: дорожную, коммунальную; инфраструктуру, предупреждающую наступление страхового случая, а также и кредитования отраслей. Сейчас продолжается и реформирование ЖКХ.

В настоящее время основным способом активации инновационной деятельности страховых компаний является влияние «сверху», а также постепенное вовлечение всех сотрудников данной области в инновационную деятельность. Стимулирование развития инноваций страховании – это просто необходимость. Оно должно основываться на принципе учета взаимных интересов государства, общества и страховой компании. А рычагом воздействия должна послужить прибыль и значимость страхования для развития всего народного хозяйства страны [1].

Общим показателем оценки инновационной активности страховой организации является совокупный эффект, который получен страховой компанией, которая инвестирует капитал в материальное производство, а также эффект, полученный в самом материальном производстве как результат использования инвестиций на создание разных инфраструктурных объектов.

Инновационная деятельность в страховом деле имеет свой алгоритм в части ее реализации. Можно отметить несколько взаимосвязанных между собой этапов, из которых состоит развитие инновационной деятельности страховых организаций:

1. Определение миссии компании. В основу берутся факторы непосредственного и косвенного воздействия. Ставятся среднесрочные, краткосрочные и долгосрочные цели развития взаимоотношений страховой организации и финансовых институтов в части перехода на новое развитие отношений и с реальным сектором в экономике, а также и в области инвестирования различных инфраструктурных объектов

2. Осуществляется оценка инновационного потенциала

3. Реализация самой инновационной идеи.

А уже на основании выше предложенной модели определяется сам механизм развития инновационной активности страховой фирмы.

Механизм развития инноваций в сфере страхования представляет собой экономическую и финансовую форму, которая нужна для поиска инновационных решений, а также и внедрения в страховое дело инноваций, а также регулирование и стимулирование данной деятельности. Основным содержанием данного механизма является следующее: расширение границ использования средств инвестиционного фонда, как правило, в реальном секторе экономики через бюджет.

Необходимо отметить, что данный механизм для развития инновационной деятельности страховых компаний использует [3]:

1. Различные инструменты влияния на процесс внедрения инноваций: определенные рычаги, методы, правовое, информационное, нормативное обеспечение
2. Новую сферу взаимоотношений страховых организаций и органов управления инфраструктурными объектами
3. Новые способы управления средствами инвестиционного фонда. Речь идет о временно свободных средствах.
4. Новые способы влияния на развитие инновационной активности страховых фирм и их партнеров.

Для того, чтобы оценить механизм развития инновационной деятельности применяются специальные критерии инновационной активности, социального эффекта, экономического роста. С учетом всех полученных результатов анализа можно сформировать следующую систему индикаторов и показателей инновационной активности: рост объемов инвестиционного и резервного фондов, доход в реальном секторе, полученный от использования инвестиционного фонда, прибыльность использования инвестиционного фонда, процент расходов на инновации в общей сумме расходов, соотношение продаваемых и приобретаемых технологий, доля прибыли от реализации инновационных продуктов в общей сумме прибыли, увеличение экспорта технологий в иностранные государства, доля реализованных инноваций в общем объеме различных выдвигаемых предложений.

В настоящее время наиболее востребованными в современных условиях на страховом рынке являются те инновации, которые направлены, в первую очередь, на развитие различных новых каналов сбыта. Один из наиболее эффективных и перспективных методов – это организация системы продаж через интернет. Страховым организациям стоит уделить особое внимание на сайты и их оформление, а также продвижение.

Также необходимы новые методики организации страхового дела. Они должны быть направлены на внедрение новой орг. структуры организации, а также использование новых методик организации страхового дела. В страховой фирме рекомендуется формирование специальных подразделений, которые будут заниматься инновациями, осуществлять сбор новых идей, проводить анализ внедрения тех или иных новшеств и так далее.

Также необходимо отметить то, что процесс оказания клиентам страховых услуг не заканчивается на продаже страховых полисов. Это только начало. Конечная стадия – это страховая выплата клиенту при наступлении определенного страхового случая. Именно на данном этапе степень качественного обслуживания является фактором успешной деятельности фирмы в дальнейшем. Отличительными особенностями страхового продукта, влияющими на выбор страхователя, являются следующие: качество и влиятельность продукта; цена товара; надежность слов самого страховщика; а также и некоторые дополнительные услуги. Список страховых продуктов нужно, в первую очередь, ориентировать на определенные целевые группы будущих потребителей. Потребность в разработке инновационных страховых продуктов может появиться в связи со следующими причинами: потребность в освоении для страховщика новых разных сегментов рынка страхования в случае, когда применить опыт других страховщиков нет возможности; большое стремление быть лидером в определенном сегменте, а в качестве инструментов продвижения применять новый, инновационный страховой продукт.

Потребность в инновационном страховом продукте может появиться по следующим трем причинам [2]:

- Если страховщик ранее не действовал на данном рынке, а опыт иных организаций он не хочет принимать;
- если фирма стремится быть лидером какого-либо рыночного сегмента;
- если необходимо сделать прорыв на некоем сегменте, использовать в качестве способа привлечения внимания людей совершенно инновационный, неизвестный клиентам продукт.

Таким образом, можно сделать вывод, что инновации в сфере страхования являются важным элементом на пути развития всей отрасли, а также основой прогресса и успешного развития компании.

Список использованных источников:

1. Журнал «Инновации. Инвестиции» | (30) УЭКС, 6/2011 г.
2. Журнал «Инновации. Инвестиции» | (54) УЭКС, 6/2013 г.
3. Журнал «Управление экономическими системами», 2/2013 г.
4. Журнал «Страховой бизнес», №1, 2014 г.
5. Журнал «О страховании» (интернет ресурс: <http://allinsurance.ru/biser.nsf/alldocs/biserpublicinsur.ht..>)
6. Журнал «Страховой дозор». Интернет-ресурс. №21, 2014г.
<http://www.makc.ru/about/press/dozor/?year=2014>

РОЛЬ И МЕСТО ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ПО ФИНАНСОВОМУ МОНИТОРИНГУ В СИСТЕМЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЛЕГАЛИЗАЦИИ (ОТМЫВАНИЯ) ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ, И ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕРРОРИЗМА

Аннотация. В условиях финансовой глобализации борьба с отмыванием денег стала одной из важнейших задач, как отдельных государств, так и всего международного сообщества в целом. Основой системы противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма любого государства является уполномоченный орган власти, на который возложены функции по организации и обеспечению функционирования всей системы борьбы с легализацией преступных доходов. В нашем государстве таким уполномоченным органом выступает Федеральная служба по финансовому мониторингу Российской Федерации (Росфинмониторинг), о значении которой мне хотелось бы рассказать.

Ключевые слова: Роль и место Федеральной службы по финансовому мониторингу в системе противодействия легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма

THE ROLE AND PLACE OF THE FEDERAL FINANCIAL MONITORING SERVICE IN SYSTEM FOR COMBATING MONEY LAUNDERING AND TERRORIST FINANCING

Abstract. In the conditions of financial globalization, the fight against money laundering has become one of the most important tasks as individual states and the international community as a whole. The basis of the system for combating money laundering and terrorist financing of any state is authorized by the authority, with responsibilities for the organization and operation of the entire system to combat money laundering. In our state so authorized body by the Federal Financial Monitoring Service of the Russian Federation (Rosfinmonitoring), the significance of which I would like to tell you.

Keywords: The role and place of the Federal Financial Monitoring Service in system for combating money laundering and terrorist financing

Противодействие отмыванию доходов, полученных преступным путем, в последние годы стало одним из ведущих направлений контрольной деятельности нашего государства. Это направление охватывает финансово-экономическую, правоохранительную и социально-политическую сферы общественной жизни. В ходе этого процесса происходит противоправная и в высшей степени опасная для общества концентрация экономической, а вслед за ней и политической власти в руках неконтролируемой группы лиц. Отсутствие противодействия этому социальному явлению неизбежно влечет за собой широкое распространение политического экстремизма и сепаратизма, незаконного оборота наркотических и психотропных средств, террора, проституции, вымогательства, заказных убийств, бандитизма, более того, это обстоятельство делает весьма привлекательным и выгодным занятие указанной деятельностью. Борьба с отмыванием денег актуальна не только для России, но и для всего цивилизованного мирового сообщества. Основой системы противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма любого государства является уполномоченный орган власти (подразделение финансовой разведки), на который возложены функции по организации и обеспечению функционирования всей системы борьбы с легализацией преступных доходов. В нашем государстве таким уполномоченным органом выступает Федеральная служба по финансовому мониторингу Российской Федерации (Росфинмониторинг) и ее территориальные подразделения, о которой мне бы хотелось Вам рассказать.

Федеральная служба по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, по выработке государственной политики, нормативно-правовому регулированию в этой сфере, по координации соответствующей деятельности других федеральных органов исполнительной власти, а также функции национального центра по оценке угроз национальной безопасности, возникающих в результате легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, финансирования терроризма и распространения оружия массового уничтожения, по выработке мер противодействия этим угрозам[2]. Первоначальное название структуры - Комитет Российской Федерации по финансовому мониторингу (КФМ России), деятельность которой началась с 1 февраля 2002 года[3]. После принятия в сентябре 2002 года поправок в Федеральный закон № 115 от 07.08.2001 «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» функции КФМ России были расширены вопросами противодействия финансированию терроризма. Одной из задач КФМ было улучшение имиджа России в международном сообществе: Россия в тот момент была в «чёрном списке» ФАТФ - межправительственная организация, вырабатывающая мировые стандарты в сфере противодействия отмыванию преступных доходов и

финансированию терроризма, а также осуществляющая оценки соответствия национальных систем противодействия легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма (далее по тексту - ПОД/ФТ) государств этим стандартам. Усилиями КФМ в октябре 2002 года Россия была выведена из «чёрного списка» и в июне 2003 года стала членом ФАТФ. Указом Президента Российской Федерации от 09.03.2004 № 314 КФМ России преобразован в Федеральную службу по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг), руководство деятельностью которой осуществляет Президент РФ [4]. В своей деятельности руководствуется Конституцией РФ, федеральными конституционными законами, федеральными законами, актами Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации, международными договорами Российской Федерации, а также Положением о федеральной службе по финансовому мониторингу.

Важнейшим условием обеспечения эффективности всей национальной системы ПОД/ФТ является взаимодействие и координация деятельности входящих в нее ведомств и организаций. Что касается взаимодействия, то Росфинмониторинг осуществляет сотрудничество с подразделениями финансовых разведок иностранных государств, в первую очередь в рамках международного профессионального объединения ПФР - Группы «Эгмонт» [6]. Также Росфинмониторинг, являясь уполномоченным осуществлять координацию деятельности в сфере ПОД/ФТ федеральных органов исполнительной власти, особое внимание уделяет механизмам выработки и реализации согласованных решений в отношении как внутренних, так и международных вопросов ПОД/ФТ.

Таким образом, мы ознакомились с сущностью и деятельностью Федеральной службы по финансовому мониторингу, из этого мы поняли собственно, зачем она нужна, а сейчас хотелось бы приступить к непосредственному анализу результатов ее деятельности, а также затронуть проблемы, с которыми она сталкивается.

Ежегодно Росфинмониторинг получает от зарубежных коллег и обрабатывает около 1000 запросов на предоставление информации. Примерно такое же количество информационных запросов направляется Росфинмониторингом в иностранные ПФР. За 2012 год объем двусторонней корреспонденции вырос на 20%. За первое полугодие 2013 года - еще на 23% [6]. Росфинмониторинг осуществляет проверки исполнения законодательства Российской Федерации о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма в организациях, осуществляющих операции с денежными средствами и иным имуществом. Так по результатам данных проверок мы имеем следующие данные, указанные в таблицы 1.

Наименования показателя	Значение		Темп, %
	2012 г.	2013г.	
Количество проверок, проведенных в отношении юридических лиц	693	739	6,6
Общее количество юридических лиц, в ходе проведения проверок в отношении которых выявлены правонарушения	683	727	6,4
Общее количество проверок, по итогам проведения которых выявлены правонарушения	683	727	6,4
Общее количество проверок, по итогам проведения которых по фактам выявленных нарушений возбуждены дела об административных правонарушениях	669	725	8,3
Общее количество наложенных административных штрафов	577	718	24

Таблица 1 - Информация об осуществлении государственного контроля (надзора) за 2012-2013гг.

Согласно данным, указанным в данной отчетности, мы видим, что показатели государственного контроля значительно увеличиваются, так если проводить горизонтальный анализ, то наблюдается значительный рост общего количества наложенных административных штрафов - темп прироста которого составил 24 %, остальные показатели также имеют рост. Таким образом, можно смело говорить об улучшении деятельности, направленной на ПОД/ФТ.

Конечно, результативность деятельности в данном направлении существует, но нельзя не говорить и о наличии определенных проблем, так как на каждую новую меру противодействия отмыванию, принятую мировым сообществом, глобальная теневая экономика ищет ответ в виде нового механизма отмывания. В связи с этим российское законодательство постоянно совершенствуется, так начиная с июня 2012 г. проводилась активная работа по внесению изменений в действующее российское законодательство в сфере ПОД/ФТ. В результате Законодательством РФ на Росфинмониторинг возложена функция центра по оценке угроз национальной безопасности, возникающих в результате легализации доходов от финансирования терроризма, а

также распространения оружия массового поражения и по выработке мер противодействия этим угрозам. Президентом В.В. Путиным были сформулированы задачи в сфере борьбы с незаконными финансовыми операциями. И важным шагом на этом пути стало принятие закона № 134-ФЗ, который расширил полномочия кредитных организаций и надзорных органов и одновременно усилил их ответственность за принятые решения и достигнутые результаты. При этом значительная часть положений данного закона направлена на совершенствование механизма замораживания активов лиц, причастных к террористической деятельности [5]. Тем не менее, еще многое предстоит сделать как на международном, так и на национальном уровне. В подтверждении этим словам хотелось бы привести несколько цифр, полученным по данным правоохранительных органов. В 2013 году в отечественной кредитно-финансовой сфере совершено более 42 тысяч преступлений, из них почти 16 % - в крупном и особо крупном размере, а ущерб только от выявленных преступлений за последние три года составил свыше 20 миллиардов рублей.

В настоящее время принимаются меры по внесению изменений отдельных положений Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ, ряд законопроектов находится на стадии рассмотрения Государственной Думой Федерального Собрания РФ [1]. Так же еще одним важным шагом является разработка и внедрение законопроекта, согласно которому Министерство финансов (Минфин) РФ до 2018г. планирует реализовать комплекс мер по деофшоризации экономики. Так уже 17 марта 2014 г. Министерство финансов РФ выбрало средний по жесткости вариант деофшоризации, согласно которому выделено установление понятия резидентства для юридических лиц с целью определения их налоговых обязательств в рамках законодательства РФ, а так же нововведения, связанные с контролируруемыми иностранными компаниями. Смысл в том, что те физические и юридические лица, которые прямо или косвенно в существенной степени (не менее 10% уставного капитала) владеют иностранным бизнесом, обязаны сообщить об этом в налоговые органы.

Конечно, проблемы противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма существуют и являются актуальными не только для России, но и для всего цивилизованного мирового сообщества. Они неразрывно связаны финансовой нитью с наиболее серьезными и опасными преступлениями, совершаемыми транснациональной организованной преступностью. Такими как терроризм, незаконная торговля наркотиками, оружием, взрывчатыми веществами, торговля людьми, нелегальная миграция и некоторыми другими. В связи с этим, обстановка отличается высокой степенью неустойчивости - в ответ на появление и развитие новых прогрессивных финансовых институтов и механизмов преступный мир стремится их использовать в своих целях, а в ответ на активизирующееся повсеместно противодействие правоохранительных систем - повышает свою активность. Именно поэтому в России существует и постоянно совершенствуется система ПОД/ФТ, возглавляемая подразделением финансовой разведки, на которого и возложены функции по организации и обеспечению функционирования всей системы борьбы с легализацией преступных доходов - Федеральной службой по финансовому мониторингу. Это мощный информационный, аналитический, экспертный центр противодействия преступлениям в бюджетно-финансовой сфере, источник важнейших данных для принятия ключевых экономических, да и политических решений.

Список литературы

1. Федеральный закон от 07.08.2001 N 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (ред. от 28.12.2013) // СПС «Консультант плюс»
2. Указ Президента РФ от 13 июня 2012 г. № 808 «Вопросы Федеральной службы по финансовому мониторингу» // СПС «Консультант плюс»
3. Указ президента от 01.11.2001 № 1263 «Об уполномоченном органе по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем» // СПС «Консультант плюс»
4. Указ Президента РФ от 9 марта 2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» (ред. от 22.06.2010) // СПС «Консультант плюс»
5. Федеральный закон от 28.06.2013 № 134-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям» (принят ГД ФС РФ 11.06.2013) // СПС «Консультант плюс»
6. Официальный сайт Росфинмониторинга [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.fedsfm.ru/>, свободный. – Загл. с экрана

Комарова Е. П.
Омский филиал Финуниверситета

АДАПТАЦИЯ ТЕНЕВОГО БАНКИНГА В РОССИИ

Аннотация. Развитие теневого банкинга представляет серьезную опасность, т.к он приводит к усилению неустойчивости мировой финансовой системы, становится «почвой» для повторения глобальных финансовых кризисов.

Ключевые слова: теневого банкинг

ADAPTATION OF SHADOW BANKING IN RUSSIA

Abstract. Development of shadow banking constitutes serious danger, because it leads to strengthening of instability of a world financial system and becomes the reason of repetition of global financial crises.

Keywords: shadow banking

В условиях современной глобальной макроконъюнктуры актуализируется проблема теневого банкинга и его регулирования. Данная тема заслуживает пристального внимания с позиции научно-практического осмысления этого феномена. В уже устоявшейся трактовке теневого банкинга определяется как система кредитного посредничества финансовых институтов вне рамок регулируемой банковской системы. Т.е. данный сектор не является незаконным или неофициальным, а подразумевает использование посреднических компаний (фондов, трастов, созданных под специальные цели компаний). Такие посредники в большинстве случаев не вправе привлекать вклады населения и не имеют банковских лицензий. В остальном же, их деятельность мало отлична от деятельности инвестиционного подразделения банка. Тем не менее, различия есть.

В термине «инвестиционный банкинг» делается акцент на объективной специфике его объектов - это в основном инструменты фондового рынка. В трактовке же «теневого банкинга» ведущим признаком является особенность его регулирования («небанковское» регулирование). Потребность в обособлении термина «теневого банкинг» возникла как реакция на разрушительный характер действий малорегулируемых субъектов рынка. Соответственно, обозначение рамок этого сегмента оказалось необходимым для построения новой системы регулирования и надзора.

По мнению экспертов, развитие теневого банкинга представляет серьезную опасность, т.к он приводит к усилению неустойчивости мировой финансовой системы, становится «почвой» для повторения глобальных финансовых кризисов. Рост теневого банкинга связан, прежде всего, с ужесточением надзора и контроля за финансовыми институтами со стороны государства, в условиях которого банки вынуждены оптимизировать деятельность для поддержания доходности как собственных средств, так и средств своих крупных клиентов.. Использование теневого банкинга позволяет существенно увеличить гибкость предоставления финансовых услуг за счет того, что они практически не подвластны регуляторам.

Как показывает практика, чем более строгими становятся требования по раскрытию информации и устранению причин конфликтов интересов в банковском секторе, тем больше денег приходит в теневого банкинга. *Таким образом, перед экономикой ставится сложная задача:* установить процесс регулирования банковского сектора так, чтобы, с одной стороны, в результате чрезмерного контроля, не допустить перетока средств в теневого банкинга, а с другой — сохранить качественный надзор за системными рисками.

Обсуждение проблемы «теневого» банкинга неоднократно поднималось на заседаниях G20. В опубликованном 14 ноября текущего года докладе «Глобальный мониторинг теневого банкинга-2013» Совет по финансовой стабильности, функционирующий при G20, подтвердил актуальность и важность проблемы – за 2012 год общемировой теневого сектор вырос на 7% и составил 71 трлн. долларов. (117% ВВП).

Масштабы операций в сфере теневого банкинга растут с каждым годом (рис. 1).

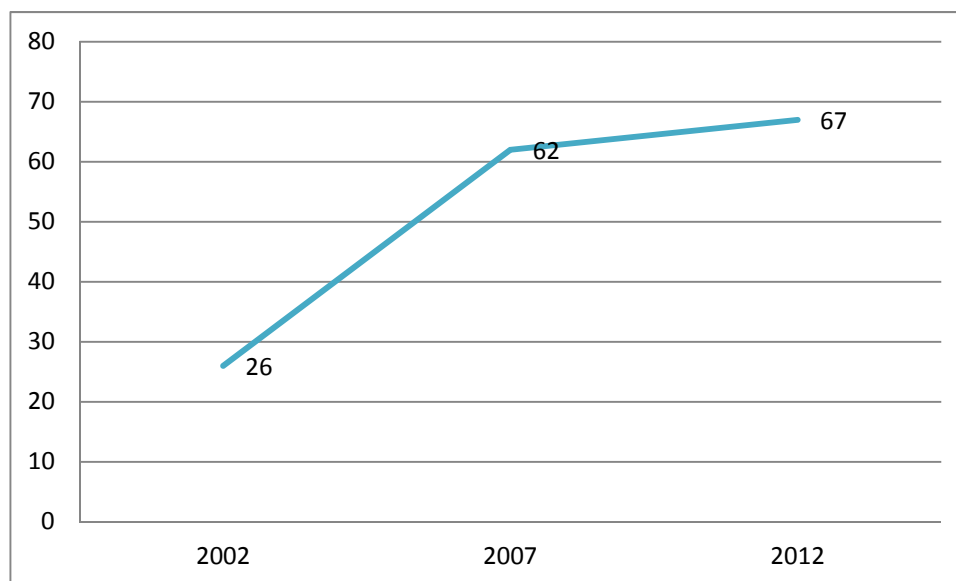


Рис.1. Динамика объемов операций в сфере теневого банкинга

Так, если в 2002 году их объем во всем мире составлял \$26 трлн, то в 2007 году достиг \$62 трлн, а к началу 2012 года — \$71 трлн.

Объем теневого банкинга оценивается на основе активов небанковских кредитных организаций. Охват мониторинга в целом составил 80% мирового ВВП и около 90% активов мировой финансовой системы. На США и ЕС приходится 68% мирового теневого банкинга. По структуре наибольшая доля теневого банкинга приходится на паевые инвестиционные фонды (15%), фонды облигаций (12%), на брокерско-дилерский сектор (12%), структурированные (гибридные) финансовые инструменты (8%), финансовые компании (8%), фонды денежного рынка (6%) и др.

Что касается России, объем активов теневого банковского сектора в вырос в 2012г. на 18%, в 2011г. рост составил 15%. В целом, доля теневого банкинга оценивается экспертами на уровне средне мировых значений: 25-30% от оборотов и активов белого банкинга. Активы российской банковской системы, по данным Банка России, составляют 47 трлн. рублей (1,5 трлн. долл.), следовательно, в теновом банкинге находится активов на 12-14 трлн. рублей (380-440 млрд. долл.). Одним из основных секторов, который показал существенный рост за последние пять лет, являются инвестфонды денежного рынка (+28%). Вложения в них считаются наименее рискованными за счет краткосрочности (срок погашения по инструментам не более года). Также, большая доля приходится на рынок платежных терминалов.

Размер рынка платежных агентов составляет, по данным ЦБ, около 900 млрд. рублей в год, а инфраструктура, которой они владеют, приближается по стоимости к инфраструктуре пятнадцати крупнейших банков страны. И, как отмечается, регулятор сам достоверно не знает, кто этими автоматами на самом деле владеет, притом, что их деятельность никак не регулируется – в стране отсутствует какой-либо специализированный орган для этих целей. Поэтому одной из мер по борьбе с «теневым» банкингом со стороны ЦБ является ужесточение контроля данного сектора. Отмечается необходимость введения стандартов и правил для работы систем терминалов, упорядочивание комиссий, реализация возможностей регулятора.

Планируется влечение значительных изменений на рынке электронных платежей. Так, в настоящий момент юридические лица, становящиеся платежным агентами, для старта должны иметь всего 10 тыс. рублей, а к агентам – индивидуальным предпринимателям и вовсе нет никаких требований по капиталу. Теперь же речь идет о повышении требований до 10 млн. рублей. В этом случае у средних и мелких игроков рынка, если они не смогут увеличить капитал, возникнут проблемы, которые вынудят их прекратить деятельность в данном секторе. Кроме того, Центробанк намерен не только внести новые требования для платежных агентов, но и оформить непосредственно над аппаратами терминалов такой же контроль, как и над банкоматами.

Также встал вопрос о разделении традиционной банковской и инвестиционной деятельности, что позволит установить более качественный контроль над ними. В настоящий момент для России характерна промежуточная модель организации инвестиционной банковской деятельности. Российский финансовый рынок отличается бурно развивающимся рынком ценных бумаг, а также высокой ролью банков в инвестировании в промышленность. На сегодняшний день, в стране работают как универсальные банки, имеющие лицензию Банка России, так и брокерско-дилерские компании, деятельность которых по различным направлениям лицензируется Федеральной службой по финансовым рынкам (ФСФР). Лицензии этой службы для проведения соответствующих операций на фондовом рынке получают и коммерческие банки. Инвестиционные компании в зависимости от стратегий, принятых их акционерами, могут получить лицензии ФСФР на проведение брокерской, дилерской, депозитарной деятельности, доверительное управление активами клиентов.

Еще одной мерой по борьбе с «теневым банкингом» является повышение требований по раскрытию информации для регуляторов, клиентов и инвесторов. Это позволит повысить прозрачность системы и упростить систему контроля и надзора за данным сектором экономики.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что проблема «теневого» банкинга в настоящее время остро стоит перед экономикой России и всего мира, и обращает на себя все большее внимание экспертов. Вводится ряд мер, направленных на борьбу с данным сегментом, однако для сведения его на минимальный уровень потребуются еще долгая и кропотливая работа.

Список литературы:

1. Дворецкая А.Е. Финансовое посредничество и проблемы теневого банкинга в Российской Федерации // Банковское дело. 2013. № 3. С.38
2. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbr.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СТРАХОВАНИЕ И ЕГО РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация. Экологическое страхование является важнейшей частью экономического механизма охраны окружающей среды. Это страхование ответственности за ущерб, нанесенный окружающей природной среде и здоровью людей.

Ключевые слова: экологическое страхование, страхование от загрязнения окружающей среды.

ECOLOGICAL INSURANCE AND ITS ROLE IN ENSURING ENVIRONMENTAL SAFETY

Abstract. Ecological insurance is an important part of the economic mechanism of environmental protection. It is liability insurance for damage caused to the environment and human health.

Keywords: ecology insurance, environment pollution insurance.

Деятельность человека всегда связана с экологическим риском. Экологический риск обуславливает экологический ущерб, так как экологический риск, независимо от того, что является источником опасности, связан с возможным ущербом для состояния экосистемы, хозяйственной деятельности и здоровья людей. Финансовые потери предприятий в случае производственной аварии могут быть очень значительными. Защиту от риска может предоставить экологическое страхование, сущность которого заключается в перераспределении ущерба между участниками страховых отношений.

Экологическое страхование - страхование ответственности объектов - источников повышенного экологического риска за причинения ущерба третьим лицам вследствие внезапного, аварийного загрязнения окружающей среды и экономическое стимулирование для предотвращения данного загрязнения.

Основными задачами экологического страхования являются:

- Гарантия прав третьих лиц на возмещение причиненного им ущерба от загрязнения окружающей среды;
- Обеспечение защиты имущественных интересов предприятий, связанных с необходимостью возмещения ущерба, нанесенного окружающей среде и третьим лицам вследствие аварий;
- Экономическое стимулирование предотвращения аварий у страхователя, достигаемая уменьшением издержек на проведение противоаварийных работ за счет страховщика;
- Создание дополнительных источников финансирования природоохранных мероприятий;
- Снижение расходов средств бюджета всех уровней на ликвидацию последствий загрязнения окружающей среды вследствие аварийных и других случаев.

Страхуются экологические риски, которые могут возникнуть в результате: экологической аварии, пожара, взрыва, наводнения, землетрясения, обвалов и т. п.; деятельности предприятий, которые являются источниками повышенной опасности. Перечень предприятий, являющихся источниками повышенной опасности определен Федеральным законом «О промышленной безопасности опасных производственных объектов». Опасные производственные объекты подлежат регистрации в государственном реестре.

К категории опасных производственных объектов относятся объекты, на которых:

- 1) получают, используются, перерабатываются, образуются, хранятся, транспортируются, уничтожаются опасные вещества;
- 2) используется оборудование, работающее под давлением более 0,07 МПа или при температуре нагрева воды более 115 °С;
- 3) используются стационарно установленные грузоподъемные механизмы, эскалаторы и др.;
- 4) получают расплавы черных и цветных металлов и сплавы на основе этих расплавов;
- 5) ведутся горные работы, работы по обогащению полезных ископаемых, а также работы в подземных условиях.

Перечень загрязняющих веществ и причин страховых событий, ущерб по которым подлежит возмещению по обязательному экологическому страхованию, определен законом. Законом определен также минимальный размер страховой суммы страхования ответственности за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц и природной среде в случае аварии на опасном производственном объекте.

В федеральном законе «Об охране окружающей среды» закреплены две формы проведения экологического страхования: обязательное и добровольное. Гражданским кодексом РФ определено, что порядок и условия обязательного страхования должны быть предусмотрены специальными законами. Согласно Федеральному закону «Об организации страховой деятельности в Российской Федерации» обязательное страхование осуществляется в силу закона, который определяет условия и порядок страхования.

Согласно действующему законодательству обязательное экологическое страхование как самостоятельный вид страховой деятельности в России пока не существует и может быть введено только после

принятия специального Федерального закона «Об обязательном экологическом страховании». Вопрос введения обязательного страхования в экологической сфере будет детально проработан в ходе проводимой экологической реформы. И внедрение нового вида обязательного страхования, по его данным, предусмотрено на третьем этапе реформы, который стартует в 2016 году.

В связи с этим экологическое страхование в настоящее время осуществляется в добровольной форме в соответствии с положениями гражданского Кодекса Российской Федерации, федерального закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и правилами экологического страхования, утверждёнными страховыми компаниями, имеющими соответствующие лицензии Минфина России на этот вид страхования.

В то же время страхование рисков загрязнения окружающей природной среды предусмотрено рядом федеральных законов для отдельных категорий хозяйствующих субъектов, в частности:

- организаций, эксплуатирующих опасные производственные объекты в рамках Федерального закона «О промышленной безопасности опасных производственных объектов»;
- инвесторов, участвующих в разработке недр на условиях Федерального закона «О соглашениях о разделе продукции»;
- объектов нефтегазодобывающих производств. Согласно ст. 46 ФЗ «Об охране окружающей среды», строительство и эксплуатация объектов нефтегазодобывающих производств допускаются при наличии финансовых гарантий реализации проектов восстановления загрязнённых земель.

Для остальных предприятий действует чисто добровольная форма экологического страхования. В рамках добровольного экологического страхования в настоящее время страховые компании предоставляют страховую защиту гражданской (имущественной) ответственности предприятий за ущерб, причинённый третьим лицам и окружающей природной среде только в результате внезапного, непреднамеренного и неожиданного загрязнения окружающей природной среды.

Страхование ответственности собственников «ранее загрязнённых территорий» – ретроспективное страхование экологических рисков в настоящее время отсутствует. В то же время, учитывая продолжительность сроков возможного предъявления исков о компенсации вреда, причинённого окружающей среде, в том числе, в результате нарушения природоохранительного законодательства, данный вид экологического страхования может представить большой интерес для защиты имущественных интересов предприятий. В этом случае, как показывает опыт страховых компаний, при оценке страхового возмещения (размера страховой суммы) страховщику приходится учитывать целый ряд факторов, влияющих на величину возможного экологического ущерба. Основными из них являются: степень экологической опасности страхуемого объекта, характер и количество опасного вещества, местонахождение объекта, наличие в зоне его воздействия лесных массивов, водоёмов, источников питьевого водоснабжения, состояние экосистем, степень загрязнённости территории и т.д. Такая оценка носит экспертный характер, поскольку утверждённые и зарегистрированные в Минюсте России методики расчета ущерба от аварийного загрязнения окружающей среды, учитывающие указанные выше факторы, отсутствуют. Это создаёт значительные трудности также при расчётах ущерба, выполненных на основании методик, зарегистрированных в Минюсте России. Другая проблема, с которой сталкиваются российские Страховщики, состоит в отсутствии статистических данных по авариям с зарегистрированными экологическими ущербами и утверждённых методических документов по оценке экологического риска. Это не позволяет Страховщикам достаточно достоверно оценивать вероятность наступления страхового случая и определять величину страхового тарифа.

Практика страховых компаний показывает, что спрос на договоры экологического страхования в России ещё очень низок и значительно отстаёт от спроса на договоры по другим видам страхования. Только в последнее время наметилось некоторое повышение интереса, в основном предприятий нефте- и газодобывающей отрасли, к добровольному экологическому страхованию, что обусловлено, прежде всего, требованиями иностранных инвесторов в страховании экологических рисков. Основная причина такого положения состоит с одной стороны в отсутствии экономической заинтересованности предприятий в экологическом страховании, а с другой — в отсутствии действенных экономико-административных рычагов, стимулирующих развитие экологического страхования, которые действующим законодательством введены, в частности, для опасных производственных объектов.

В европейских странах индустрия экологического страхования более развита, чем в России. Основными внешними факторами, способствовавшими успешному развитию процесса экологического страхования, явились создание соответствующей законодательной и правовой базы, эффективной системы судебного преследования за экологические правонарушения и формирование развитого общественного экологического сознания. Наиболее четко связь загрязнения окружающей среды с причинением вреда собственности людей прослеживается в законодательстве Германии, где закон 1990 г. Устанавливает систему объективной гражданской ответственности за материальный ущерб и телесные повреждения, возникающие в результате загрязнения окружающей среды опасным производством. Закон уточняет, что лицо, которому причинен материальный ущерб в результате загрязнения природы, может потребовать, чтобы сторона, ответственная за ущерб, компенсировала расходы по восстановлению природной среды, даже если эти расходы превысят стоимость возмещения поврежденной собственности.

Основная проблема во многих странах мира в настоящее время состоит в сложности контроля выбросов химических веществ в атмосферу, воду и почву. Результатом являются заражение в ряде областей водных источников, пастбищ и лесов и воздушных слоев. Примером внимательного и бережного отношения к природной среде может служить такая страна как Нидерланды, где контроль за экологическими рисками, связанными с потенциально опасными объектами промышленности, энергетики и транспорта, осуществляется региональными или местными компетентными органами власти при выдаче экологических лицензий, обязательных для потенциально опасных производств. Общественности представлена возможность контролировать отчеты о безопасности, и она может выступить против проекта лицензии и самой лицензии. Лицензия может предписывать обязательные меры по снижению риска (установка дополнительных систем безопасности и контроля или использование менее опасного технологического процесса). При несогласии претендент на лицензию может обратиться за помощью к Государственному Совету. Особое внимание уделяется воздействию химических загрязняющих веществ, по которым оценивается риск для населения и окружающей среды. Этим занимается Национальный институт по здравоохранению и защите окружающей среды, который и дает свои рекомендации относительно использования таких веществ. Окончательное решение принимает правительство и парламент с привлечением общественности.

В США определение стандартов по защите окружающей среды и контролем за их исполнением занимается специально созданное для этого Агентство по защите окружающей среды (EPA), которое следит за тем, чтобы ущерб нанесенный природной среде, возмещался, а в случае неисполнения с виновника взимается солидный штраф. В мировой практике сравнительно недавно начали разрабатывать законы, которые определяют ответственность за последствия загрязнения окружающей среды. К настоящему моменту действует лишь одна международная конвенция, регулирующая ответственность судовладельцев за утечку и выброс нефтепродуктов, и загрязнение ими вод и побережья. Эта конвенция была ратифицирована большинством стран мира. Две другие конвенции, «Об ущербе из-за загрязнения окружающей среды опасными веществами, перевозимыми по железной дороге, наземным или речным транспортом» и «Об ущербе, вызванном деятельностью, опасной для окружающей среды» до сих пор не обрели законной силы.

Конвенция по ответственности судовладельцев, принятая в Брюсселе 29 ноября 1969 года, устанавливает обязательную систему финансового обеспечения со стороны судовладельца. Предполагается, что судовладелец, зарегистрированный в стране — участник Конвенции, должен обязательно застраховать свою ответственность или обеспечить банковскую гарантию или сертификат Международного компенсационного фонда в обеспечение своей ответственности за загрязнение окружающей среды. Судовладелец вправе ограничить свою ответственность до определенных лимитов, в соответствии с водоизмещением судна, что обусловлено Конвенцией. Основное условие конвенции состоит в том, что компенсация, выплачиваемая за ущерб, причиненный окружающей среде, ограничивается стоимостью разумных расходов по очистке, восстановлению и предотвращению и уменьшению ущерба от загрязнения.

В большинстве стран при страховании экологических рисков установлены стандартные лимиты ответственности. Основная проблема, с которой приходится сталкиваться западным Страховщикам является оценка риска. Стремясь избежать необоснованных убытков, многие страховые компании начали активно развивать риск-менеджмент и риск-контроль. При оценке риска, как правило, учитываются степень опасности веществ и технологических процессов, экологическое состояние территории страхования и экосистем для оценки возможного ущерба и величины компенсации для восстановления загрязнённых территорий и нарушенных экосистем. Кроме того, принимается во внимание наличие у предприятий системы превентивных мероприятий и количество имевших место экологических аварий и инцидентов. Одним из направлений повышения привлекательности экологического страхования, как для страхователей, так и для страховщиков, получившим развитие в европейских странах, является объединение страховщиков в страховые пулы. Основным преимуществом пула является распределение риска между страховщиками. Это особенно важно на ранних стадиях развития системы экологического страхования, когда отсутствует достаточный опыт в оценке риска и установлении адекватной величины страховой премии.

Список литературы:

1. Губонина З.И. Экономика и прогнозирование промышленного природопользования: учебное пособие, Издательство Московского государственного открытого университета, 2011
2. Семьянова А.Ю. Экологическое право. Курс лекций. М.: Юстицинформ, 2005.
3. Гребенщиков С.Э. «Развитие экологического страхования: подходы и модели»/ С.Э. Гребенщиков // Финансы, 2011, №2, с. 50-54
4. Солдатов В.Г. «Инновационные подходы к оценке экологических рисков» / В.Г. Солдатов // Управление риском, 2012, №1, с.65-67
5. Солдатов В.Г. «Организация и практика экологического страхования: зарубежный опыт» / В.Г. Солдатов // Страховое дело, 2012, №5, с.54-60
6. Серов В.В. «Экологическое страхование в России: анализ практики и нормативно-правовой базы» [Электронный ресурс] / В.В. Серов, Ю.Т. Тишевский, С.Б. Камышов, А.Е. Данилина - Режим доступа: http://www.aekos.ru/activity/normative/conference/23.05.06/article_1.

ТАМОЖЕННЫЙ КОНТРОЛЬ: СУЩНОСТЬ, ПРИНЦИПЫ, ЦЕЛИ

Аннотация

Тема таможенного контроля является актуальной сегодня, так как его осуществление является одной из основных функций таможенной службы в любом государстве

Annotation

Subject customs control is relevant today, as its implementation is one of the main functions of the Customs Service in any state

Ключевые слова: таможенный контроль, таможенное дело, ввоз товаров, таможенная декларация

Key words: customs control, customs, import of goods, the customs declaration

Тема таможенного контроля является актуальной сегодня, так как его осуществление является одной из основных функций таможенной службы в любом государстве.

Таможенный контроль – это совокупность мер, осуществляемых таможенными органами в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства РФ.

Таможенный контроль проводится таможенными органами в соответствии с Таможенным кодексом РФ, они же и являются субъектом таможенного контроля; а объектом является деятельность, которая подлежит проверке, конкретно:

- перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу РФ;
- деятельность в области таможенного дела;
- действия, предшествующие перемещению товаров и транспортных средств через таможенную границу (например, подача предварительной таможенной декларации; обращение в таможенный орган с заявлением о применении таможенных режимов переработки на (вне) таможенной территории);
- совершение операций с товарами и транспортными средствами, ввезенными в РФ с нарушением таможенных правил.

Таможенный контроль представляет собой совокупность проверочных операций, которые проводятся с целью определить и подтвердить статус товаров, транспортных средств и лиц в таможенном деле, пресечь нарушения таможенных правил и реализовать ответственность в сфере таможенного дела.

Таможенное оформление - это таможенные операции, осуществляемые таможенными органами и иными лицами, направленные на сохранение или изменение статуса товаров и удостоверяемые таможенными органами документально.

Меры таможенного контроля это не только проверочные действия, они также имеют принудительно-пресекающий характер. Помимо этого, в ходе таможенного контроля применяется система мер административной ответственности за нарушение таможенных правил.

Формами проведения таможенного контроля являются отдельные разновидности проверочных мероприятий, такие как: проверка документов, таможенный досмотр товаров и транспортных средств, таможенное наблюдение и другие.

Способами проведения таможенного контроля являются меры, которые применяются таможенными органами для наиболее эффективной реализации избранной формы таможенного контроля. К способам проведения таможенного контроля можно отнести идентификацию товаров и транспортных средств, назначение экспертизы, привлечение специалиста, наложение ареста на товары или изъятие товаров, создание зон таможенного контроля.

Средства проведения таможенного контроля:

- технические средства таможенного контроля;
- морские (речные) и воздушные суда таможенных органов;
- информационные ресурсы таможенных органов;
- поисковые собаки.

При ввозе на таможенную территорию РФ товары и ТС находятся под таможенным контролем с момента пересечения границы и до момента:

- выпуска для свободного обращения;
- уничтожения;
- обращения в федеральную собственность (отказ в пользу государства при конфискации);
- реализации как невостребованных (превышение сроков хранения на складе временного хранения);
- реализации, как незаконно ввезенных на таможенную территорию РФ;
- фактического вывоза с таможенной территории РФ.

Проведение таможенного контроля может сопровождаться временным ограничением прав собственности на товары в форме их ареста или изъятия.

Размер платежа за ввоз и вывоз товара – это таможенная пошлина, которая взимается таможенными органами. Она является инструментом экономической политики государства. Ранее таможенная пошлина входила в состав федеральных налогов (до 1.01.2005), сейчас же она в них не входит. Виды пошлин: адвалорные (в процентах), специфические (размер на единицу облагаемого товара, веса или объема) и комбинированные.

В состав таможенных платежей также входят сборы за таможенное оформление товаров.

Плата за хранение и таможенное сопровождение товаров в настоящее время не является таможенным платежом и взимается по договоренности сторон.

Принципы проведения таможенного контроля можно разделить на общие и специальные.

Общими принципами, характерными для всех видов государственного контроля являются:

Принцип законности - все действия участников таможенного контроля не должны противоречить международно-правовым нормам, а также таможенному и иному законодательству таможенного союза и государств-участников таможенного союза. Таможенные органы должны следовать конституционному постулату «все, что не запрещено законом, - разрешено».

Принцип уважения прав и свобод субъектов внешнеэкономической деятельности - уважение должностными лицами таможенных органов законных интересов подконтрольных субъектов. В процессе осуществления таможенного контроля не допускаются действия, сопряженные несоблюдением человеческих прав и их достоинства. Кроме того, должностные лица таможенных органов не должны причинять неправомерный вред лицам, их товарам и транспортным средствам при проведении таможенного контроля. В противном случае они привлекаются к ответственности в соответствии с законодательством. Убытки, причиненные неправомерными решениями, действиями таможенных органов либо их должностных лиц при проведении таможенного контроля, подлежат возмещению в полном объеме, включая упущенную выгоду (неполученный доход). В случае совершения ими правомерных действий убытки возмещению не подлежат.

Принцип гуманности - применение в процессе таможенного контроля тех технических средств, которые безопасны для жизни человека, животных и растений, а также не причиняют ущерба товарам, транспортным средствам и лицам.

Специальными принципами таможенного контроля являются:

Принцип выборочности состоит в том, что при проведении таможенного контроля таможенные органы ограничиваются только теми формами таможенного контроля, которые достаточны для обеспечения соблюдения таможенного законодательства таможенного союза и законодательства государств - участников таможенного союза, контроль за исполнением которого возложен на таможенные органы.

Принцип оперативности - установлении Правительством Российской Федерации и подчиненным ему властным органам (МЭРТ России и ФТС России) наиболее и сравнительно коротких сроков для установления и реализации необходимых (в конкретных случаях) форм таможенного контроля.

Принцип сотрудничества таможенных органов с соответствующими органами иностранных государств - в целях совершенствования таможенного контроля таможенные органы сотрудничают с таможенными органами иностранных государств в соответствии с международными договорами, посредством заключения с ними соглашений о взаимной помощи, информирования и консультирования по отдельным проблемам, проведения совместных мероприятий по выявлению и предупреждению неправомерных деяний субъектов внешнеэкономической деятельности

Принцип эффективности - в целях повышения эффективности таможенного контроля таможенные органы взаимодействуют с другими контролирующими государственными органами, а также с участниками внешнеэкономической деятельности, уполномоченными экономическими операторами, таможенными представителями, таможенными перевозчиками и иными лицами, деятельность которых связана с осуществлением внешней торговли и с их профессиональными объединениями (ассоциациями).

Принципиально важным является предоставление права таможенным органам, в пределах их компетенции, осуществлять иные виды контроля, в том числе экспортный, валютный и радиационный контроль, в соответствии с законодательством государств - участников таможенного союза (ч.5 ст.94 ТК ТС).

Целями таможенного контроля являются:

- 1) обеспечение таможенными органами соблюдения участниками таможенных правоотношений норм таможенного законодательства РФ;
- 2) защита прав и интересов граждан, а также различного рода юридических лиц (организаций, учреждений и т. д.);
- 3) обеспечение защиты экономической безопасности РФ, защита государственных интересов РФ;
- 4) своевременное выявление и предотвращение правонарушений в таможенной сфере;
- 5) поддержание общественного порядка;
- 6) взимание с участников внешнеэкономической деятельности различного рода таможенных платежей;

7) оказание содействия в целях обеспечения международного порядка

Множество нарушений таможенного контроля связаны с таможенной декларацией, контрабандой.

Таможенная декларация – это документ, содержащий информацию о перемещаемом через государственную границу товаре. Под товарами подразумеваются не только экспортируемая и импортируемая продукция, но и вещи, находящиеся в ручной клади или багаже пассажира, ценные предметы, валюта. Таможенная декларация – это письменное заявление, в котором содержится точная информация о грузе, таможенном режиме, применяемом к нему, и транспорте, на котором товар перевозится.

Таможенная декларация подтверждает сведения о товаре и служит доказательством того, что экспортно-импортная операция разрешается таможенными органами.

В качестве примера можно привести следующий: незаконно перемещаемый через таможенную границу Таможенного союза товар стоимостью 2,5 млрд. рублей изъяли гродненские таможенники, сообщили порталу грузоперевозок Transinfo.by в пресс-службе ГТК Республики Беларусь.

Следуя через республиканский пункт таможенного оформления «Брузги-2» на грузовом автомобиле, водитель-экспедитор предъявил к оформлению документы на товар «ручки, ткани, приманки рыболовные и др.» Груз общим весом – 14,3 т следовал через таможенную границу из Великобритании в адрес московского получателя. Однако часть его до места назначения так и «не доехала».

В результате таможенного досмотра транспортного средства выяснилось, что помимо заявленных в товаротранспортных документах в грузовом отсеке авто перемещаются товары, не указанные в накладной, а также с превышением количества, указанного в документах.

В соответствии с таможенным законодательством 34,8 тыс. единиц приманок рыболовных, ручек, рулеток и др. товаров, незаконно перемещаемых через границу, пришлось изъять.

По данному факту сотрудниками Гродненской региональной таможни ведется административный процесс.

Также внушительное количество нарушений связано с транспортировкой контрабанды, это можно увидеть в следующих примерах:

1) Таможенные органы Казахстана пресекли деятельность организованной преступной группы, занимавшейся незаконными поставками товаров из Турции, в результате чего был причинен государству ущерб на сумму 23 миллиона тенге.

Крупная схема таможенных поставок товаров пресечена сотрудниками Управления по борьбе с контрабандой Комитета таможенного контроля. Перед началом операции вместе с таможенными органами Турции была проведена глубокая оперативно-аналитическая работа по предыдущим поставкам из Турции. Так в процессе анализа были сопоставлены таможенные декларации Турции и Казахстана, по результатам которых выяснилось, что заявленные сведения о товарах (наименование, количество, стоимость) имеют значительные расхождения.

Проведенный анализ и имеющаяся оперативная информация свидетельствовали о том, что контрабандой товаров занималась организованная преступная группа. Члены данной группы действовали по отлаженной схеме, основной задачей которой было уклонение от уплаты таможенных платежей и налогов.

В ходе проведения оперативно-розыскных мероприятий были установлены активные члены преступной группы, которые путем создания аффилированных фирм и использования поддельных документов в течение нескольких лет занимались контрабандой товаров. С целью сокрытия преступной схемы, фирмы создавались последовательно, и после непродолжительной деятельности приостанавливались.

По сообщению представителя ведомства, контрабандные товары ввозились в Алматы, Актобе, Атырау и Караганду, где по подложным документам проходили таможенную очистку. В результате принятых мер, оперативные сотрудники одновременно задержали в трех регионах 7 автофур и 9 железнодорожных вагонов с товаром.

Общая таможенная стоимость контрабандных товаров составила 116 миллионов тенге, причиненный ущерб государству в виде неуплаченных таможенных платежей и налогов составил 23 миллиона тенге.

В результате, таможенными органами в январе 2014 года возбуждено уголовное дело, по признакам преступления, предусмотренного статьей 209 части 3 пункта «б» УК РК (Экономическая контрабанда, совершенная в особо крупном размере, организованная группой).

2) В Уссурийской таможне возбуждено два дела об административных правонарушениях за недекларирование товаров в отношении одной из приморских компаний.

При проведении таможенного контроля партий товаров, ввезенных автомобильным транспортом из Китайской Народной Республики, инспекторы Уссурийского таможенного поста обнаружили более 38,7 тонн незаконно перемещаемых товаров народного потребления.

В двух грузовых контейнерах были выявлены незаявленные в декларациях на товары сумки, различная обувь, одежда. Ориентировочная стоимость данных товарных партий превышает семь миллионов рублей.

Товары изъяты и помещены на ответственное хранение. В рамках административных дел, возбужденных по части 1 статьи 16.2 КоАП России «Недекларирование по установленной форме товаров, подлежащих таможенному декларированию», проводятся расследования.

Кураш И.А.
ФГБОУ ВПО
«Омский государственный
технический университет»
(Россия, г. Омск)

ПАСПОРТНО-МИГРАЦИОННАЯ СЛУЖБА КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННИХ ОРГАНОВ РОССИИ

Аннотация: Деятельность паспортно-миграционной службы с начала ее функционирования и до сегодняшних дней отражает процессы, происходящие в ходе государственного и общественного устройства страны, и регулируется системой внутренних органов Российской Федерации.

Ключевые слова: паспортно-миграционная служба, паспортная система, миграция, федеральная миграционная служба.

THE PASSPORT MIGRATION SERVICE, AS AN INTEGRAL PART OF THE SYSTEM OF INTERNAL ORGANS RUSSIA

Annotation. The activities of the passport migration service since its launch until today reflects the processes occurring in the state and social system of the country, and is governed by the internal system of the Russian Federation.

Keywords: passport migration service, passport system, migration, the Federal migration service.

В системе мер, осуществляемых Российским государством по укреплению законности и правопорядка, усилению борьбы с преступностью, важное место отводится совершенствованию паспортной службы и повышению эффективности ее функционирования.

Актуальность темы исследования. Выработка решений на различных уровнях управления, текущее и перспективное планирование опираются на научно составленные прогнозы роста численности населения, плановые формы миграции и рациональное размещение трудовых ресурсов страны. Основные потоки движения населения должны экономически и социально соответствовать потребностям общества; это значительно повысит эффективность процесса планирования и разработки управленческих решений.

Деятельность паспортной службы России всегда отражала процессы, сопровождающие государственное и общественное устройство на том или ином этапе развития.

Распад Российской империи, революция, мировая и гражданская войны вызвали перемещения огромных масс населения, в том числе бывших военнослужащих, появление беженцев и эмигрантов. Для решения этих вопросов в составе НКВД РСФСР, комиссариатов по внутренним делам и исполкомов на местах были созданы иностранные отделы.

В период гражданской войны в России остро встал вопрос о едином документировании всех российских граждан. Первой такой попыткой стала Инструкция о порядке выдачи паспортов и временных свидетельств, объявленных приказом Главного Управления Советской рабоче-крестьянской милиции НКВД от 1 ноября 1920 года.

20 июня 1923 года был принят Декрет ВЦИК и СНК РСФСР «Об удостоверении личности», который юридически оформил отмену старой дореволюционной паспортной системы. Все прежние документы, дающие право на передвижение, аннулировались, и с 1 января 1924 года были введены удостоверения личности. Они содержали в себе такие сведения, как фамилия, имя, отчество владельца; год, месяц и число рождения; место постоянного жительства; род занятий; отношения к отбыванию воинской повинности; семейное положение; перечень несовершеннолетних детей, внесенных в документ родителей. Такие удостоверения личности выдавались сроком на три года.

К функциям органов милиции по осуществлению паспортной системы в то время относились:

- выдача, обмен и изъятие паспортов;
- осуществление прописки и выписки;
- организация адресно-справочной и адресно-розыскной работы;
- проведение массово-разъяснительной работы среди населения[1].

Осуществление вышеперечисленных функций и составляло сущность организации паспортной работы того времени.

Заметным этапом в истории формирования и деятельности паспортно-визовой службы явилось постановление СНК СССР от 4 октября 1935 года «О передаче в ведение НКВД и его местных органов иностранных отделов и столов исполнительных комитетов», которые до этого времени подчинялись органам ОГПУ.

Правовой основой по учету послевоенного населения послужило Постановление СНК СССР от 4 октября 1945 года «О паспортизации населения».

ЦК КПСС и Совет Министров СССР в августе 1974 года рассмотрели вопрос «О мерах по дальнейшему совершенствованию паспортной системы в СССР», а 28 августа 1974 года Совет Министров СССР утвердил новое Положение «О паспортной системе в СССР».

Данное Положение установило единый для всего населения страны порядок, предусматривающий обязанность иметь паспорт всем гражданам СССР, достигшим шестнадцати лет, независимо от места проживания (город или село). Введение всеобщей паспортизации стало главной обязанностью сотрудников всех паспортных аппаратов.

В 70-х и 80-х годах XX века значительное влияние на формирование и деятельность паспортно-визовой службы оказало участие СССР в Совещании по безопасности и сотрудничеству в Европе, а также начавшийся процесс перестройки.

После подписания Заключительного акта СБСЕ в Хельсинки в 1975 году службой было реализовано постановление Совета Министров, обязывающее МВД и МИД СССР либерализовать практику рассмотрения заявлений граждан о выезде и въезде.

Ранее, на протяжении десятилетий, все правовые акты и инструкции, регламентирующие работу паспортной службы, составлялись без учета международных обязательств. Вследствие этого одной из основных задач, стоящих перед страной в 90-е годы XX века, стала приведение национального законодательства в соответствие с международными обязательствами и нормами права.

Основополагающим моментом во всех структурных преобразованиях стал Указ Президента Российской Федерации от 14 июня 1992 года № 626 «О федеральной миграционной службе России»[2].

В настоящее время деятельность паспортных подразделений значительно расширилась, стала многоплановой и разносторонней. Демократические преобразования, открытие границ привели к усилению делового сотрудничества предприятий и организаций, расширению культурных, образовательных и туристических поездок за границу.

Появились и другие важные аспекты деятельности службы, такие как контроль за соблюдением режима пребывания иностранных граждан, контроль за миграцией населения, приём и размещение беженцев и вынужденных переселенцев, осуществление оформления и выдачи подтверждений на право трудовой деятельности иностранных граждан, контроль за целевым использованием иностранной рабочей силы на территории регионов России.

В общем смысле под миграцией понимается любое территориальное перемещение населения, связанное с пересечением как внешних, так и внутренних границ административно-территориальных образований с целью смены постоянного места жительства или временного пребывания на территории для осуществления учебы или трудовой деятельности [3, С.34].

На современном этапе развития миграция выросла в самостоятельный, серьёзный процесс, способный оказывать влияние на экономическое развитие страны, социальную напряжённость, политическую стабильность, а также демографическую и этническую ситуации в целом. В этих условиях важнейшим приоритетом в работе Федеральной Миграционной Службы (ФМС) является усиление миграционного контроля, сохранение стабильной миграционной ситуации, а также повышение качества оказания услуг населению.

Таким образом, ФМС осуществляет следующие полномочия:

1. Формирует на основе анализа и прогнозирования миграционных процессов основные направления государственной политики в сфере миграции.
2. Разрабатывает и осуществляет меры по реализации государственной политики в сфере миграции.
3. Осуществляет нормативно-правовое регулирование вопросов, относящихся к сфере миграции.
4. Координирует деятельность федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в установленной сфере деятельности.
5. Обобщает практику применения законодательства Российской Федерации в сфере миграции, проводит анализ реализации государственной политики в указанной сфере, разрабатывает на этой основе меры по совершенствованию деятельности.
6. Участвует в разработке и реализации государственных и федеральных целевых программ в установленной сфере деятельности.
7. Осуществляет федеральный государственный контроль (надзор).

Миграционное законодательство Российской Федерации (РФ) составляет сложный комплекс нормативно-правовых актов. Непосредственно регулированию миграции посвящены более десяти Федеральных законов, характеризующих правовой статус иностранцев и лиц без гражданства на территории РФ; существует значительное количество подзаконных актов. Большое внимание уделяется контролю за находящимися в РФ иммигрантами, процедурам их пребывания, проживания, трудовой деятельности.

Отделение Управления Федеральной Миграционной Службы в соответствии с законодательством РФ организует и осуществляет такие процедуры, как:

- выдачу, продление срока действия, восстановление виз иностранным гражданам и лицам без гражданства, находящимся на территории РФ;
- определение наличия гражданства РФ у лиц, проживающих в РФ;
- принятие от лиц, проживающих в РФ, заявлений по вопросам гражданства РФ;
- проверку фактов и документов, представленных для обоснования заявлений по вопросам гражданства РФ, и в случае необходимости запрашивает дополнительные сведения в соответствующих государственных органах;
- рассмотрение заявлений по вопросам гражданства РФ, поданных лицами, проживающими в РФ, и принятие решений по вопросам гражданства РФ в упрощенном порядке;
- ведение учета лиц, в отношении которых уполномоченным федеральным органом исполнительной власти или его территориальным органом приняты решения об изменении гражданства;
- оформление гражданства РФ;
- отмену решений по вопросам гражданства РФ;
- выдачу и замену гражданам РФ документов, удостоверяющих их личность[4].

Среди множества документов, которые используются россиянами в тех или иных жизненных ситуациях, есть один, без которого в принципе невозможна нормальная жизнь человека, – это паспорт гражданина Российской Федерации. Паспорт является документом, обладание которым свидетельствует о связи лица с государством, наделением его комплексом прав и обязанностей. Одной из главнейших функций паспорта является удостоверение личности гражданина.

Паспортная система рассматривается как совокупность правовых норм, определяющих порядок выдачи и обмена паспортов гражданам, их регистрации в целях статистического и персонального учета населения, упорядочения его передвижения по территории страны, обеспечения реализации прав и выполнения обязанностей, а также в целях охраны общественного порядка и государственной безопасности[5, С.106].

Проведенное исследование исторических аспектов и современных направлений функционирования паспортно-визовой службы позволяет сделать следующие выводы:

1. Для повышения качества предоставляемых населению общественно значимых государственных услуг необходимо сократить сроки оформления различных документов, вести прием граждан преимущественно в режиме «одного окна», что позволяет создать для людей наиболее комфортные условия.
2. В целях усиления эффективности учета и государственного контроля в миграционной сфере требуется постоянно расширять использование современной информационной инфраструктуры, включая внедрение средств автоматизации.
3. Для упорядочения миграционных потоков следует планомерно расширять введение документов нового поколения с применением электронных чипов, тем самым оказывая более эффективное противодействие нелегальной миграции, наркотрафику, различным проявлениям международного терроризма и трансграничной преступности.

Таким образом будет происходить поступательное развитие международно-правовых основ деятельности ФМС, вырабатываться оптимальные подходы к международно-правовому регулированию процессов трудовой миграции, что позволит обеспечить соблюдение интересов РФ в сфере миграции на международной арене.

Список литературы:

1. Википедия: свободная энциклопедия.– Электронный ресурс.– Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/%CF%E0%F1%EF%EE%F0%F2%ED%E0%FF_%F1%E8%F1%F2%E5%EC%E0 (02.04.14)
2. Указ Президента Российской Федерации № 626 от 09.08.2000 г. «О федеральной миграционной службе России». – Электронный ресурс. –Режим доступа: (http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_41118.html) (02.04.14)
3. Прудникова, Т.А. Административно-правовой статус органов исполнительной власти (На примере миграционных служб) : учебное пособие / Т.А. Прудникова, В.М. Редкоус, С.А. Акимова. –М.:Юнити-Дана: Закон и право,2012. –139 с.
4. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности управления федеральной миграционной службы на 2013 год и плановый период 2014 и 2016 годов.Официальный сайт ФМС России.–Электронный ресурс. –Режим доступа: http://www.fms.gov.ru/upload/iblock/de1/drond_fms_2014-2016.pdf(05.04.14)
5. Рязанцев, С.В. Мировой рынок труда и международная миграция: учебное пособие / С.В. Рязанцев, С.В. Ткаченко. –М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2010. –303 с.

АНАЛИЗ МЕРОПРИЯТИЙ ПО КОНТРОЛЮ ЗА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье проанализирована деятельность контрольного органа за размещением государственных заказов. Поскольку государственные закупки занимают значительное место в расходной части бюджета, необходимо уделять особое внимание контролю за размещением государственных заказов.

Ключевые слова: контрольный орган, государственные закупки.

Abstract. The article analyzed the work of supervisory authority over public procurement. Since government procurement occupy a significant place in the expenditure side of the budget, it is necessary to pay special attention to the control over public procurement.

Keywords: supervisory authority, public procurement.

Указом Губернатора Омской области от 2 октября 2009 г. № 122 “О внесении изменений в отдельные Указы Губернатора Омской области” за Министерством финансов закреплено полномочие по осуществлению контроля в сфере размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, с учетом положений Федерального закона № 94-ФЗ.

Проанализируем деятельность Министерства финансов Омской области (далее - Министерство) при реализации полномочий по контролю в сфере размещения заказов с 2011 г. по 2013 г.

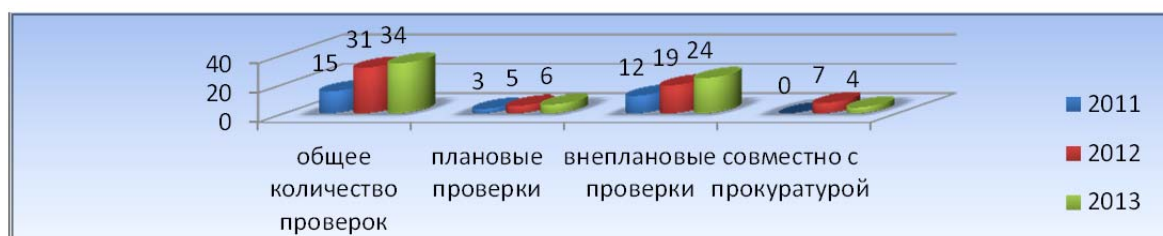


Рис. 1. Динамика проведенных проверок Министерством финансов Омской области в 2011-2013 г.

Министерством финансов Омской области как органом исполнительной власти Омской области, уполномоченным на осуществление контроля за соблюдением законодательства о размещении заказов, в 2011г. проведено 15 проверок соблюдения законодательства РФ и иных нормативных правовых актов РФ о размещении заказов (в том числе 3 плановые проверки и 12 внеплановых проверок).

В 2012 г. отделом контроля в сфере размещения заказов проведена 31 проверка соблюдения законодательства РФ о размещении заказов, из них 5 плановых проверок и 19 внеплановых проверок, в том числе совместно с прокуратурой Омской области проведено 7 проверок.

В 2013 г. проведено 34 проверки, из которых количество внеплановых проверок по сравнению с предыдущим годом увеличилось до 24 проверок, количество проведенных плановых проверок практически не изменилось (6) и количество проверок, проведенных совместно с прокуратурой Омской области, сократилось до 4 [1].

В полномочия Министерства по контролю в сфере размещения заказов (осуществления закупок) входят также рассмотрение обращений, поступающих от заказчиков на согласование возможности заключения государственного (муниципального) контракта, договора с единственным поставщиком, рассмотрение дел об административных правонарушениях, рассмотрение уведомлений и жалоб.

При рассмотрении обращений, поступающих от государственных (муниципальных) заказчиков и бюджетных учреждений на согласование возможности заключения государственного (муниципального) контракта, договора с единственным поставщиком (исполнителем, подрядчиком), Министерство осуществляет проверку на предмет соблюдения государственными (муниципальными) заказчиками, бюджетными учреждениями требований законодательства о размещении заказов при проведении процедуры размещения заказа в форме торгов, запроса котировок, ставших основанием для обращения.

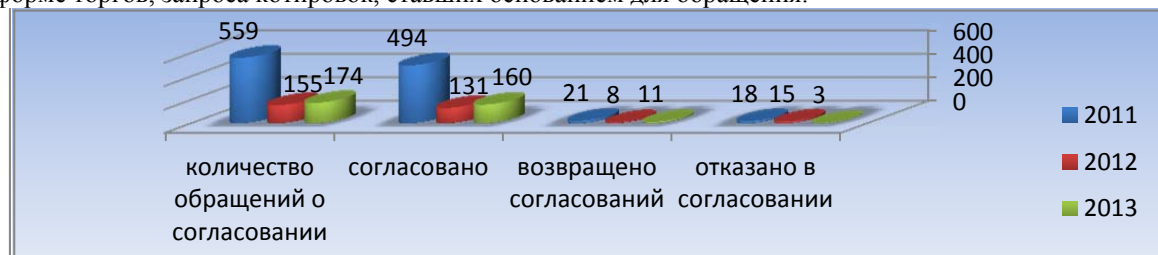


Рис. 2. Динамика рассмотренных обращений на согласование возможности заключения контракта (договора) с единственным поставщиком

В 2011 г. наблюдался существенный скачок поступивших обращений о согласовании возможности заключения контракта (договора) с единственным поставщиком (559 обращений), в связи с переходом всей страны с открытых аукционов на открытые аукционы в электронной форме. Резко увеличилось число процедур, которые были признаны несостоявшимися по причине отсутствия заявок, поданных для участия в таком аукционе. Отсутствие заявок было вызвано, в том числе опасением поставщиков (подрядчиков, исполнителей) участвовать в новой для себя процедуре, а также отсутствием у потенциальных участников торгов электронной цифровой подписи, необходимой для аккредитации на электронных торговых площадках и дальнейшего участия в открытых аукционах в электронной форме. По подобным процедурам, которые были признаны несостоявшимися по причинам отсутствия заявок Федеральным законом № 94-ФЗ предусматривалась возможность заключать контракт с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) по согласованию с контролирующим органом в сфере размещения заказов.

В 2012г. значительно сократилось количество поступивших обращений о согласовании возможности заключения контракта (договора) с единственным поставщиком по сравнению с предшествующим периодом до 155 процедур.

В 2013г. количество обращений по сравнению с 2012 г. возросло на 12% и составило 174 обращения о согласовании возможности заключения контракта (договора) с единственным поставщиком.

По результатам рассмотрения указанных обращений заказчиков в 2011г. заказчиками получено согласование в 494 (88,37%) случаях. В остальных случаях Министерством выявлены нарушения законодательства о размещении заказов, которые привели к отказу и возврату обращений. Таким образом, Министерством отказано в согласовании 18 муниципальным заказчикам и возвращено 21 обращение о согласовании.

В 2012 г. при рассмотрении указанных обращений о согласовании возможности заключения контракта (договора) с единственным поставщиком Министерством приняты решения в согласовании 131 обращения или 84,5 % обращений о согласовании, отказе в согласовании 15 обращений и возврате 9 обращений о согласовании.

В 2013 г. Министерством согласовано 160 обращений (рост по сравнению с 2012 г. составил 22 %), возвращено 11 обращений о согласовании и отказано в согласовании 3 обращениям [1].

Из анализа обращений государственных (муниципальных) заказчиков, бюджетных учреждений о согласовании возможности заключения государственного (муниципального) контракта, договора с единственным поставщиком следует, что решение об отказе в согласовании возможности заключения государственных и муниципальных контрактов, договоров с единственным поставщиком принимается в основном по следующим причинам:

1. несоответствие конкурсной документации (документации об аукционе) требованиям Закона о размещении заказов;
2. установлены неправомерные требования к участникам размещения заказа в конкурсной документации (документации об аукционе);
3. несоответствие поставщика (подрядчика, исполнителя) требованиям к предмету контракта;
4. несоответствие поставщика (подрядчика, исполнителя) требованиям законодательства РФ и документации о размещении заказов;
5. согласуемая цена контракта превышает начальную (максимальную) цену контракта, установленную в извещении о проведении конкурса (аукциона).

При непредоставлении предусмотренных законодательством о размещении заказов документов или сведений осуществляется возврат обращений о согласовании возможности заключения государственного или муниципального контракта с единственным поставщиком. Основными причинами возврата обращений о согласовании возможности заключения государственного или муниципального контракта с единственным поставщиком являются:

1. отсутствие обоснования того, что подрядчик соответствует требованиям Федерального закона № 94 и документации;
2. отсутствие в предоставленных документах согласия предполагаемого поставщика (подрядчика, исполнителя) на заключение государственного или муниципального контракта на условиях конкурсной документации (документации об аукционе);
3. заказчиком не предоставлены сведения о повторном размещении заказа путем запроса котировок.

В 2011 г. отделом контроля в сфере размещения заказов рассмотрено 100 уведомлений о заключении 177 контрактов с единственным поставщиком. 84 уведомления, поступившие от заказчиков, содержат сведения о заключении 146 контрактов на работы и услуги, по которым могут осуществляться исключительно органами исполнительной власти. Согласно 16 уведомлениям государственных заказчиков заключен 31 контракт вследствие обстоятельств непреодолимой силы или наличия необходимости срочного медицинского вмешательства.

В 2012 г. количество поступивших к рассмотрению уведомлений увеличилось на 5 % и составило 186 уведомлений о заключении контрактов (договоров) с единственным поставщиком, 134 из них содержат сведения о заключении контрактов (договоров), которые могут осуществляться исключительно органами

исполнительной власти. Согласно 52-м уведомлениям заказчиков заключены контракты (договоры) вследствие обстоятельств непреодолимой силы или возникновения необходимости срочного медицинского вмешательства.

В 2013 г. количество поступивших к рассмотрению уведомлений по отношению к 2012 г. увеличилось на 37,9 % и составило 243 уведомления, из которых 161 содержит сведения о заключении контрактов (договоров), которые могут осуществляться исключительно органами исполнительной власти, а 83 уведомления свидетельствуют о заключении контрактов (договоров) вследствие обстоятельств непреодолимой силы или возникновения необходимости срочного медицинского вмешательства [1].

Одним из полномочий Министерства является рассмотрение дел об административных правонарушениях допущенных в сфере размещения заказов. Так, в 2011 г. Министерством выдано 8 предписаний об устранении нарушений законодательства о размещении заказа, рассмотрено 104 дела об административных правонарушениях, из них 34 дела возбуждено по инициативе органов прокуратуры и 70 дел по инициативе Министерства финансов Омской области.

В 2012 г. количество возбужденных дел об административных правонарушениях возрастало по мере увеличения количества проверок. Рассмотрено 165 дел об административных правонарушениях, сократилось количество административных дел по инициативе органов прокуратуры на 38,2 % (21 дело), но при этом увеличилось административное производство по инициативе Министерства финансов Омской области и в 2012г. количество административных дел возросло в 2 раза и составило 144 дела.

В 2013 г. количество дел об административных правонарушениях незначительно сократилось и составило 141 административное делопроизводство, из них 29 дел возбуждено по инициативе прокуратуры Омской области, количество административных дел, возбужденных по инициативе Министерства сократилось на 22,2% и на 2013г. составило 112 дел [1].

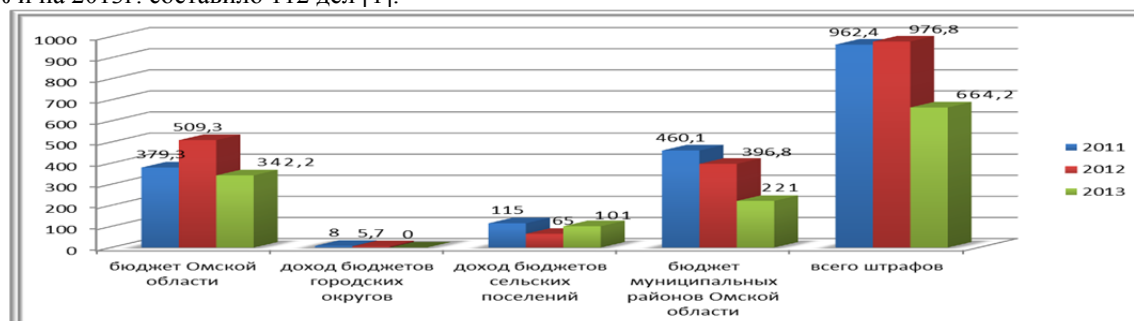


Рис.3. Динамика поступлений денежных средств от уплаты административных штрафов, в 2011-2013г.

По итогам рассмотрения указанных дел в 2011 г. в отношении 15 должностных лиц государственных и 24 должностных лиц муниципальных заказчиков вынесены постановления о назначении административного наказания в виде административного штрафа.

На 1 января 2012 г. общая сумма административных штрафов, начисленная к взысканию с вышеуказанных должностных лиц заказчиков, составляет 962,4 тыс. руб., из которых 379,3 тыс. руб. подлежит перечислению в доход бюджета Омской области (39 %), 8,0 тыс. руб. (1 %) – в доход бюджетов городских округов, в доход бюджетов сельских поселений приходится 12% от общей суммы административных штрафов или 115,0 тыс. руб. и наибольшая доля доходов 48% (460,1 тыс. руб.) от общей суммы уплаченных штрафов подлежит перечислению в доход бюджетов муниципальных районов Омской области.

По результатам рассмотрения административных дел в 2012 г. в отношении 45 должностных лиц заказчиков вынесены постановления о назначении административного наказания в виде административного штрафа.

По состоянию на 1 января 2013 г. общая сумма административных штрафов, начисленная к взысканию, составляет 976,8 тыс. руб. Исходя из данных, представленных на диаграмме видно, что наибольшая доля доходов, от общей суммы административных штрафов, приходится в бюджет Омской области и составляет 509,3 тыс.руб. (51%), 5,7 тыс. руб. – в доход бюджетов городских округов, значительно сократились сумма административных штрафов, поступающая в бюджет сельских поселений Омской области и на 1 января 2013 г. составили 65,0 тыс. руб. и 396,8 тыс. руб. поступают в доход бюджетов муниципальных районов Омской области.

За 2013г. Министерством по результатам рассмотрения административных дел вынесены постановления о назначении административного наказания в отношении 36 должностных лиц заказчиков в виде административного штрафа.

Общая сумма административных штрафов, подлежащая к взысканию с должностных лиц заказчиков, на 1 января 2014 г. составляет 664,2 тыс. руб. В доход областного бюджета подлежит перечислению 342,2 тыс. руб. (52%). За 2013 г. не было начислено поступлений от взыскания административных штрафов в бюджет городских округов. В 2013 г. по сравнению с прошлыми годами увеличились доходы, поступающие в бюджет сельских поселений Омской области, и составили 101 тыс. рублей, на 8% сократились доходы, поступающие в бюджеты муниципальных районов Омской области и на 1 января 2014г. общая сумма поступлений от уплаты административных штрафов составила 221 тыс.руб.[1].

Список литературы:

1. Министерство финансов Омской области: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mf.omskportal.ru/-свободный>.

Левченко А.Е.
Омский филиал Финуниверситета

САНКЦИИ ПРОТИВ РОССИИ: РЕАЛЬНАЯ УГРОЗА ИЛИ ИМПУЛЬС К РАЗВИТИЮ

Аннотация. В работе рассматриваются особенности применения санкций против России, а также исследуется их влияние на экономическую сферу страны.

Ключевые слова: санкции, меры воздействия, международные отношения

INTERNATIONAL SANCTIONS AGAINST RUSSIA: REAL THREATS OR POSSIBILITIES FOR DEVELOPMENT

Abstract. The article explores the aspects of applying sanctions against Russia and investigates its influence on the state economy.

Keywords: sanctions, coercive methods, international relations

Актуальность темы обусловлена напряженностью международных отношений между Россией и рядом европейских государств, характеризующейся использованием определенных санкций в отношении страны.

Целью проведения данного исследования является анализ применяемых санкций и определение их влияния на Россию.

Мировое сообщество представляет собой единое пространство, все участники которого должны соблюдать ряд обязательств, вытекающих из правоотношений международной ответственности. Нарушение требований, регулирующих военную, политическую, экономическую, социальную сферы деятельности правительств стран, ведут к применению определенных мер, предполагающих мирное, невоенное разрешение возникающих конфликтов интересов. Наиболее часто употребляемой международной мерой воздействия являются санкции, которые используются в качестве основного инструмента реализации решений и интересов стран.

Санкции представляют собой ограничительные меры экономического, политического и иного невоенного характера, применяемые страной или группой стран к другой стране или группе стран с целью вынудить правительства стран – объектов санкций изменить свою политику. Санкции могут выражаться в следующих формах [1]:

- полный или частичный запрет на осуществление торговых операций (в том числе ограничение объемов импорта и экспорта товаров);
- ограничение финансовых операций с данными странами, включая трансграничные расчеты и инвестиции;
- замораживание активов;
- дипломатические ограничения и запреты на поездки.

Очевидно, что основной целью применения санкций является оказание давления на правительство определенной страны (или группы стран) при принятии решений различного уровня значимости – от заключения отдельных договоров до изменения политического строя, а также лоббирование интересов субъектов санкций.

Однако применение данных санкций может быть эффективной мерой воздействия только в отношении определенных стран, отличающихся слабой включенностью в мировые экономические процессы, либо, наоборот, сильно зависящих от своих партнеров, отсутствием необходимых ресурсов, неразвитостью национального хозяйства и экономики. В противном случае результаты их применения могут носить обратный характер.

Подобное развитие событий можно наблюдать сегодня на примере России.

Жесткая политика Кремля в отношении Украины и отстаивание интересов страны в данном регионе способствовали осложнению отношений страны со многими европейскими странами и привело к принятию ими решения об использовании санкций политического, дипломатического и экономического характера. Рассмотрим подробнее каждую из них.

Первая группа мер, носящих политический характер, уже предпринятых Америкой и поддержанных Европой, оказались малоэффективными и не принесли желаемых результатов. Приостановка со стороны ЕС проектов по визовой либерализации и запрет на въезд определенных чиновников и депутатов, вряд ли напрямую затронет высших должностных лиц и министров, поскольку это потребовало бы от Запада полного отказа от проведения каких-либо встреч или переговоров с Россией, что в современных условиях просто невозможно. Решение о заморозке активов представителей Кремля, российских бизнесменов и олигархов оказалось запоздалым, поскольку к тому моменту средства с многих лицевых счетов, оказавшихся в зоне риска,

уже были переведены. Кроме того, по данным, предоставленным Федеральным резервом США и Financial Times, Россия вывела со счетов ФРС ценные бумаги на 104 млрд. долл. [4].

В связи с этим, Америка настаивает на применении более жестких мер, которые затронут экономические, торговые и финансовые связи России. Экономические санкции, предложенные США могут оказать существенное влияние на экономику страны – в частности на величину инвестиций, сокращение товарооборота, замедление роста ВВП. Заморозка счетов госкомпаний, прекращение кредитования российских предприятий иностранными банками и приостановление совместных проектов сильно ударят по корпоративному сектору.

Особую опасность для финансового сектора страны несет возможность применения Америкой санкций против российских банков. В данном случае будет приостановлены выдачи международных банковских кредитов, ограничение в проведении операций с иностранной валютой на мировом рынке - закрытие доступа к контролируемым США платежным системам и, следовательно, лишение возможности проводить операции в долларах [5]. В данной ситуации российская банковская система не сможет нормально функционировать, для восстановления операций банкам потребуется определенное количество времени, необходимое для налаживания работы через корреспондентские счета в других странах. В связи с этим, возможный отток капитала из страны по прогнозам бывшего министра финансов Алексея Кудрина может составить 50 млрд. долл. в квартал [2].

С другой стороны, попытка отключения некоторых относительно некрупных российских банков (Россия, СМП Банк, Собинбанк и Инвесткапиталбанк) от операторов мировой платежной системы VISA и Mastercard не оправдала себя и существенно не отразилась на банковской сфере страны, доставив лишь временные неудобства гражданам. Однако такой шаг оказался необходимым импульсом для развития национальной платежной системы. Законопроект о ее создании был сформулирован несколькими годами ранее, но так и не был доработан. Возникшая угроза дестабилизации финансового сектора страны способствовала созданию соответствующей Резолюции президента.

Также следует отметить, что введение санкций такого рода скажется негативно не только на банковском секторе России, но и затронет интересы иностранных компаний - в области осуществления транзакций и платежей, и банков, которые, в случае заморозки российских активов, столкнутся с ростом невозвратов кредитов и займов. А в случае полного отключения страны от мировой финансовой системы в долларовой части и части евро потери Европейского Союза и Соединенных Штатов могут превысить 200 млн. евро [6].

Кроме того, введение торговых санкций, перспективу которых активно рассматривают США, существенно повлияет на экономику России только при условии их поддержки другими странами – участниками внешнеэкономических отношений. Но на сегодняшний день Европа очень осторожно подходит к вопросу о применении подобных мер. Это объясняется рядом причин. Во-первых, Россия является важным экономическим партнером региона и крупнейшим рынком сбыта иностранной продукции: половина внешнеторгового оборота страны (49%) приходится на долю Европейского союза, в стране функционируют несколько десятков тысяч фирм со стопроцентным иностранным капиталом, а акции российских компаний торгуются на крупнейших фондовых биржах [1]. Применение каких – либо торгово – экономических мер в данном случае больно ударит по экономике европейских стран. Так, введение торговых ограничений и закрытие доступа российскому бизнесу в Великобритании (особенно принимая во внимание, что на Лондонской бирже торгуются более 60 российских компаний) могут отрицательно сказаться на слабом и медленном восстановлении ее экономики. Франция, чей торговый оборот с Россией превышает 22 млрд. долл., также не торопится разрывать экономические отношения – в частности пересматривать крупный контракт на строительство вертолетоносцев «Мистраль» на сумму 1,1 млрд. евро. Такой же позиции придерживается и крупнейший торговый партнер России в Европе – Германия, не без оснований полагая, что экономические санкции, такие как: запрет на торговлю с Россией, могут нанести значительный ущерб самой стране.

Во-вторых, две трети российского экспорта (почти 71%) по-прежнему приходится на топливно – энергетические товары - Россия осуществляет до 73% поставок газа в ЕС [1]. А значит, при условии ухудшения экономических отношений Европа будет поставлена в не простую ситуацию - необходимости поиска новых поставщиков газа. В краткосрочной и среднесрочной перспективе ЕС не сможет снизить закупки российского топлива. По мнению специалистов, в дальнейшем невозможно будет заменить часть поставок, наращивая закупки сжиженного природного газа, который довольно активно предлагает Америка. Но в этом случае Европа снова окажется в зависимости от монополиста, но теперь уже в лице США. Кроме того, цена СПГ намного выше, а терминалы и инфраструктуры для его получения и транспортировки не достроены. Также, гипотетическая возможность сокращения поставок российских нефтепродуктов в Европу явилась очередным толчком к возобновлению проектов, связанных с развитием перспективных направлений реализации природных ресурсов на рынках Индии и Китая.

Таким образом, в условиях включенности России в функционирование мировых рынков, высокой степени взаимодействия страны с прочими участниками различных сферах деятельности, а также высокой доли интегрированности российских экономических, торговых и политических процессов, использование каких - либо санкций в целях оказания на страну не только не конструктивны, но и малоэффективны. Возможности политических санкций весьма ограничены, а их применение способствуют лишь нарастанию политического

напряженности. Возможность применение серьезных экономических санкций в отношении России маловероятна, поскольку их последствия будут носить цепной характер и затронут прочих участников международной деятельности. В свою очередь, возможная изоляция страны от Запада будет способствовать поиску новых партнеров и рынков сбыта, освоению новых направлений деятельности и улучшению существующих отраслей хозяйства.

Список литературы:

1. Устав Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – 2014. - URL: <http://www.un.org/ru/documents/charter/chapter7.shtml>
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – 2013. - URL: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/31.htm., свободный.
3. Кудрин А. Л. О возможных последствиях санкций со стороны Запада / Беседа вела Корр. ИТАР-ТАСС Светлана Афонина [Электронный ресурс] – Электрон.дан. – М.: Информационное телеграфное агентство России – 2014. - URL: <http://itar-tass.com/ekonomika/1043092>., свободный.
4. РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс] – Электрон.дан. – 2014. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/15/03/2014/911293.shtml>, свободный.
5. РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – 2014. - URL: <http://top.rbc.ru/economics/05/03/2014/909313.shtml>., свободный.
6. РИА Новости [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – 2014. - URL: <http://ria.ru/world/20140404/1002584828.html>., свободный.

Лекант А.К.
Омский филиал Финуниверситета

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОЙ КУЛЬТУРЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Страховая культура является ключевым компонентом цивилизованного общества, важнейшим и необходимым условием развития страхования. Однако в Российской Федерации страховая культура находится на крайне низком уровне.

Ключевые слова. Страхование. Страховая культура

Abstract Insurance culture is a key component of a civilized society, the most important prerequisite for the development and security. However, in the Russian Federation insurance culture is at an extremely low level.

Keywords Insurance. Insurance culture

"Страховая культура" - это словосочетание мы слышим довольно часто, но многие ли из нас могут похвастаться, что страхование стало частью их жизни? Большая часть российских граждан знакомы с одним единственным видом страхования - автогражданской ответственности, да и то потому, что купить осаго должен каждый водитель. Даже коммерческие организации, которые кровно заинтересованы в снижении своих рисков, не так уж часто прибегают к услугам страховщиков. Почему?

Страховая культура зародилась в западном обществе, где страхование жизни, имущества, медицинская страховка стали нормой. До недавних пор мы с вами, жители России, могли только наблюдать за героями зарубежных фильмов, получавших гигантские суммы по страховке. Теперь ситуация изменилась: наши отечественные страховые компании предлагают гражданам и организациям удобные схемы страхования, но мы не спешим ими пользоваться. Страх перед мошенничеством, недостаточная информированность, просто нехватка средств останавливает.

Однако жизнь не стоит на месте: отчасти благодаря стараниям страховщиков, отчасти из-за повышения уровня жизни интерес к страховым продуктам проявляется все сильнее. Например, сделав ремонт в своей квартире и потратив на это приличную сумму, человек невольно задумывается о том, что будет со всем этим великолепием, если сосед сверху забудет закрыть кран. Неудивительно, что страхование квартиры или дома становится все более популярным.

Наличие страховой культуры - это один из признаков здорового стабильного общества. Выплачивая регулярные взносы, оплачивая полис каско или другую программу, человек должен быть абсолютно уверен, что при наступлении страхового случая получит возмещение. Создать имидж надежного партнера - задача страховой компании и в целом всего рынка страховых услуг. Но и нам, обычным гражданам, нужно повышать свою грамотность, узнавать информацию о страховых продуктах. Скажем, добровольное медицинское страхование или страхование жизни открывает перед нами большие перспективы, но немногие люди знают об этих услугах, а тех, кто спешит воспользоваться ими, и того меньше.

Нужно сказать, что страховая культура немыслима без квалифицированных специалистов, работающих в этой отрасли. Если в развитых странах страховой консультант работает на своего клиента, разъясняет ему особенности того или иного вида страхования, помогает выбрать подходящую программу, то у нас подобные специалисты только начинают появляться.

Несмотря на сложности, предубеждение, объективные преграды, цивилизованное страхование пробивает себе дорогу в России, становится объективной необходимостью и востребованной услугой.

Одним из важнейших аспектов становления институциональной среды страхового рынка в отечественных условиях выступает формирование развитой страховой культуры населения. Важность формирования цивилизованной страховой культуры в России обусловлена тем, что в отличие от формальных, относительно быстро изменяющихся норм, неформальные институты меняются постепенно, опираясь на исторический опыт, при этом определяют успех институциональных трансформаций, обеспечивают эффективность института, в данном случае – института страхования.

Одной из наиболее распространенных характеристик страховой культуры соотечественников является ее низкий уровень, что напрямую отражает слабость проникновения института страхования в социально-экономическую практику российских домашних хозяйств в сравнении с зарубежными тенденциями. Как указывает В. Нечепя, «на Западе степень проникновения страховых услуг составляет 95%, в то время как в России данный показатель составляет около 10%». Действительно, как показывают данные социологических опросов каждый второй россиянин не пользовался страховыми услугами (53%). Многие граждане приспособились к западному мышлению – купили дачи, машины, приватизировали квартиры, создали бизнес, - однако страховать эти вещи не спешат. Безусловно, за годы рыночной экономики в нашей стране сложился класс очень богатых людей, людей с хорошим и постоянным доходом, и так называемый средний класс находится в стадии формирования. Представления о среднем классе и богатых людях очень размыты и часто носят субъективный характер. Однако при любых оценках этого среднего класса еще не хватает, чтобы страну захватила волна тотального и всеобъемлющего страхования.

Вспоминая пирамиду потребностей г-на Маслоу, потребность в безопасности, которую собственно и удовлетворяет страхование, находится на втором месте после удовлетворения физиологических и жизненных потребностей. Поэтому отсутствие у каждого дееспособного гражданина потребности в страховом полисе, говорит о том, что огромная масса людей еще занята удовлетворением потребностей первого уровня. А когда у человека насущными вопросами являются такие как, чем кормить детей, на какие деньги купить одежду или чем заплатить за коммунальные услуги, ему нет дела до страхования. Те же кто решил проблемы с потребностями первого уровня и осознал потребность в безопасности уже обратились в охранные фирмы за сигнализациями для автомобилей и квартир и в страховые компании за страховыми полисами.

Поэтому дальнейшее расширение горизонтов страхового поля возможно при росте качества жизни и благосостояния основной части населения. Это задачи, которые могут быть решены только на макроуровне при непосредственном участии государства. С другой стороны, среди трудноуловимого среднего класса, т.е. людей имеющих недвижимость, автомобили, свой бизнес также не наблюдается повальной привычки страховать. Почему же люди, привыкшие отдыхать за рубежом, учить детей в иностранных вузах и лечиться в платных клиниках, не привыкли к страхованию.

Однако, о страховой культуре нельзя говорить только в отношении населения. Страховая культура должны сформироваться по обе стороны рынка. И пока страховщики не поднимут свою культуру на должный уровень глупо ждать этого от населения. А культура страховщика это не только юридическая точность в составлении договоров и правил страхования, виртуозность в актуарных расчетах, но и качественное обслуживание клиента на всех этапах.

Пока же на всех этапах страхования можно найти недостатки. Среди страховых агентов немало людей неспособных качественно донести до клиента суть тех или иных условий, многие из них работают как ходячие калькуляторы и могут лишь рассчитать тариф и заполнить полис. Штатные специалисты, андеррайтеры, актуарии и прочие не всегда имеют специальное образование или давно не повышали уровень своих знаний. Обучение и квалификационный рост персонала страховых компаний от топ-менеджеров до последнего агента - одно из необходимых условий качественного развития рынка и страховой культуры населения. Квалифицированный и правильно мотивированный персонал должен стать основой для создания клиентоориентированной стратегии страховщиков. В настоящее время клиентоориентированность является лишь декларируемым лозунгом.

Клиент купив обещание материальной поддержки в идее страхового полиса, столкнувшись с необходимостью получения выплаты, чувствует себя лицом, выпрашивающим или выбивающим деньги. В то время как он должен чувствовать себя важной и нужной персоной не только когда он платит страховой взнос, но и когда получает выплату.

Совершенствование государственного надзора за деятельностью страховых организаций, иных профессиональных участников страхования, осуществляющих страховую защиту, является важнейшим элементом развития и функционирования национальной системы страхования, а особенно повышение страховой культуры.

В целях создания единых принципов государственного страхового надзора на территории Российской Федерации необходимо распространить его на всю систему органов и организаций, деятельность которых связана с осуществлением различных форм страховой защиты имущественных интересов граждан, организаций и государства, - на страховые организации, иных профессиональных участников страхового рынка, медико-социальное страхование (обязательное медицинское страхование, государственное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний), негосударственное пенсионное обеспечение.

Деятельность профессиональных участников страхования, иных организаций, осуществляющих страховую защиту, без единого и постоянного государственного контроля не позволяет реально оценивать положение вещей в национальном страховании, предупреждать негативные явления, приводит к нарушению прав страхователей и застрахованных лиц, защита которых является одной из главных целей страхового надзора.

В этой связи контроль со стороны страхового надзора должен носить всеобщий, постоянный и последовательный характер, начиная с регистрации лица в качестве профессионального участника страхования, и заканчивая прекращением его деятельности. В сферу контроля должны также входить планы развития страхового бизнеса, анализ финансового положения учредителей (акционеров, участников, аффилированных лиц) и их долей в уставном капитале страховой организации, реорганизация и ликвидация страховых организаций, жесткий контроль за платежеспособностью и финансовой устойчивостью. Указанные положения в полной мере отвечают международному опыту и стандартам страхового надзора.

Орган государственного страхового надзора, включающий в себя единые функции контроля и надзора за страховым делом в целом в Российской Федерации, должен преобразоваться в самостоятельную федеральную структуру, действующую в рамках единого финансового контроля Министерства финансов Российской Федерации.

Для повышения прозрачности деятельности страховых организаций, развития конкурентоспособной среды должны вводиться требования о представлении и публикации бухгалтерской отчетности на основе международных стандартов. Раскрытие профессиональными участниками страхования информации о своей деятельности облегчит для страхователей и иных заинтересованных лиц понимание их финансового положения. Требуется также развитие системы мониторинга за финансовым состоянием страховщиков, расширение деятельности рейтинговых агентств.

Следует продолжить работу по приведению в соответствие с международными стандартами и практикой нормативной базы, регулирующей порядок формирования и размещения страховых резервов, оценку платежеспособности и финансовой устойчивости страховых организаций. Необходимо ввести требования по платежеспособности к группам страховых компаний на основе сводной (консолидированной) отчетности, представляемой ими в обязательном порядке в орган государственного страхового надзора.

В среднесрочной перспективе должно быть осуществлено:

- разработка системы страхового законодательства;
- кодификация страхового законодательства.

Создание системы страхового законодательства должно основываться на глубоком научном анализе действующего законодательства, практики его применения, международном опыте и стандартах.

Законодательные акты должны наиболее полно и на длительную перспективу развития страхового дела в России осуществлять регулирование страхования как целостной системы страховой защиты населения, организаций и предпринимателей, интересов государства и социально-экономических отношений в целом, что повлечет за собой быстрый рост страховой культуры.

В области создания информационных технологий для осуществления определенных мероприятий, направленных на повышение страховой культуры, является информирование населения через различные каналы передачи информации.

Страховые объединения располагают следующим информационным обеспечением: каналы передачи информации населению о страховых услугах через средства массовой информации (газеты, журналы, Интернет, статьи), издание государственными органами законов и актов о страховой деятельности, выпуск специализированного печатного издания о страховании, проведение профессиональными участниками страховых объединений просветительской работы среди населения, направленной на предоставление более полной и объективной информации о рынке страховых услуг, в том числе в части защиты прав потребителей страховых услуг.

В заключение сформулируем признаки цивилизованной страховой культуры, которой следует рассматривать как целевые ориентиры для формирования в отечественной практике.

Во-первых, лояльность к страховым отношениям как таковым, обусловленная осознанием потребности в страховой защите и доверием к финансовым институтам в целом и к страховщикам в частности.

Во-вторых, понимание сути страховых отношений и их конкретных особенностей, обусловленных спецификой конкретной страховой сделки (в том числе осознание принимаемых сторонами сделки рисков и обязанностей).

В-третьих, умение вступать в страховые отношения по мере необходимости, с учетом взвешенной оценки собственных экономических интересов (и наоборот – умение игнорировать страховые отношения при их несоответствии реальным личным интересам).

В-четвертых, немотивированное дополнительно стремление страхователя соблюдать принятые на себя контрактные обязательства, что исключает оппортунистическое поведение.

Очевидно, что формирование цивилизованной страховой культуры населения в отечественной практике является сложным и длительным процессом, ориентирующим на кропотливую работу как самих участников страхового рынка, так и органов государственного регулирования. Тем не менее, без данной институциональной единицы устойчивое развитие рынка страховых услуг и национальной экономики в целом

представляется невозможным. Основными направлениями этой работы является повышение финансовой грамотности населения, расширение доступа населения к финансовой информации, развитие страховой культуры страховщиков, стимулирование уровня доходов и жизни граждан, адекватное требованиям времени изменение законодательной базы.

Список литературы

1. Андреева А. Страховая пассивность // Реальный бизнес. 2010. URL: <http://www.real-business.ru/subpage.php?material=1256>.
2. Доклад о состоянии и развитии российского рынка страхования за 2008 год // Федеральная служба страхового надзора [официальный сайт]. 2009. URL: http://www.fssn.ru/www/site.nsf/web/doc_27052009161845.html.
3. Зубец А.Н. Страховой маркетинг в России. Практик. пособие. – М.: Центр экономики и маркетинга.
4. Кораблева А.Г. Место страхования в сфере финансовых услуг: препринт. – Волгоград: Издательство Волгоградского государственного университета, 2001.
5. Кремлянский А. О страховой культуре страховщиков // Страховое дело. – 1999. – № 2. 6. Кузина О.Е., Ибрагимов Д.Х. Доверие финансовым институтам: опыт эмпирического исследования // Мониторинг общественного мнения. – 2010.
7. Мазаева М.В. Экономическое поведение участников страхового рынка: социологический подход к изучению // Мониторинг общественного мнения. – 2011.
8. Одинцова М.И. Институциональная экономика..
9. Панков Ю.В. Страховая культура как экономическая категория [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://samlib.ru/p/pankow_j_w/dvquart2004.shtml.
10. Страхование и кризис // Мониторинг общественного мнения. – 2009.
11. Страховая культура растет, но не стала еще нормой жизни // Группа компаний «Стерх-Медиа» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sterhmedia.ru/obzhestvo/straxovaya-kultura.html>

Матвеева М.А.
Омский филиал Финуниверситета

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА

Аннотация. В данной статье рассматривается государственное регулирование страхового рынка зарубежом и в частности в Российской Федерации. Дано понятие страхового рынка, обязательные условия существования страхового рынка, приводятся причины сохранения существенной степени государственного вмешательства в страховую деятельность, выявлены главная цель регулирования страховой деятельности, этапы развития государственного регулирования в Российской Федерации, проблемы страхового рынка и его государственного регулирования, а также меры по совершенствованию и развитию законодательства Российской Федерации.

Ключевые слова: страховой рынок, мегарегулятор страхового рынка.

STATE REGULATION OF INSURANCE MARKET

Abstract. This article examines the state regulation of the insurance market abroad and particularly in the Russian Federation. The understanding of the insurance market, the mandatory conditions for the existence of the insurance market, the reason for preserving substantial degree of state intervention in the insurance business, identified the main purpose of the regulation of insurance activities, stages of development of state regulation in the Russian Federation, the problems of the insurance market and government regulation, as well as measures to improve and the development of the legislation of the Russian Federation.

Keywords: insurance market, mega-regulator of the insurance market.

Исследование проблем государственного регулирования страхового рынка является одной из актуальных проблем в теории и практике экономической науки. Рыночные преобразования в экономике Российской Федерации обусловили коренное изменение места и роли страхования в системе мер, обеспечивающих безопасность хозяйствующих субъектов, населения и государства в целом. Развитие отечественного страхового рынка стало одной из ключевых задач экономического реформирования страны. Ее решение способно во многом обеспечить непрерывность общественного воспроизводства.

Повышенная актуальность исследования указанной проблемы предопределяется также незавершенностью разработки теоретических и практических основ страховой деятельности вообще и выявления ее особенностей в нашей стране. Сегодня, несмотря на масштабный интерес, пока недостаточно комплексных научных исследований специфики государственного регулирования страхового рынка, особенностей функционирования федеральных и территориальных органов страхового надзора.

Страховой рынок – это система экономических отношений, возникающих по поводу купли-продажи специфического товара – «страховое покрытие» – в процессе удовлетворения общественных потребностей в страховой защите. Он формируется в условиях множественности страховщиков и страхователей и подразделяется по отраслям страхования, по масштабам (национальный, региональный, международный) и пр. [3, С. 29].

Исследуя специфику страхового рынка, необходимо указать на его элементный состав, который характеризуется: субъектами (участниками) рынка; взаимосвязями между субъектами (участниками рынка); товарами (объектом торговли на данном рынке); ценами на товары, устанавливаемыми на основании равновесия между спросом и предложением; нормативно-правовой базой, регулирующей деятельность на данном рынке; центрами торговли (основными рынками).

Обязательными условиями существования страхового рынка являются: наличие общественной потребности (спроса) на страховые услуги; присутствие страховщиков, способных удовлетворять эту потребность (формирование предложения).

К основным причинам сохранения существенной степени государственного вмешательства в страховую деятельность могут быть отнесены следующие [4, С. 32–32]: социальный характер страхования; неопределенность стоимости продукта; непрозрачность издержек; отрицательные последствия неплатежеспособности и (или) финансовой неустойчивости страховых компаний.

Главная цель регулирования страховой деятельности – это защита прав потребителей и содействие интересам общества. Одновременно выделяются и более конкретные цели регулирования, достижение которых в той или иной степени характерно для всех стран мирового хозяйства. К таковым обычно относят: контроль за платежеспособностью, обеспечение справедливости, доступности продукта и стабильности рынка, поддержку национальных страховых компаний, содействие экономическому развитию.

Анализ мировой практики показывает наличие существенной взаимозависимости между типом регулирования и структурой отдельных страховых рынков: монополистической, конкурентной и олигополистической. В соответствии со структурой страховых рынков (конкурентной, олигополистической, монополистической) складываются три основных типа государственного регулирования страховой деятельности: либеральная система регулирования, ограничение рыночных механизмов, государственное обеспечение страхования [2, С. 145–146].

Регулирование страховой деятельности оказывает непосредственное влияние на формирование структуры национального страхового рынка. При этом по соотношению уровня либерализации и регулирования страховые рынки разделены на пять основных классов: национализированные, национальные, защищенные, переходные и либеральные. Российская Федерация заметно отстает в процессе приведения регулирования страховой деятельности в соответствие с мировыми стандартами. По степени либерализации российский страховой рынок ближе всего к национальному типу.

За годы становления рыночных отношений в Российской Федерации страховая отрасль пережила разные этапы своего развития. Для создания мегарегулятора, на наш взгляд, выбрана модель реформы, которая проводится в настоящее время (2012–2013 гг.) в Великобритании. В 2012 г. в Великобритании был принят Закон о финансовых услугах, предусматривающий упразднение действовавшего финансового регулятора и создание в структуре Банка Англии новых структур, таких как: Управление пруденциального регулирования; Служба (Управление) финансового поведения.

Проект российского закона о мегарегуляторе во многом повторяет британскую конструкцию финансового мегарегулятора [5, С. 11–12]. Для того чтобы осуществить прорыв в развитии российский страховой рынок должен расширяться от рынка размером в 665 млрд руб. (23 млрд долл. США) и уровнем проникновения страхования в 1,22% от ВВП (без учета обязательного медицинского страхования) к рынку с уровнем проникновения в 4–5% от ВВП в 2020 г. [7].

Если подходить к проблеме создания мегарегулятора в Российской Федерации с сущностных, экономических, а не организационных, политических или иных соображений, то вряд ли российский финансовый рынок нуждается в мегарегулировании, вернее, созрел и готов для него. Степень интегрированности секторов финансового рынка, универсализации финансовых институтов, встроенности в международную финансовую практику, «перекрестности» предложений финансовых продуктов между банковскими и небанковскими финансовыми посредниками, уровень секьюритизации финансовых инструментов пока не свидетельствуют о единстве рынка как комплексного, общего объекта мегарегулирования.

Правомерно утверждать, что страховщики думают о содержательном развитии классического страхования, а не об инвестиционной составляющей своей деятельности, которая до сих пор находится на низком уровне. Необходимо адекватное стимулирующее регулирование сегмента страхования жизни, который нельзя развить без усилий сверху, деятельности страховых посредников – института страховых агентов и брокеров. Государственный регулятор, по убеждению страховщиков, призван обеспечить, прежде всего, повышение прозрачности и предсказуемости как надзорного органа, так и субъектов рынка (45% респондентов) [6, С. 25– 29].

В течение последнего десятилетия в Российской Федерации было создано много форм страхования, среди которых заметное развитие получили негосударственные страховые организации, были сформированы

основы страхового надзора и законодательства. Но вместе с тем страховой рынок, как и любой другой рынок, имеет ряд определенных проблем.

Основными проблемами страхового рынка и его государственного регулирования являются следующие [1, С. 35]:

1. Имеет место низкая степень защищенности по основным рискам, как в экономической, так и в социальной сфере. Незащищенность по основным группам рисков влечет за собой значительные бюджетные затраты по ликвидации последствий стихийных бедствий, катастроф, по оказанию социальной поддержки гражданам, ухудшает инвестиционный климат и общие условия экономической деятельности.

2. Капитализация российского страхового рынка находится на крайне низком уровне. Это является одним из главных препятствий для повышения емкости рынка и причиной оттока значительных финансовых средств за рубеж по каналам перестрахования.

3. Долгосрочное страхование жизни ничтожно мало. Существующие правовые рамки проведения страхования не обеспечивают остаточных стимулов для того, чтобы расширять масштабы долгосрочного страхования жизни, а низкое доверие населения к отечественным финансовым институтам не позволяет рассчитывать на скорое расширение емкости этого рынка.

4. Несовершенство страхового рынка приводит к возникновению трудностей в работе страховщика. У потенциальных страхователей зачастую отсутствуют стимулы страхования своих интересов.

5. Увеличение собственных средств и страховых резервов страховщиков сдерживается недостаточным развитием страховых операций, что, в свою очередь, зависит не только от общего состояния экономики, но и от совершенствования законодательства в части упорядочения обязательных видов страхования, развития долгосрочного страхования, пенсионного и взаимного страхования, налогообложения.

6. Отсутствует комплексная система страхования. Незначительная роль страхования в экономике и социальной сфере не позволяет в полной мере реализовать потенциал страхования, как фактора социально-экономической стабильности общества и источника долгосрочных инвестиций в реальный сектор экономики.

7. Неправомерная практическая реализация страховой деятельности.

8. Крайне мало научных разработок по проблемам развития страховых рынков на региональном уровне, не отработан механизм взаимодействия органов исполнительной власти в регионе и страховых компаний, действующих на его территории.

Изучение практики государственного регулирования страхования в современной России показывает, что деятельность государства в этой сфере носит незавершенный характер. По большинству направлений рынок страхования вообще не регулируется, прежде всего, из-за несовершенства российского законодательства. Это обстоятельство является тормозом для цивилизованного развития рынка, вносит в него элементы дезорганизации и фактически выполняет роль несознательного разрушителя зарождающейся рыночной структуры. Функции страхования постепенно переходят в теневой бизнес, деятельность которых подвержена государственному воздействию в незначительной степени.

Мы полагаем, что государственное регулирование страхового рынка должно строиться на основе четкого понимания того, что страхование (в первую очередь, жизни и пенсионное) является одним из ключевых инструментов формирования долгосрочных, наиболее важных для развития всякой экономики инвестиционных ресурсов.

Для того, чтобы решить имеющиеся проблемы, в настоящее время необходимо больше уделять внимания государственному воздействию по развитию страховой деятельности в России, активизировать научно обоснованную государственную политику в области страхования, внедрять стимулирующую функцию, которая улучшит работу производительных сил страхового бизнеса и укрепит доверие потребителей к страховым организациям [4, С. 14–15].

Только в постоянном взаимодействии самостоятельного, наделенного необходимыми полномочиями, обладающего соответствующими организационными возможностями и активно функционирующего государственного органа по управлению страховым рынком с саморегулируемыми организациями, объединяющими профессиональных участников страхового рынка, и союзами потребителей может сформироваться по-настоящему живой и развивающийся организм российского страхования.

Для решения задач развития страхового в первоочередном порядке необходимо разработать и осуществить меры по совершенствованию и развитию законодательства, регулирующего страхование, и в частности обеспечить: создание правовых основ деятельности обществ взаимного страхования; совершенствование законодательства о налогах и сборах; установление основ обязательного страхования, а также определение их приоритетных видов; совершенствование осуществления государственного надзора за страховой деятельностью на территории Российской Федерации [8, С. 25-27].

Решение указанных задач позволит продолжить работу по дальнейшей модификации основ законодательного регулирования страхования, которое должно отвечать возрастающему уровню развития страхового дела, и потребует в среднесрочной перспективе осуществления кодификации законодательства в области страхования. Совершенствование системы законодательства в области страхования должно основываться на глубоком научном анализе законодательства Российской Федерации и практики его применения, международном опыте и стандартах.

Необходимо проведение комплекса мер, направленных на корректировку системы страхования в разрезе осуществляемых видов страховой деятельности. При этом важно ориентироваться на международные стандарты классификации по видам страхования. Опыт государств с развитой рыночной экономикой показывает, что механизм страхования весьма эффективен для превращения сбережений населения в инвестиционный ресурс. Для этого необходимо создание предпосылок для превращения страховых компаний в крупных институциональных инвесторов. Направленность усилий на реализацию выше изложенных мероприятий повысит эффективность государственного регулирования рынка страхового рынка.

Список литературы:

1. Бирючев О.И., Страхование: пути развития // Финансы. 2011. №12. С. 33–39;
2. Кузнецова Н.П., Меркурьева И.С. Международный опыт регулирования страховой деятельности // Вестник СПбГУ. Сер. 5. 2006. № 2. С. 138–150;
3. Насырова Г.А. Регулирование в целях защиты национального страхового рынка в условиях интеграции // Вестник финансового университета. 2011. № 5. С. 29–38;
4. Сплетуков, Ю.А. Место и роль государства в организации страхования в современных условиях // Финансы. 2010. № 9. С. 14–19.
5. Хоминич И.П. Страховой рынок России в условиях реформы финансового регулятора // Финансы, деньги, инвестиции. 2013. № 2. С. 31–35.
6. Хоминич И.П. О создании мегарегулятора российского финансового рынка // Финансы, Деньги, Инвестиции. 2011. № 1. С. 11–13.
7. Юргенс И. О проблеме регулирования страхования в России // Страховое дело. 2000. № 9. С. 24–30.
8. Стратегия развития рынка страхования на период до 2020 года (проект). <http://www.ins-union.ru>.

Монгуш С.Р.
Омский филиал
Финиуниверситета

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РФ

Аннотация. Проблема развития и совершенствования государственного финансового контроля в условиях формирования рыночных отношений приобрела сегодня для российского государства одно из важнейших значений. В последнее время предпринимаются меры, направленные на повышение роли государства в регулировании экономических отношений, создании современного рынка товаров, работ и услуг.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, государственные органы финансового контроля.

PROBLEMS OF THE STATE FINANCIAL CONTROL IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. The problem of development and improvement of the state financial control in the conditions of formation of the market relations got today for the Russian state one of the major values. In the last time the measures directed on increase of a role of the state in regulation of the economic relations, creation of a modern commodity market, works and services are undertaken.

Keywords: state financial control, government bodies of financial control.

Государственный финансовый контроль служит одной из главных предпосылок качественного преобразования процесса управления экономикой в целом, ее развития и стабилизации. Финансовый контроль должен быть направлен на обеспечение развития общественного и частного производства, ускорение темпов модернизации промышленности, развитие научно-технического прогресса, повышение качества и объемов выпускаемой продукции, выполняемых работ и оказываемых услуг.

Финансовый контроль является составной частью единого механизма государственного контроля, без осуществления которого невозможно нормальное функционирование экономики и финансовой системы. Государственный финансовый контроль осуществляется на всех стадиях финансовой деятельности, то есть в процессе собирания, распределения (перераспределения) и использования фондов денежных средств. Он направлен на проверку соблюдения финансового законодательства, своевременности и полноты мобилизации государственных ресурсов, законности доходов и расходов всех звеньев государственной финансовой системы, соблюдения правил учета и отчетности, выполнения обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами, а также под держания правопорядка в сфере финансов в целом [2].

В первую очередь, обращает на себя внимание то, что в России до сих пор не создана четкая иерархическая структура органов финансового контроля, не образована построенная на принципе федерализма их единая система, не установлены механизмы взаимодействия между ее элементами, а также существуют пробелы в определении компетенции государственных органов финансового контроля. Например, в

Конституции РФ есть лишь упоминание о Счетной палате (п. 5 ст. 101) как высшем органе парламентского финансового контроля и ничего не сказано о контрольных полномочиях органов исполнительной власти. В настоящее время из всех многочисленных органов государственного финансового контроля только Счетная палата РФ осуществляет контроль на основе Федерального закона «О Счетной палате РФ» [1].

Проблема развития и совершенствования государственного финансового контроля в условиях формирования рыночных отношений приобрела сегодня для российского государства одно из важнейших значений.

В последнее время предпринимаются меры, направленные на повышение роли государства в регулировании экономических отношений, создании современного рынка товаров, работ и услуг и его социальной направленности, построении системы государственного контроля за полной и своевременной уплатой налогов, сборов, пошлин, формирования и исполнения реального государственного бюджета для создания в целом условий устойчивого развития экономики, ее финансово-кредитной сферы.

В целом, для повышения роли государства в регулировании рыночной экономики необходимо скорейшее решение вопросов и реальные действия, связанные с реформированием и развитием системы государственного финансового контроля, к числу которых можно отнести следующие направления:

- Основные положения (как минимум, статус и компетенция основных органов, их система) должны быть закреплены в специальном федеральном законе.
- Разработка и принятие стандартов государственного финансового контроля - это установление норм, правил и характеристик, справедливых для всех участников контрольной деятельности.
- Необходимо создание Совета по координации контрольной деятельности при Президенте РФ.
- Установление уголовной и административной ответственности за коррупцию, нецелевое использование государственных средств, путем внесения соответствующих поправок в Бюджетный кодекс РФ и Федеральный закон «О Счетной палате РФ».
- Принятие мер к фактическому осуществлению предварительного и текущего государственного финансового контроля.
- Необходимо создание общегосударственной системы учета результатов деятельности органов государственного финансового контроля.
- Законодательно урегулирование взаимоотношений органов государственного финансового контроля и правоохранительных органов как в части координации деятельности по совместным проверкам, так в части передачи информации для своевременного реагирования по допущенным нарушениям.
- Создание общей информационной базы учета правонарушений и преступлений в сфере экономической деятельности для всех государственных органов финансового контроля.
- Принятие мер к улучшению социальных условий жизни сотрудников контрольных органов.
- Формирование современной системы подготовки и переподготовки кадров для государственного контрольного аппарата, периодическую аттестацию и ротацию сотрудников госфинконтроля.
- Разработка научно-методической основы комплексной оценки социально-экономической эффективности системы государственного финансового контроля на основе показателей результативности, действенности и экономичности [3].

Проблема правовой неурегулированности государственного финансового контроля высвечивает ряд причин, ее обуславливающих: нечеткость формулировок, ведущая к неправильному толкованию правовых норм; несогласованность нормативно-правовых актов; отсутствие актов, принятие которых диктуется практикой. Для примера можно отметить, что ни в одном нормативно-правовом акте не закреплено даже определение самого понятия государственного финансового контроля.

Необходима качественная переработка действующих правовых норм в сфере регулирования финансового контроля, устранение несогласованностей и противоречий правового регулирования системы органов государственного финансового контроля, восполнение пробелов и отмена устаревших норм.

Сегодня одним из проблемных вопросов осуществления финансового контроля является оценка его эффективности. Эффективность контроля - это соотношение достигнутого конкретного результата (возмещенного ущерба) к затратам на его проведение. Эффективность финансового контроля зависит от его результативности, действенности и экономичности.

Список литературы:

1. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013-2015 годах [<http://news.kremlin.ru/acts/15786>].
2. Овсянников Л.Н. Природа финансового контроля. – Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал 2012, № 3.
3. Региональный финансовый контроль в современной России: Монография / Е.Н. Кондрат. – М.: Юстицинформ, 2011.

СТРАХОВАНИЕ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ В РФ – ТЕКУЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В современных условиях система страхования вкладов имеет большую и важную роль в обеспечении устойчивости банковского сектора, а также способствует увеличению доверия населения к его деятельности. В Российской Федерации существует данная система, с присущими ей особенностями и проблемами развития.

Ключевые слова: Агентство страхования вкладов, система страхования банковских вкладов, возмещение, вкладчик.

DEPOSIT INSURANCE IN RUSSIA - CURRENT SITUATION, PROBLEMS AND TRENDS OF DEVELOPMENT

Abstract. In modern conditions of the deposit insurance system has a large and important role in ensuring the stability of the banking sector, as well as helps to increase public confidence in its work. The Russian Federation has this system, with its inherent features and developmental problems.

Keywords: Deposit Insurance Agency, the system of deposit insurance, compensation, depositor.

В настоящее время сбережения населения являются одним из важных источников финансирования инвестиций государства. Ежегодно происходит увеличение объема средств населения в банках. К примеру, по итогам 2013 г. общий объем вкладов в РФ составил 16 957,5 млрд. руб., что выше аналогичного показателя 2012 г. на 2 714,8 млрд.руб. [2]. Причинами подобного усиления сберегательной активности являются следующие: положительные ставки по вкладам, перекрывающие уровень инфляции на 1-3%, курсовая переоценка валютных вкладов, кризис на Кипре, в результате чего последовал возврат средств россиян из банков Кипра, требование хранения средств государственных служащих только в РФ. Таким образом, вследствие прироста объема сбережений населения необходимо развивать систему страхования банковских вкладов, чтобы данная тенденция сохранилась. Более того, как известно, защита финансовых интересов граждан является одной из важных социальных задач государства, поэтому в настоящее время в более чем 100 странах мира действуют системы страхования вкладов.

Что касается Российской Федерации, то 23.12.2003 г. был подписан закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Данный закон по своему статусу является обязательным, по которому каждый банк должен вступить в обязательную систему страхования вкладов. Если Банк России объявляет отказ во вступлении, то данный банк не может привлекать денежные средства и вести счета физических лиц, что приведет к первоначальному этапу отзыва лицензии на право осуществления банковской деятельности [1].

В январе 2004 г. была создана специальная государственная корпорация – Агентство по страхованию вкладов (АСВ). Ее главной целью непосредственно является защита депозитов населения, размещаемых на счетах в банках на территории РФ. Также Агентство исполняет роль «ликвидатора» несостоятельных кредитных организаций, производит финансовое оздоровление банков и осуществляет их отбор для включения их в систему страхования вкладов (ССВ). Любой банк может стать участником системы страхования вкладов, если он осуществляет свою деятельность согласно законодательству Российской Федерации, выполняет обязательные нормативы, установленные Банком России, его финансовая устойчивость признается достаточной; а также, если он имеет достоверный учет и отчетность. В настоящее время под защитой ССВ находятся вкладчики 871 (данные на 4 апреля 2014 г.) банка - участника системы [3]. Стоит заметить, что количество банков-участников ССВ постоянно меняется, вследствие того, что существуют довольно жесткие условия отбора. Это позволяет допустить в ССВ более сильные, устойчивые банки, благодаря чему банковский сектор становится более устойчивым.

ССВ в Российской Федерации устроена следующим образом. Страховым случаем в системе страхования вкладов являются обстоятельства, при наступлении которых у вкладчика возникает право требования на возмещение по вкладам. Такими обстоятельствами являются конкретные действия Банка России, а именно: отзыв у банка лицензии Банка России на осуществление банковских операций, а также введение Банком России в соответствии с законодательством РФ моратория на удовлетворении требований кредиторов банка. Если наступает страховой случай, вкладчику в короткие сроки выплачивается денежное возмещение, причем для его получения не требуется заключения какого-либо определенного договора страхования - оно осуществляется в силу закона. Агентство по страхованию вкладов, возвращает вместо банка вкладчику сумму его сбережений, занимает его место в очереди кредиторов, и в дальнейшем вопросы по поводу возврата задолженности решает самостоятельно непосредственно с банком. Таким образом, получается, что сам вкладчик не является непосредственным участником страхования собственного вклада. Банк, в котором ведется счет является страхователем, Агентство по страхованию вкладов является страховщиком, сам вкладчик

является лишь выгодоприобретателем, что можно расценить как минус российской системы страхования банков.

В ч.2 ст.5 Закона о страховании вкладов содержится перечень денежных средств, которые не подлежат страхованию[1]. Согласно закону не страхуются: средства на счетах физических лиц-предпринимателей без образования юридического лица (ИП), если счета открыты в связи с профессиональной деятельностью (для страховых случаев, наступивших до 01.01.2014 г.); средства на счетах адвокатов и нотариусов, если счета открыты в связи с профессиональной деятельностью; вклады на предъявителя; средства, переданных банкам в доверительное управление; вклады в зарубежных филиалах российских банков; электронные денежные средства. Согласно данным ограничениям, можно заметить, что ССВ защищает от потери средств большей части только физических лиц. Интересы же юридических лиц этим законом практически не защищены, что расценивается отрицательно. Однако в данном направлении заметно развитие, а именно 28.12.2013 был подписан закон № 410-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах» и отдельные законодательные акты Российской Федерации», по которому с 1 января 2014 г. действие ССВ распространено на физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица [4]. В дальнейшем также планируется расширить круг объектов страхования, что несомненно повлияет на интерес населения и повысит доверие к банковской деятельности.

Что касается размеров страхового возмещения, то в настоящее время в соответствии с законом о страховании вкладов страховое возмещение выплачивается вкладчику в размере 100% суммы вкладов в банке, но не более 700 тысяч рублей. Если вкладчик имел валютный вклад, то размер возмещения пересчитывается по курсу ЦБ РФ на дату наступления страхового случая. Если банк, в отношении которого наступил страховой случай, выступал по отношению к вкладчику также в качестве кредитора, то размер возмещения по вкладам определяется исходя из разницы между суммой обязательств банка перед вкладчиком и суммой встречных требований данного банка к вкладчику, возникших до дня наступления страхового случая. Более того если вкладчик хранил свои деньги на нескольких счетах в одном и том же банке, в отношении которого наступил страховой случай, то сумма компенсации не должна превысить 700 тысяч рублей. Но если вкладчик имеет вклады в разных банках, то в каждом из них компенсация составляет максимальный предел. Валютой страхового возмещения являются рубли. Вкладчик предоставляет заявление и документ, удостоверяющий личность, после этого в течении 3 дней, но не раньше, чем через 14 дней после наступления страхового случая, выплачивается страховое возмещение.

В 2013 году система обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации испытала повышенную нагрузку, связанную с выводом с рынка группы финансово неустойчивых банков, а также банков, участвовавших в незаконных финансовых операциях. За год у банков-участников ССВ было отозвано 27 лицензий (в 2012 году – 14). При этом объем страховых выплат, по сравнению с предыдущим годом, увеличился в 7,4 раза (с 14,3 до 103,9 млрд. руб.) [2].

Самые большие расходы фонда обязательного страхования вкладов были связаны с пятью крупными банкротствами: КБ «Мастер-Банк» (ОАО), АКБ «Инвестбанк» (ОАО), «Банк проектного финансирования» АБ (ЗАО) (все три – г. Москва), ОАО «АБ «Пушкино» (г. Пушкино, Московская область), «Смоленский Банк» (ОАО) (г. Смоленск), по которым совокупный размер страховой ответственности составил 103,4 млрд. руб. Подобные значительные выплаты отразились на динамике средств фонда. За год его объем снизился на 62,5 млрд. руб. и на 01.01.2014 составил 140 млрд. руб. (рис.1).

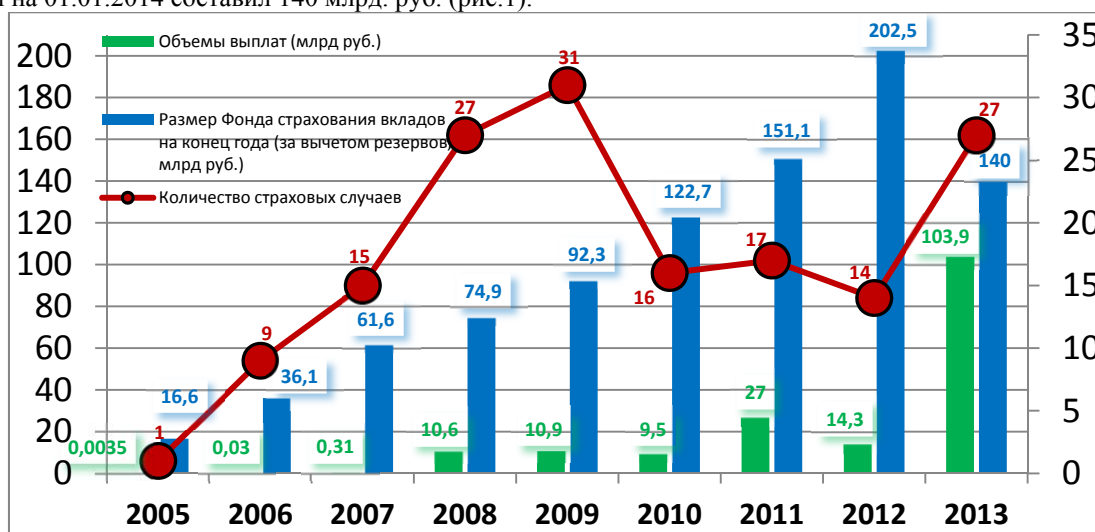


Рис.1. Количество страховых случаев, объем выплат и остаток средств фонда (2005-2013 гг.)

Тем не менее, как уже было сказано ранее, объем вкладов физических лиц в 2013 г., то есть система страхования вкладов оказала стабилизирующее влияние на рынок вкладов, несмотря на период отзыва банковских лицензий в конце 2013 года.

Также стоит обратить внимание на динамику различных групп вкладов населения (рис. 2).

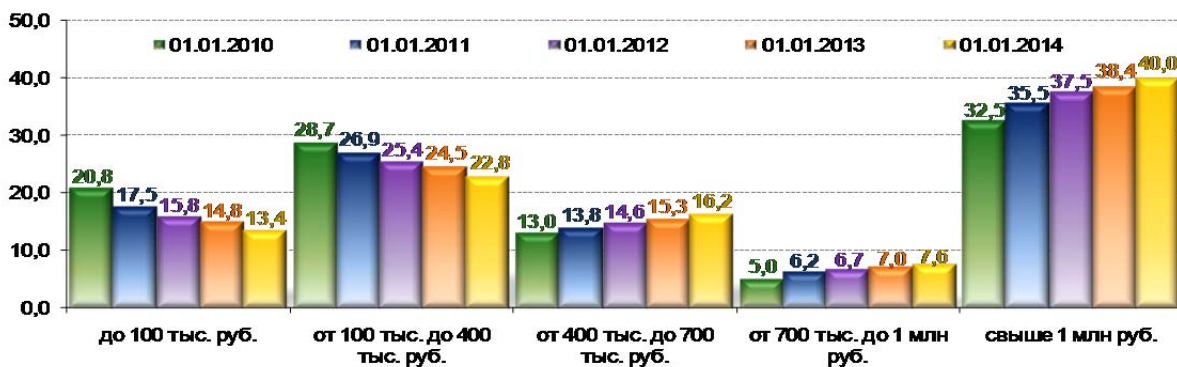


Рис. 2. Структура депозитов в зависимости от размера вкладов (%)

По итогам 2013 г. наибольшую долю депозитов в банках РФ составляют вклады свыше 1 млн. руб. (40%), наименьшую популярность имеют депозиты от 700 до 1 млн.руб. (7,6%). Вклады от 100 до 400 тыс. имеют долю 22,8%, от 400 до 700 тыс. руб. – 16,2%, до 100 тыс. руб. – 13,4%. По динамике заметно увеличение интереса к вкладам свыше 1 млн. руб. из года в год. Следовательно, в настоящее время практически 50% вкладов населения имеют размеры свыше страхового возмещения, что означает возможные потери средств вкладчиков при наступлении страхового случая. В подобной ситуации возникает вопрос, почему же не увеличивается предельный размер страхового возмещения в связи с видимой необходимостью.

Как известно, с момента функционирования ССВ, предельная сумма возмещения изменялась несколько раз. Первоначально, в 2003 г., она составляла 100 тыс. руб., в 2006 г. – 190 тыс. руб., в 2007 г. – 400 тыс. руб. С 1 октября 2008 г. и по настоящее время предельный размер составляет 700 тыс. рублей. Уже несколько раз Правительству предлагалось повысить размер возмещения до 1 млн. рублей, но тем не менее предложения отклонялись. Хотя если смотреть объективно, то последнее увеличение было произведено в 2008 году, в период мирового экономического кризиса и на сегодняшний день явно не отвечает текущим реалиям. За прошедшее время экономика, рынок, доходы населения выросли и увеличение суммы возмещения повлияло бы положительно на повышение сберегательной активности жителей. Кроме того, сейчас многие вкладчики прибегают к «дроблению» своих вкладов по нескольким банкам, либо открывают вклады на своих родственниках, чтобы не хранить в одном банке сумму свыше страхового возмещения. Таким образом, увеличение предельной суммы возмещения позволит этого избежать, повысит доверие население к банковской деятельности и деятельности государства. Но в данном повышении есть и обратная сторона. В связи с небольшим объемом средств Агентства по страхованию вкладов, может потребоваться дополнительное подкрепление его фонда за счет увеличения отчислений банков-участников системы страхования вкладов. А это, в свою очередь, приведет к снижению банками процентной ставки по вкладам для всех клиентов, что расценивается не совсем положительно.

На сегодняшний момент в Государственную Думу уже был внесен законопроект по поводу увеличения максимального размера страхового возмещения до 1 млн. руб. и одобрен в первом чтении. Разрабатывается новая схема возмещения сумм, но даже на таком переходном этапе можно сказать, что данный шаг со стороны государства будет расценен положительно вкладчиками.

Что касается возможных изменений в систему страхования вкладов в РФ, то по мере развития государства и банковской системы размер суммы страхования может быть увеличен до 100% вне зависимости от величины внесенных денежных средств вкладчиком. Также постепенно можно увеличить круг субъектов, чьи вклады могут подлежать обязательному страхованию.

Тем не менее, функционирующая на сегодняшний день обязательная система страхования банковских вкладов, является достаточно хорошим и эффективным инструментом для привлечения сбережений населения. В дальнейшем рекомендуется уделять большое внимание развитию данной системы для достижения устойчивости банковского сектора и снижения различных экономических рисков.

Список литературы:

1. Федеральный закон № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» от 23.12.2003 г.
2. Отчёт государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» за 2013 год
3. Агентство по страхованию вкладов <http://www.asv.org.ru/>
4. Федеральный закон № 410-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 28.12.2013 г.

АДМИНИСТРАТИВНЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ В ОБЛАСТИ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА

Аннотация. Государство вынуждено принимать адекватные меры для пресечения правонарушений, восстановления нарушенных прав и создания условий, в которых правонарушитель действовал бы в рамках законности, так как не все участники внешнеэкономической деятельности законопослушны. Такой наиболее действенной мерой является административная ответственность.

Ключевые слова. Административная ответственность и товар.

ADMINISTRATIVE VIOLATIONS IN THE AREA OF CUSTOMS

Abstract. State is obliged to take adequate measures to prevent offenses, redress and create conditions in which the offender would have acted within the law, as not all participants of foreign trade activities of law-abiding. This is the most effective measure administrative responsibility.

Keywords. Administrative responsibility and goods.

В последние годы произошли существенные перемены в экономике России. Значительно расширились экономические связи страны. С отменой государственной монополии появилась возможность у хозяйствующих субъектов участвовать во внешнеэкономической деятельности. Ежедневно через таможенную границу РФ перевозится огромное количество товаров и транспортных средств, перемещаемых юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, а также физическими лицами для нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Такая активная деятельность, в том числе несоблюдение участниками внешнеэкономической деятельности норм законодательства, приводит к росту административных правонарушений в сфере таможенного дела. Государство вынуждено принимать адекватные меры для пресечения правонарушений, восстановления нарушенных прав и создания условий, в которых правонарушитель действовал бы в рамках законности, так как не все участники внешнеэкономической деятельности законопослушны. Такой наиболее действенной мерой является административная ответственность.

В связи с этим возрастает роль таможенных органов, которые непосредственно выявляют правонарушения в сфере таможенного законодательства. Участвуя в государственном регулировании внешнеторговой деятельности и осуществляя фискальную функцию, таможенная служба регулярно пополняет государственный бюджет и тем самым способствует подъему экономики страны и повышению благосостояния населения.

Таможенный кодекс ТС года не регламентирует ответственность за нарушение таможенных правил – это задача административного законодательства, и в настоящее время в главе 16 КоАП РФ содержатся нормы, определяющие виды нарушений таможенных правил (предусматривается 24 состава) и налагаемые наказания. [1, с. 78]

Нормы главы 16 Кодекса РФ об административных правонарушениях направлены на обеспечение экономических интересов государства, дисциплинирует участников внешнеэкономической деятельности в части соблюдения таможенных правил, вместе с тем еще не достаточно полно урегулированы вопросы привлечения к административной ответственности за нарушения таможенных правил.

Исходя из содержания составов, предусматриваемых действующим административным законодательством, представляется правомерным классифицировать их на две группы. Первую составляют правонарушения, посягающие на установленный порядок осуществления различных аспектов таможенной деятельности:

- 1) незаконное перемещение товаров и (или) транспортных средств через таможенную границу РФ (статья 16.1 КоАП РФ);
- 2) недекларирование, либо недостоверное декларирование товаров и (или) транспортных средств (статья 16.2 КоАП РФ);
- 3) несоблюдение запретов и (или) ограничений на ввоз товаров на таможенную территорию РФ и (или) вывоз товаров с таможенной территории РФ (статья 16.3 КоАП РФ);
- 4) недекларирование, либо недостоверное декларирование физическими лицами иностранной валюты или валюты РФ (статья 16.4 КоАП РФ);
- 5) нарушение режима зоны таможенного контроля (статья 16.5 КоАП РФ);
- 6) непринятие мер в случае аварии или действия непреодолимой силы (статья 16.6 КоАП РФ);
- 7) представление недействительных документов при таможенном оформлении (статья 16.7 КоАП РФ);
- 8) причаливание к находящимся под таможенным контролем судну или другим плавучим средствам (статья 16.8 КоАП РФ);

- 9) недоставка, выдача (передача) без разрешения таможенного органа либо утрата товаров, транспортных средств или документов на них (статья 16.9 КоАП РФ);
- 10) несоблюдение порядка внутреннего таможенного транзита или таможенного режима международного таможенного транзита (статья 16.10 КоАП РФ);
- 11) уничтожение, повреждение, утрата либо изменение средств идентификации (статья 16.11 КоАП РФ);
- 12) несоблюдение сроков подачи таможенной декларации или представления документов и сведений (статья 16.12 КоАП РФ);
- 13) проведение грузовых и (или) иных операций без разрешения таможенного органа (статья 16.13 КоАП РФ);
- 14) нарушение порядка помещения товаров на хранение, порядка их хранения или порядка проведения с ними операций (статья 16.14 КоАП РФ);
- 15) непредставление в таможенный орган отчетности (статья 16.15 КоАП РФ);
- 16) нарушение сроков временного хранения товаров (статья 16.16 КоАП РФ);
- 17) представление недействительных документов для выпуска товаров до подачи таможенной декларации (статья 16.17 КоАП РФ);
- 18) невывоз либо неосуществление обратного ввоза товаров и (или) транспортных средств физическими лицами (статья 16.18 КоАП РФ);
- 19) несоблюдение таможенной процедуры (статья 16.19 КоАП РФ);
- 20) незаконное пользование либо распоряжение условно выпущенными или арестованными товарами (статья 16.20 КоАП РФ);
- 21) Незаконное пользование товарами, их приобретение, хранение либо транспортировка (статья 16.21 КоАП РФ);
- 22) нарушение сроков уплаты таможенных платежей (статья 16.22 КоАП РФ);
- 23) незаконное осуществление деятельности в области таможенного дела (статья 16.23 КоАП РФ);
- 24) незаконные операции с временно ввезёнными транспортными средствами (статья 16.24 КоАП РФ). [2, С. 45]

Вторую самостоятельную группу образуют правонарушения, посягающие на нормальную деятельность таможенных органов. К числу таких правонарушений относятся:

- 1) неповиновение законному распоряжению должностного лица органа, осуществляющего государственный надзор (контроль) (статья 19.4 КоАП РФ);
- 2) непредставление сведений (информации) (статья 19.7 КоАП РФ);
- 3) несоблюдение сроков подачи таможенной декларации или представления документов и сведений (статья 16.12 КоАП РФ);
- 4) непредставление в таможенный орган отчетности (статья 16.15 КоАП РФ);
- 5) нарушение сроков уплаты таможенных платежей (статья 16.22 КоАП РФ). [3, С.103]

Таким образом, Таможенный кодекс ТС построен на принципиально иных основах, которые используют наиболее развитые страны, работающие в условиях огромных объемов внешней торговли. Он не только принят в соответствии с Киотской конвенцией, но и получил одобрение Всемирной торговой организации (далее ВТО) как нормативный акт, полностью соответствующий требованиям международного права.

На основании вышеизложенного хотелось бы отметить, что принятый Таможенный кодекс ТС, а также КоАП РФ, не смогли устранить все пробелы в законодательстве. Изменения, вносимые в таможенное законодательство направлены на устранение противоречий с действующими нормами Налогового кодекса РФ, а также приводят ТК ТС в соответствие с Международной конвенцией об упрощении и гармонизации таможенных процедур (Киотской конвенцией 1973 года).

Зачастую ошибочно к малозначительности относят основания, которые следовало бы скорее отнести к обстоятельствам, смягчающим административную ответственность, КоАП РФ не дает определения малозначительному административному правонарушению, что немало вызывает трудностей на практике.

Список литературы:

1. Таможенное право: Учебник / Под ред. М.М. Рассолова. - 3-е изд., перераб. и доп. - М., 2011. - 391 с.
2. Зубач А.В. Институты административного и таможенного права, регулирующие деятельность таможенных органов: учебник / Зубач А.В., Ронжина Н.А., Терентьев Р.В. – СПб.: Троицкий мост, 2012. – 212 с.
3. Дмитриев Ю.А. Административное право: Учебник для юридических вузов / Ю.А. Дмитриев, А.А. Евтева, С.М. Петров. - М., 2010. – 288 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ

Аннотация. Страховой рынок России находится в стадии динамичного развития. Для того, чтобы люди были более заинтересованы в страховании жизни, государству необходимо решить ряд проблем.

Ключевые слова: перспективы развития страхования жизни в России.

PROSPECTS OF LIFE INSURANCE IN RUSSIA

Abstract. Russian insurance market is in a stage of dynamic development. To ensure that people were more interested in life insurance, the government needs to solve a number of problems.

Keywords: prospects for development of life insurance in Russia.

Страховой рынок России развивается с каждым годом все быстрее и быстрее. Однако, как и в любой другой отрасли существуют свои проблемы. Развитие страхования жизни чрезвычайно актуально для современной России, однако этот процесс тормозится наличием многих ограничительных факторов.

Основная проблема для любого страховщика — экономическая ситуация в стране, поскольку при отсутствии стабильности появляется недоверие к долгосрочным договорам страхования. В этом виноваты не столько сами страховщики, сколько финансово-сберегательная система в целом, т.к. накопление требует четкой экономической политики, уверенности в завтрашнем дне, стабильного финансового состояния. Кроме того, для добровольного страхования жизни (далее — ДСЖ) не хватает достаточного количества развитых инвестиционных институтов и, конечно, налоговых льгот, существующих во многих других странах. За рубежом, если речь идет о ДСЖ, предусмотрены налоговые льготы и для физических лиц, заключающих ДСЖ индивидуально, и для тех, кто заключает их за счет средств работодателя. Эту проблему можно решить за счет развития системы инвестиционных институтов России, которая сейчас расширяется. Населением уже востребованы не только услуги банка, но и рынок ценных бумаг, инвестиционные и негосударственные пенсионные фонды. Должно пройти время, чтобы у населения повысилась страховая культура. Что касается налоговых льгот, инициативные группы страховщиков пытались привлечь внимание к этой проблеме, чтобы решить ее в законодательном порядке. Но этого не получилось. Существующие макроэкономические параметры и тенденции дают основания для следующего вывода. Даже если предположить, что мы сняли все вопросы с законодательным обеспечением процесса развития долгосрочного накопительного страхования и пенсионного страхования, решающего сдвига и впечатляющего ускорения в страховании жизни все равно ожидать невозможно. Это необходимо сказать еще и в связи с тем, что в нашем профессиональном сообществе стойко бытует представление о том, что единственное, чего не хватает страховой отрасли, так это ударно принятых законодательных актов или таких законов, которые принуждали бы людей страховать. Кроме того, банки сейчас, как правило, не заключают долгосрочные договоры, а при страховании жизни ограничений по срокам нет (договор может быть заключен даже пожизненно). Еще одно преимущество заключается в том, что при открытии вклада в банке обычно сразу вносится солидная сумма, которая потом увеличивается за счет процентов. А в ДСЖ взносы можно уплачивать в течение всего срока действия договора страхования частями (ежемесячно, поквартально, ежегодно и т.д.), а на уплаченные взносы начисляются проценты. Нужно понимать, что по договору ДСЖ страховщик всегда осуществляет страховые выплаты. Если в рисковом виде все зависит от того, наступит страховой случай или нет, то в страховании жизни страховщик рано или поздно будет платить по договору. Вопрос только в том, когда наступит страховой случай. Другая проблема — это разделение страхового бизнеса на "жизнь" и "не жизнь", которая должна проводиться, разумеется, в интересах страхователей, равно как и с учетом необходимости и возможности страхового надзора за проведением этого вида страхования. Поскольку это долгосрочные договоры страхования (ДС), для них установлен особый порядок расчета страховых тарифов и формирования страховых резервов и имеется возможность участия страхователей в прибыли страховщика. Сама СК при этом практически ничего не выигрывает. При разделении бизнеса в действующей СК передача ДС из одной компании в другую — очень кропотливое дело, и многие ведущие страховщики уже столкнулись с этим. В настоящее время трудности возникают в передаче страхового портфеля по страхованию жизни своим "дочкам" в связи с отсутствием на сегодняшний день официального документа (кроме закона), регламентирующего порядок передачи. Передавать же портфель по страхованию жизни, если компания не связана друг с другом, гораздо сложнее, ведь условия договоров и правила страхования у этих страховщиков должны быть одинаковыми. Для новых компаний по страхованию жизни, которые необходимо выделить в отдельный бизнес, особых сложностей не будет, но их учредителям придется решать множество организационных вопросов, требующих привлечения немалых финансовых средств.

Специализация СК может быть одним из стимулов развития рынка ДСЖ. Государство заинтересовано в социальной стабильности общества, а ДСЖ является одним из формирующих ее факторов. Кроме того, резервы по страхованию жизни — надежный источник долгосрочных инвестиций в экономику. Государство предъявляет повышенные требования к капиталу страховщиков, репутации владельцев и руководства

компании, квалификации персонала, а также организации контроля за выполнением требований к управлению активами, представляющими страховые резервы. С моей точки зрения, это разделение также должно помочь обосновать необходимость и обеспечить возможность установления налоговых льгот участникам страхования жизни. Затраты граждан на ДСЖ и здоровья в перспективе следует включить в перечень социальных налоговых вычетов.

Развитие страхового рынка в России абсолютно созвучно важнейшим приоритетам Правительства РФ — повышению качества жизни граждан и обеспечению устойчивых и высоких темпов экономического роста. Для обеспечения стабильного развития отрасли необходимо развивать ДСЖ. Государство также намерено стимулировать ускоренную капитализацию рынка, ввести более жесткие ограничения по составу активов и требования к обеспечению собственных средств. Стимулом для заключения договоров ДСЖ гражданами и юридическими лицами должен стать оптимальный налоговый режим для операций в этой сфере. Развитие ДСЖ предъявляет повышенные требования к надежности и финансовой устойчивости страховщиков. Для этого необходимо стимулировать ускоренную капитализацию страхового рынка России. С этой целью Правительству России необходимо создать такой налоговый механизм в страховании, чтобы достичь цели увеличения акционерами уставного капитала за счет законодательного установления вычетов по налогу на дивиденды, зачисляемые компаниями в уставные капиталы.

Существенным ограничением развития ДСЖ в настоящее время является несовершенный налоговый механизм и, прежде всего, двойное налогообложение доходов физических лиц:

- первый уровень: удержание подоходного налога при уплате страховой премии работодателем за своего работника; аналогично и для физических лиц — уплата страховой премии за счет личных средств не снижает налогооблагаемую базу по подоходному налогу;

- второй уровень: удержание налога при осуществлении страховой выплаты в пользу застрахованного, выгодоприобретателя. В этом правиле есть несколько исключений, однако они не всегда имеют логику, не "взаимозачитываются" первым уровнем налогообложения или не имеют социально-экономического обоснования. Двойное налогообложение делает страхование жизни не интересным для всех участников: для страхователя, страховщика и для государства.

Систему налогообложения в страховании жизни необходимо изменить путем включения в налогообложение только реальные доходы граждан, то есть получаемой экономической выгоды от страхования жизни. Помимо этого необходимо освободить от налогообложения страховые выплаты в случаях смерти, утраты здоровья и медицинских расходов. Целесообразно также снять ограничения по отнесению расходов на страхование жизни к расходам, уменьшающим базу по налогу на прибыль, и ввести единые принципы налогообложения всех видов выплат в пользу работников. Кроме того, необходимо законодательное уменьшение базы по налогу на прибыль на сумму расходов по страхованию жизни в пользу работников, если при уплате страховых взносов был удержан подоходный налог с физических лиц и уплачен единый социальный налог. В качестве инструментов регулирования специализированных страховщиков жизни и других профучастников страхового рынка нужно использовать лицензирование и надзор, а не налоговые механизмы, которые показали свою неэффективность и сделали невозможным развитие реального долгосрочного страхования жизни. Для страховщиков жизни необходимо также увеличение доли перестраховщиков, принимаемых в покрытие страховых резервов, и разрешить им перестраховывать ДСЖ в компаниях — резидентах РФ

Следующей проблемой является несовершенство методологической и организационной базы и отсутствие профессионалов-аналитиков для развития и повышения качества СУ по страхованию жизни. Один из сегодняшних приоритетов Министерства финансов РФ по страхованию жизни — выработка единых подходов в определении состава резервов и методов их расчета. С учетом предстоящего разделения страховщиков по сферам деятельности в перспективе следует и изменение их статистической и бухгалтерской отчетности. Очень важно при этом отметить, что работа страховщиков жизни невозможна без таких специалистов, как страховые актуарии. В связи с этим МФ РФ необходимо срочно разработать положение о квалификационном экзамене для актуариев и требования к актуарному заключению. Повысить интерес клиентов к страхованию жизни могло бы положение закона об организации страхового дела о выплате части инвестиционного дохода по страховым договорам, как это делается за рубежом. Однако до тех пор, пока такие выплаты подпадают под налогообложение, эта норма будет непривлекательной и лишь декларативной. Страховщикам необходимо разрабатывать привлекательные для клиентов страховые продукты и стратегии их продаж, а также заботиться о положительном имидже страховой отрасли в целом. Значительная доля затрат при организации бизнеса по ДСЖ связана с созданием агентской сети, обучением, материальным стимулированием агентов. Возникает проблема, связанная со стимулированием агентов, чтобы они не уходили к конкурентам. В России комиссионное вознаграждение закладывается в структуру тарифной ставки в размере 2-4% от получаемой страховой премии, которое является частью расходов на ведение дела. За рубежом другая практика: сразу при заключении договора страхования жизни компания платит агенту 35-40% годового страхового взноса. Возникает проблема, каким образом законно платить агенту сразу большую сумму, которая, конечно, будет зависеть от срока и условий договора страхования. При этом оставить какой-то небольшой процент и далее, чтобы агент обеспечивал постоянную связь с клиентом.

Существует нерешенная налоговым механизмом методологическая проблема формирования гарантированной доходности по договору страхования жизни и оптимизации инвестирования страховых резервов по ДСЖ. Важно, чтобы деньги страхователей, аккумулированные в страховых резервах, инвестировались надежно и эффективно. По правилам компания имеет право до 30% средств резерва, сформированного по договорам страхования жизни, направить на покупку государственных ценных бумаг, до 40% — поместить на банковские депозиты, до 10% — инвестировать в акции российских эмитентов, до 5% — в ПИФы, до 20% — в недвижимость и не более 10% — в драгоценные металлы. Инвестиционные департаменты страховых компаний должны четко следить за тем, чтобы эти вложения работали, получали доход, чтобы обеспечить ежегодный процент страхователю не ниже инфляции. Эта цифра зависит от набора рисков, которые застрахованы, и от срока действия договора.

Следующей проблемой является допуск иностранных страховщиков к российскому рынку страхования жизни. В начале 2004 г. вступили в силу поправки (10.12.2003 г.) в ФЗ "Об организации страхового дела в РФ". Они фактически открыли российский рынок страхования жизни иностранным компаниям, которые могут работать на нем через своих "дочек". Условие, что материнские структуры должны быть зарегистрированы в странах ЕС не помеха транснациональным финансовым корпорациям. Давно уже присутствует в России АIG, обозначил свои амбиции Allianz, совместно с "РОСНО" выпустивший на рынок компанию "Альянс РОСНО Жизнь". ЕБРР стал акционером СК "Ренессанс-жизни", где ему принадлежит 30%-ный пакет. Глядя на них, потянутся и другие иностранные компании.

Проблема надежности СК по страхованию жизни. Для успешного развития рынка ДСЖ необходимы определенные условия, такие как доверие граждан к финансовым учреждениям и присутствие на рынке компаний, внушающих такое доверие, наличие высококвалифицированных продавцов, способных компетентно донести информацию о таком непросто, с психологической точки зрения, продукте, как страхование жизни, макроэкономические показатели. В этой связи одним из основных направлений государственного регулирования ДСЖ в России должно стать стимулирование роста надежности СК. Для этого надо предъявить требования к активам компаний, обеспечивающим резервы и собственные средства, а также к формированию резервов на основе актуарных расчетов. Целесообразно откорректировать состав разрешенных активов, повысить требования к эмитентам в части раскрытия информации и финансовой устойчивости и создать институт аттестованных страховых актуариев. Помимо этого, необходимо внедрить механизм постоянного контроля за состоянием страховых резервов и собственных средств страховщиков. С этой целью для обеспечения качества и эффективности страховых услуг по ДСЖ необходимо разработать и внедрить комплексную программу стандартизации по осуществлению данного вида страхования под методическим руководством ФССН совместно с независимыми экспертами Всероссийского страхового научного общества (ВСНО), с учеными ведущих вузов страны и консалтинговыми (аналитическими) фирмами и страховыми обществами. Для этого необходимо разработать комплекс стандартов, в который должны входить стандартные(типовые)правила страхования, стандарты на методику сбора и анализа статистики для расчета страховых тарифов по конкретным рискам, методику расчета страховых тарифов, страховых резервов, на положения формирования и использования страховых резервов и другие стандарты. Важно при этом, чтобы в систему стандартов входил стандарт на методику выбора страховых компаний на проведение ДСЖ за счет средств различного уровня госбюджета, учитывающий соотношение цены и качества СУ". При этом необходимо широко использовать научный задел и практический опыт научных результатов ведущих ученых - экономистов Госстандарта СССР, зафиксированных в стандартах, входивших в комплексную систему управления качеством продукции (СУКП) для интегральной оценки технического уровня и качества продукции (услуги) на основе принципов квалиметрии. К таким ГОСТам относятся ГОСТ 15467-79 "Интегральная оценка качества" (к нему есть руководящий документ РД-50-149-79, разъясняющий методические положения данного стандарта); ГОСТ 24294-80 "Определение коэффициентов весомости при комплексной оценке технического уровня и качества продукции", ГОСТ 23554.0-79 "СУКП. Экспертные методы оценки качества промышленной продукции. Основные положения"; ГОСТ 23554.1-79 "СУКП. Экспертные методы оценки качества промышленной продукции. Организация и проведение экспертной оценки качества продукции"; ГОСТ 23554.2-79 "СУКП. Обработка значений экспертных оценок качества продукции". Необходимость стандартизации в ДСЖ не вызывает сомнений, так как СУ, как никакие другие, нуждаются в прозрачности и доверии со стороны потенциальных страхователей — потребителей СУ. Понятно, что большее доверие вызовет та СК, которая действует в полном соответствии с российским и международным законодательством, с требованиями общественных организаций и обществ потребителей. Такая СК должна использовать понятные и проверенные термины, а по традиционным видам страхования ДСЖ - стандартный набор рисков и условия страхования, регламентируемые в стандартных правилах и технологии страхования, а в случае необходимости внедрять инновационные элементы в традиционные программы. Но самое главное - вести свою деятельность в соответствии с национальными и международными стандартами.

МОШЕННИЧЕСТВО В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ АВТОМОТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ.

Аннотация. В данной статье изучены наиболее актуальные проблемы, связанные со страхованием автотранспортных средств. Рассмотрены способы мошенничества в области автострахования, а также реальные случаи инсценировок ДТП с целью получения страховой выплаты. Сформированы меры, способствующие предотвращению и снижению числа преступлений в сфере автотранспортного страхования.

Ключевые слова: мошенничество, обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО), КАСКО.

THE FRAUD IN THE SPHERE OF MOTOR VEHICLES INSURANCE

Abstract. In this article we studied the most pressing problems related to the insurance of motor vehicles. We considered the methods of fraud in auto insurance, as well as real dramatization of crashes to obtain insurance payment. We formed measures to help to prevent and reduce the number of crimes in the sphere of motor vehicle insurance.

Keywords: fraud, compulsory automobile liability insurance (OSAGO), CASCO.

Рост экономического потенциала государства, развитие рыночной экономики России сопровождались становлением различных финансовых институтов, одним из которых является страхование. В последние годы институт страхования в России активно развивается, многие российские компании приобретают международный статус, возрастает роль страхования в жизни россиянина. Наиболее бурное развитие такого сегмента страхового бизнеса, как автотранспортное страхование, вызвано резким увеличением количества автотранспортных средств на территории России. Однако, несмотря на активное развитие данного сегмента, эта область не лишена и проблем. На сегодняшний день особо актуальной проблемой является мошенничество в области обязательного страхования ответственности владельцев транспортных средств.

Объектом действий преступников выступают как полисы ОСАГО, так и КАСКО. Выявление таких мошенничеств и формирование реальной статистики представляет собой непростую задачу, так как на первоначальном этапе сотрудники правоохранительных органов начинают работать, если имеется сообщение о преступлении и рапорт сотрудника об обнаружении преступления. Но чаще всего страховые мошенничества остаются скрытыми, а преступники - безнаказанными. Зачастую определить, имеются ли признаки мошенничества, достаточно сложно, так как при оформлении полиса ОСАГО почти никогда не производится осмотр автомобиля или мотоцикла, потому не исключены факты, когда уже пострадавший от различных факторов автомобиль или мотоцикл делают участником «подставного ДТП» или когда у автомобиля, побывавшего в реальном ДТП, владелец дополнительно и умышленно повреждает отдельные детали или находит иные способы завысить или получить незаконную страховую премию. По данным официальной статистики, от мошенничеств в сфере страхования по полису ОСАГО ежегодно страховые компании теряют от 10% до 30% прибыли. Большая часть мошенничеств совершается при имущественном страховании автомашин и страховании автогражданской ответственности их владельцев.

Мошенничества в сфере страховании транспортных средств можно условно разделить на две группы: в сфере ОСАГО и КАСКО. ОСАГО - обязательное страхование автогражданской ответственности. Полис ОСАГО при наступлении страхового случая может покрыть возмещение в 400 тысяч рублей. КАСКО - это страховка транспортного средства, по которой производится выплата при его повреждении или угоне. Автовладелец может выбирать, от каких рисков он хочет застраховать транспортное средство, в зависимости от этого страховка будет полной или частичной [3].

Страховые бандиты. Около одной трети от всех фактов страховых мошенничеств в сфере авто- и мотострахования совершается преступными группами. Действуют такие группы максимально неприметно и работают преимущественно в больших городах, совершают «подставы» на дорогах, имитируют ДТП, затем обращаются в страховую компанию, но перед этим тщательно готовят все обстоятельства происшедшего, вплоть до имитации наличия физических повреждений, а также реальных повреждений окружающей обстановки и транспортного средства. Причем мошенники прекрасно знают, что отдельные детали транспортного средства могут стоить у страховщиков дорого (например, опорная ножка мотоцикла – 20000). Эти элементы намеренно «снимают», оставляя следы реальных повреждений, а после получения страхового вознаграждения, которое суммируется по наличию всех выявленных повреждений, ставят все назад. В таких случаях обе стороны, участвующие в ДТП, в сговоре. Виновная сторона получает свое вознаграждение от участия в мошенничестве, нередко для таких мошенничеств покупают старые автомобили, которые почти ничего не стоят (80-х и начала 90-х годов выпуска), страхуют их и включают в преступный оборот. Вторая сторона деятельности профессиональных мошенников, когда совершается ДТП, где одна из сторон - второй или третий участник - не подозревает о мошенничестве. Здесь преступники, совершая двойное или даже тройное ДТП, постараются получить деньги от выбранной ими жертвы, оказывая всяческое моральное давление,

нередки случаи, когда имитируют падение или наезд на пешеходов, в данном случае испуг делает свое, и чаще всего фактически невиновный человек попадает в должники к мошенникам.

В 2011 году в Саратове задержали участников преступной группы, которая получала страховые выплаты по КАСКО и ОСАГО путем инсценирования ДТП. Общий ущерб по четырем установленным фактам мошенничества оценивается более чем в полмиллиона рублей. Эксперты отмечают, что подобные фальсификации встречаются регулярно, однако задержать организованную группу получается крайне редко.

От действий мошенников пострадали страховые компании «Росгосстрах», «Оранта», «Жасо» и РОСНО.

Как сообщает пресс-служба регионального УФСБ, мошенники действовали по одной схеме. Организованная группа оформляла фиктивные протоколы о ДТП, куда вносились ложные сведения об обстоятельствах и участниках аварии. На самом деле никакого ДТП не было, а «поврежденная» машина изначально находилась в «битом» состоянии. В службе безопасности компании «Росгосстрах» отмечают, что это очень распространенная схема, когда для получения страховки в ДТП участвует либо уже поврежденный автомобиль, либо новый со съемными битыми деталями. «Страховой договор не ограничивает число обращений, и нередко страхователи в течение срока действия договора неоднократно попадают в ДТП, поэтому, в том что один и тот же автомобиль несколько раз попадает в страховую компанию с разными повреждениями, ничего ненормального нет», — пояснил вице-президент, руководитель департамента экономической и информационной защиты бизнеса компании «Росгосстрах» Александр Мозалев. Он обратил внимание, что мошенники обращались не в одну, а в разные страховые компании, чтобы не привлекать внимания служб безопасности.

По данным следствия, мошенники работают по такой схеме как минимум с 2009 года.

В аферах принимали участие два должностных лица ООО «Правовое агентство помощи автовладельцам» и ООО «Первая страховая компания», а также сотрудник ГИБДД. В «Первой страховой компании» отрицают факт причастности их сотрудника к махинациям с ДТП. «Нам ничего не известно, у нас таких не было», — ответили в компании. В «Правовом агентстве помощи автовладельцам» от комментариев отказались.

Юрист ООО «Саратовская юридическая компания» Александр Воронин отмечает, к инсценировке ДТП автовладельцы чаще всего прибегают в случаях, если автомобиль зарегистрирован в разных страховых компаниях. «Также люди могли просто приписывать ущерб от предыдущих ДТП, и, если повреждения соответствуют аварии, страховщики их оплачивают. Так как затраты на судопроизводство окажутся выше», — рассказывает господин Воронин. Эксперт уверяет, что есть еще ряд схем, но считает, что страховка не стоит риска получить судимость.

Мошенник плюс агент. Еще одну треть страховых мошенничеств совершают при участии страховых агентов. Здесь широко возможности деятельности, так как у страховщиков есть возможность самостоятельно оформить все документы так, чтобы придраться было не к чему. В данном случае насторожить может обращение не в страховую компанию виновника ДТП, а в свою, где обнаруживается явно завышенное число повреждений, которые должны быть при похожем ДТП.

Мошенник-одиночка. Последнюю треть мошенничеств совершают мошенники единолично. Это могут быть мошенники-одиночки или вполне законопослушные граждане, которые решили подзаработать на рынке страхования. Выявить такие мошенничества сложнее всего, так как действия граждан могут носить разовый характер. Довольно часто транспортное средство, прошедшее через страховое мошенничество, переоформляют на другого человека и снова делают участником страхового случая. Возможностей для таких мошенничеств много, например, по текущему законодательству по ДТП, где не более двух участников и ущерб не превышает 25000 рублей, сообщение о ДТП участники (виновный и потерпевший) составляют самостоятельно, без участия страховщиков и сотрудников дорожной полиции. В таких случаях возможны факты инсценировки ДТП в целях получения средств на ремонт уже имевшихся на обоих автомобилях повреждений. После получения страховой выплаты деньги делят [1]

Так в Москве BMW седьмой модели врезалась в обрыв отбойного бруса. Водитель не справился с управлением, и автомобиль буквально пропорол себе днище и нижнюю часть двигателя. Ущерб оценили в 50 тысяч долларов. Поначалу правдивость аварии ни у кого никаких сомнений не вызвала, компания уже собиралась выплачивать компенсацию, но вдруг пришло заключение эксперта-трассолога. Оказывается, аварии с такими последствиями просто не могло быть. Страховщики связались с тремя организациями, которые могли проводить ремонтные работы на предполагаемом участке аварии. Оказалось, что ни одна из них отбойный брус не разбирала. Затем отправили запрос в ГИБДД. В ответе говорилось, что почти две недели назад этот автомобиль уже попал в серьезное ДТП. Именно тогда он и получил все эти повреждения. Водитель находился в состоянии алкогольного опьянения и был доставлен в больницу с небольшими травмами. По закону, если во время ДТП водитель находился в состоянии опьянения, случай не признается страховым и компенсация страховой компанией не выплачивается. Водитель отлежался в больнице, а выписавшись, решил компенсировать ущерб. Если бы не заключение эксперта, ему бы это удалось.

Другой характерный пример - мошенничество в сфере мотострахования. Например, мотоцикл страхуют по ОСАГО, стоимость мотоцикла - 170000 рублей. Спустя пару месяцев после получения страховки, инсценируется ДТП где-нибудь на выезде с лесной дороги. Потерпевшим становится мотоциклист, опытный

мотовладелец с легкостью рассчитает скорость движения мотоциклиста для инсценирования ДТП, в результате которого будет поломан пластик, разбиты зеркала или пробит топливный бак. В результате при оформлении сотрудниками дорожной полиции ДТП, все выглядит очень реалистично, и для страховщиков - тоже. Мотоциклы часто попадают в ДТП, а стоимость деталей мотоцикла высока. От участия в таком ДТП мотовладелец получает от 90 000 до 130 000 рублей. После чего загоняет мотоцикл в свой гараж и за неделю восстанавливает его, для владельцев мотоциклов такие повреждения вне ДТП - обычное дело. Нередко имитируются ДТП, когда мотоцикл получил повреждения накануне. В итоге мошенники почти полностью окупают покупку мотоцикла, а совершив еще несколько незначительных «подставных» ДТП за сезон, продолжают получать нелегальную прибыль.

Итак, наиболее распространенными способами мошенничества в страховании транспортных средств по ОСАГО являются:

- «совмещение» транспортных средств, не являющихся участниками одного ДТП;
- документальная фальсификация материалов ДТП в створе с сотрудником ГИБДД;
- манипулирование виновностью в ДТП с учетом стоимости восстановительного ремонта;
- завышение размера ущерба от ДТП;
- инсценировка ДТП без соприкосновения автомобилей (опасный маневр, выезд «на встречную»);
- фальсификация результатов автотехнической экспертизы;
- подделка медицинских документов и симуляция болезненных симптомов;
- подделка и хищение полисов ОСАГО и др.

Мошенничества по полису КАСКО также имеют место быть. Пусть не в таком объеме, как в рамках страхования автогражданской ответственности, но причиняемый ущерб здесь намного больше и обусловлен высокой стоимостью страхуемых транспортных средств, в числе которых, как правило, новые автомобили престижных марок. Так, например, в сентябре 2013 года прокуратура г. Томска направила в суд уголовное дело в отношении томича, который инсценировал ДТП для получения компенсации по КАСКО. Имея намерение незаконно получить денежные средства со страховой компании, обвиняемый оформил договор КАСКО на новый автомобиль Honda Accord, в дальнейшем, заменив целые детали автомобиля на поврежденные, инсценировал ДТП и обратился в страховую компанию для получения страхового возмещения в размере около 800 тысяч рублей. Факт мошенничества выявила служба безопасности страховой фирмы, после компания обратилась в прокуратуру. Уголовное дело, возбужденное в отношении томича по статье УК РФ «Мошенничество в сфере кредитования» [4]. Ставки по таким мошенничествам велики - не один миллион рублей. И мошенники идут на многое для реализации своей аферы.

Итак, наиболее распространенными способами мошенничества в страховании транспортных средств по полисам КАСКО являются:

- инсценировка кражи транспортного средства или отдельных его деталей и агрегатов;
- намеренное завышение физического ущерба;
- предоставление страховщикам транспортного средства-близнеца;
- инсценировка умышленной порчи;
- страхование уже разбитого автомобиля;
- осуществление страховой аферы совместно со страховым агентом;
- осуществление страховой аферы совместно с сотрудниками правоохранительных органов и др.

Способы и схемы совершения преступлений в сфере страхования, в частности автострахования, давно приобрели организованный преступный характер, и вследствие этого появилась новая статья 159.5 УК РФ «Мошенничество в сфере страхования». Предполагалось, что у правоохранителей появится более надежный правовой инструмент для выявления страховых мошенничеств, однако эксперты утверждают, что введение данной статьи никак не сказалось на уровне преступлений и их раскрываемости [2]. Одно лишь изменение в УК РФ – мера недостаточная, необходимо совершенствовать системы противодействия мошенничеству внутри самих страховых компаний. Необходим комплексный подход, который бы включал в себя ужесточение контроля за работой агентов; требование к обязательной установке противоугонных систем при страховании от угона позволит уменьшить число выплат, т.к. в этом случае инсценировать угон будет сложнее; обязательное использование видеорегистратора; ограничение скоростного режима для молодых водителей. Данные меры позволят более быстро и качественно раскрывать преступления, а также минимизировать процент мошенничеств в сфере автострахования.

Список литературы:

1. Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (ОСАГО), от 25.04.2002 №40-ФЗ (действующая редакция от 01.09.2013)
2. Рашидов Ш.М. Особенности ответственности за страховое мошенничество: анализ новелл уголовного законодательства российской федерации // Юридический вестник ДГУ. № 1. 2013. С. 83-86.
3. Официальный сайт ОАО «Росгосстрах». – режим доступа: <http://www.rgs.ru/>
4. Официальный сайт ЗАО «Медиа-Информационная Группа «Страхование сегодня». – режим доступа: <http://www.insur-info.ru/>

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДИСКВАЛИФИКАЦИИ ЗА НАРУШЕНИЕ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Аннотация. Рассмотренные вопросы, понятия и процедура дисквалификации руководителей за нарушение норм трудового законодательства. Проанализированы часто встречающиеся нарушения норм трудового права руководителем, за что он может быть уволен в связи с дисквалификацией.

Ключевые слова. Дисквалификация, реестра, нормы трудового законодательства, административное наказание, административная ответственность.

Abstract. The considered questions, concepts and procedure of disqualification of heads for violation of standards of the labor legislation. Often meeting violations of standards of the labor law by the head are analysed, for what he can be dismissed in connection with disqualification.

Keywords. Disqualification, register, standard of the labor legislation, administrative punishment, administrative responsibility.

Сегодня в период кризиса, распространенным нарушением является сокращение численности или штата работников организации, проводимые некорректным способом. Работников заставляют писать заявления по собственному желанию, увольняют без предупреждения за два месяца, лишают соответствующих выплат. Нарушением также является предоставление отпуска без сохранения заработной платы, который работодатели навязывают работникам. Одно из самых распространенных нарушений трудового законодательства — это невыплата заработной платы в установленные законом сроки. Большое количество нарушений связано с оформлением трудовых отношений. Часто не заключаются трудовые договоры; содержание приказов о приеме на работу не всегда соответствует условиям трудового договора; устанавливается испытание при приеме на работу лицам, которые в силу закона освобождены от него; не обосновано заключаются срочные трудовые договоры и другие нарушения норм трудового законодательства.

Типичным нарушением является также несвоевременное ознакомление работников с приказами о приеме на работу, о привлечении их к дисциплинарной ответственности.

В настоящее время много проблем возникает в связи с тем, что вместо трудовых договоров заключаются договора гражданско-правового характера. Надо обязательно помнить, что трудовые отношения характеризуются прежде всего трудовой функцией, то есть работой по определенной специальности, квалификации или должности, в то время как гражданско-правовые отношения — выполнением определённого объема работ или оказанием определенных услуг. Отличительным признаком трудовых отношений со стороны работника является подчинение правилам внутреннего трудового распорядка организаций, а со стороны работодателей — обеспечение условий труда.

Кроме того, можно отметить также и другие нарушения норм трудового законодательства: невыплата окончательного расчета в день увольнения работника; оплата командировочных не в полном объеме; выплата заработной платы работникам без выдачи расчетных листов по заработной плате; не ознакомление работников с требованиями охраны труда; не обеспечения учёта сверхурочных работ и оплаты работ за пределами нормативной продолжительности рабочего времени работникам; не предоставление ежегодных оплачиваемых отпусков более двух лет подряд; невыплата отпускных позже чем за три дня до его начала.

Не все работники мирятся с таким положением, многие обращаются в государственную инспекцию труда, прокуратуру, суд и успешно отстаивают свои права.

За такие нарушения норм трудового законодательства, руководитель может быть уволен в связи с дисквалификацией.

Дисквалификация является одним из видов административных наказаний и применяется за совершение административных наказаний и применяется за совершение административных правонарушений, предусмотренных кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, в т.ч. за нарушение в сфере труда.

Согласно ст. 3.11. КоАП РФ дисквалификация заключается в лишении физического лица замещать должности федеральной государственной службы, должности государственной гражданской службы Российской Федерации, должности муниципальной службы, занимать должности в исполнительном органе управления юридического лица, входить в совет директоров (наблюдательный совет), осуществлять предпринимательскую деятельность по управлению юридическим лицом в иных случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Дисквалификация применяется только к тем лицам, которые осуществляют организационно-распорядительные или административные функции в органах юридических лиц.

Уполномоченными лицами по управлению юридическим лицом являются:

- 2) руководитель постоянно действующего исполнительного органа юридического лица;

- 3) учредитель (учредители) юридического лица;
- 4) руководитель юридического лица, выступающий учредителем другого юридического лица, - иное лицо, действующее на основании доверенности или иного полномочия, предусмотренного актом государственного органа или органа местного самоуправления;
- 5) лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, в т.ч., конкурсный управляющий (административный управляющий) или руководитель ликвидационной комиссии (ликвидатор) при ликвидации юридического лица.

В случае дисквалификации работник должен быть уволен по п. 8, ст. 83 ТК РФ. Но дисквалификация возможна только в том случае, если должностное лицо ранее подвергалось административному наказанию за аналогичные административные правонарушения.

В п. 17 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 24 марта 2005 г. №5 «О некоторых вопросах, возникающих у судов при применении кодекса Российской Федерации об административном правонарушении» под аналогичными правонарушениями за нарушение законодательства о труде, следует понимать совершение должностным лицом такого же, а не любого нарушения законодательства о труде и охране труда (например, первый раз руководитель в установленный законом срок не произвел при увольнении расчет с работником, а позднее другому работнику при выплате расчета опять нарушил такие же нормы трудового законодательства).

Административное наказание в виде дисквалификации назначается судом в соответствии с ч.2. ст. 5.27 КоАП РФ сроком от 1 года до 3 лет. Указанное административное наказание назначается судом в соответствии со ст. 23.1. КоАП РФ на основании протокола об административных нарушениях, который составляется органами федеральной инспекции труда в течении суток со дня его составления направляется для рассмотрения дела об административном правонарушении (ч.1. ст. 28.8 КоАП РФ).

Суд выносит постановление о дисквалификации руководителя на срок в пределах от одного до трех лет.

Постановление о дисквалификации после вступления его в законную силу должно быть немедленно исполнено путем прекращения договора с дисквалифицированным лицом на осуществление им деятельности по управлению юридическим лицом.

Трудовой договор с дисквалифицированным лицом подлежит на основании постановления суда прекращению по п.8. ст. 83 ТК РФ (дисквалификация или иное административное наказание, исключающее возможность исполнения работником обязанностей по трудовому договору).

Судебные органы должны сообщить в соответствующие органы МВД о дисквалификации конкретного лица, где его фамилия заносится в Реестр дисквалифицированных лиц (см. приказ МВД России от 22.11.06 №957 «Об утверждении наставления по формированию и ведению реестра дисквалифицированных лиц и Инструкции о порядке предоставления информации о дисквалифицированных лицах»).

Реестр ведется в целях учета дисквалифицированных лиц, а также для обеспечения заинтересованных лиц информацией о дисквалифицированных лицах. Информация содержащаяся в Реестре, является открытой для ознакомления. Заинтересованные лица вправе получить эту информацию за плату в виде выписок о конкретных лицах (п.3. ст. 32.11 КоАП РФ).

Исключение из реестра дисквалифицированных лиц производится в следующих случаях:

- по истечении срока дисквалификации;
- во исполнение вступившего в силу судебного акта об отмене постановления о дисквалификации.

Сумма оплаты за предоставлением информации из Реестра зачисляется в федеральный бюджет. Органом государственной власти и органами местного самоуправления указанная и информация предоставляется бесплатно.

Информацию о том, подвергалось ли физическое лицо административному наказанию в виде дисквалификации, необходимо получать при заключении с таким лицом договора на осуществление деятельности по управлению юридическим лицом.

Получение информации из Реестра (подача запроса о наличии дисквалификации физического лица) на том лице, которое от имени юридического лица уполномочено заключить договор на осуществление деятельности по управлению.

В зависимости от организационно-правовой формы юридического лица и положений его учредительных документов таким лицом, например в акционерном обществе может быть председатель совета директоров (наблюдательного совета) либо иное лицо, уполномоченное советом директоров.

Если окажется, что договор на осуществление деятельности по управлению юридическим лицом был заключен с лицом, подвергнутым дисквалификации, то юридическое лицо может быть привлечено к административной ответственности в виде штрафа (ст. 14.33 КоАП РФ).

Работник, подвергнутый дисквалификации и принятый на должность, занимать которую он не в праве, должен быть уволен по ч.1, ст. 84 ТК РФ (заключение трудового договора в нарушение постановления суда о дисквалификации). Если указанного работника невозможно перевести с его письменного согласия на другую имеющуюся у работодателя работу, выполнять которую в период дисквалификации не запрещено

.После чего ранее дисквалифицированный может опять занимать должность руководителя.

Принятие решения о дисквалификации, согласно законодательством применяется судами. Судя по количеству принятых судами решений, данный вид наказаний применяется предельно редко. Число

дисквалифицированных руководители лишь «капля в море» в сравнении с количеством хозяйствующих субъектов в Российской Федерации и числом нарушений законодательства о труде и охране труда. Однако, намечается тенденция, что это наказание стало применяться и возможно будет иметь позитивный характер в работе руководителя.

Список литературы:

4. Гражданский кодекс от 30.12.2001 года № 230-ФЗ ч.4
5. Комментарии к Трудовому кодексу РФ/ отв.ред. В.Л.Геймах, Н.Е.Сидоренко.-М.: Юрайт, 2011.-943с.
6. Воробьев В.В. Трудовое право: Курс лекций: учеб. Пособие/В.В.Воробьев.- 2-е изд., переработано и доп. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2012.-304с.
7. Закон РФ «О коллективных договорах и соглашениях» 11.03.1992 года № 2490 – 1
8. Федеральный закон «о порядке разрешения коллективных трудовых споров» от 23.11.1996 года № 175 - ФЗ

Серикова Д.А.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА РАБОТЫ АУДИТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация

В статье рассмотрена проблема контроля качества работы аудиторских организаций и методология решения данной проблемы.

Annotation

The article present the problem of quality control of audit firms and methodology to solve this problem.

Ключевые слова: контроль качества, внешний контроль, внутренний контроль

Keywords: quality control, external control, internal control

Проблема качества работы аудиторских организаций является достаточно актуальной в настоящее время. Основным методом ее решения является усиление контроля результатов деятельности аудиторов. Обеспечение усиления контроля качества аудита в свою очередь увеличило бы доверие к мнению аудиторов и к их деятельности, и в целом усилит общественное мнение в необходимости проведения аудита в каждой компании, также повысится конкурентоспособность Российских аудиторских компаний.

Контроль качества аудита – это совокупность способов и методов, применяемых аудиторами с целью получения соответствующих подтверждений того, что в процессе аудиторских проверок выполняются все необходимые требования федеральных правил (стандартов) и иных нормативных документов, регулирующих аудиторскую деятельность в Российской Федерации.

Контроль качества аудиторской деятельности проводится для предупреждения неправильной оценки аудиторского риска; достижения разумной уверенности в том, что проводимый аудит удовлетворяет требованиям, предъявляемым пользователями профессионального мнения аудитора; обеспечения необходимого и достаточного уровня доверия к мнению аудитора со стороны пользователей финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Контроль качества аудита осуществляется как индивидуальными аудиторами и аудиторскими организациями, так и вышестоящими органами, поэтому контроль качества аудиторской деятельности осуществляется на двух уровнях: внешнем (федеральном и уровне саморегулируемых аудиторских организаций) и внутреннем (внутри аудиторских организаций). Каждый из уровней, в свою очередь, включает в себя предварительный, текущий и последующий контроль качества аудита.

На государственном уровне разрабатывается и устанавливается система проверки качества аудита; федеральными органами осуществляются проверки качества аудита проверки. Уполномоченный федеральный орган (Министерство финансов Российской Федерации) обязан проверять систему внутреннего контроля качества работы индивидуальных аудиторов, аудиторских организаций и саморегулируемых аудиторских организаций. Саморегулируемые организации, в свою очередь, осуществляют контроль качества работы аудиторских организаций или индивидуальных аудиторов, являющихся их членами самостоятельно или по поручению уполномоченного федерального органа. На уровне самой аудиторской организации должны быть установлены правила внутреннего контроля качества, а руководство фирмы и непосредственные исполнители должны обеспечивать их соблюдение.

Внешний контроль качества работы аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов осуществляют саморегулируемые организации аудиторов в отношении своих членов.

Проверка может быть плановой и внеплановой. Плановая проверка качества работы аудиторских организаций проводится не реже, чем один раз в пять лет и не чаще одного раза в год.

Основанием для проведения внеплановой внешней проверки качества работы аудиторской организации может служить поданная в саморегулируемую организацию аудиторов или уполномоченный федеральный

орган жалоба на действия (бездействие) аудиторской организации, индивидуального аудитора, нарушающие требования Федерального закона «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ, каких-либо стандартов аудиторской деятельности, правил независимости аудиторов и аудиторских организаций, а также кодекса профессиональной этики аудиторов. Прочие основания для проведения внеплановой внешней проверки качества работы аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов устанавливаются законодательством Российской Федерации.

Саморегулируемая организация аудиторов обязана представлять в Министерство финансов РФ отчет о проведенных проверках качества не реже одного раза в квартал.

Организация контроля качества аудиторской работы на уровне аудиторских компаний предполагает стимулирование аудиторов к профессиональному выполнению своей работы. Порядок внутреннего контроля качества регламентируется:

- ФПСАД № 7 «Контроль качества выполнения заданий по аудиту»;
- ФПСАД № 34 «Контроль качества услуг в аудиторских организациях».

Во всех аудиторских организациях должна существовать система внутреннего контроля качества аудита. Принципы внутреннего контроля качества и конкретные процедуры по их реализации утверждаются внутрифирменными стандартами аудиторских организаций.

Внутренний контроль качества работы аудиторской организации подразделяется на предварительный, текущий, последующий и обеспечивается тремя факторами:

- надлежащим руководством за ходом аудита со стороны руководителя аудиторской организации;
- надзором со стороны аудиторов за действиями ассистентов во время проверки;
- проверкой результатов проделанной работы.

Предварительный внутренний контроль качества аудита осуществляется руководителем организации на стадии планирования. Руководитель также контролирует прохождение аудиторами ежегодных курсов повышения квалификации в учебно-методических центрах.

Текущий внутренний контроль проводится профессиональными сотрудниками компании, которые, в свою очередь, следят за ходом выполнения общего плана и программы аудита, оценивают аудиторские риски и вносят соответствующие поправки в планы и программы, следят за должным документированием аудиторских доказательств, проверяют правильность выводов, вынесенных аудиторами.

Основные аспекты контроля:

1. Отдельные аудиторские направления, включающие в себя:

- порядок соблюдения принципов аудита;
- выполнение общего плана и программы аудита;
- надлежащее документирование аудиторских доказательств;
- обоснованность выводов, сделанных аудиторами.

2. Общий контроль качества аудита:

- контроль личных качеств сотрудников;
- обоснованное распределение обязанностей между членами группы;
- соблюдение правил (стандартов) аудита.

При выявлении фактов неправильного выполнения задания руководитель проверки имеет право заменить аудитора (или ассистента) на другого специалиста.

Последующий внутренний контроль заключается в проверке результатов работы, которая была выполнена исполнителями, а также в проведении повторной, бесплатной для проверяемого экономического субъекта, аудиторской проверки. Организация и функционирование системы внутрифирменного контроля качества зависят от особенностей самой аудиторской организации: ее размера, специализации, организационной структуры, наличия филиалов, подразделений и их структурной удаленности, соотношения затрат и выгод.

На данной стадии проверка работы, выполненной ассистентами и аудиторами, осуществляется руководителем аудиторской группы, по следующим направлениям:

- соответствует ли выполненная работа программе аудита;
- надлежащим ли образом оформлены полученные результаты в рабочих документах аудитора;
- достигнуты ли цели аудиторских процедур;
- соответствуют ли выводы результатам выполненной работы и подтверждают ли они аудиторское мнение.

Так как ответственность за проведенную проверку аудиторов и ассистентов несет непосредственно руководитель аудиторской группы, он должен подробно изучить вопросы, которые отражают следующие аспекты:

- достаточность аудиторских доказательств;
- четкость выводов, сделанных аудиторами в результате проверки;
- полноту отмеченных недостатков в учете;
- полноту и сроки завершения аудиторских процедур в соответствии с программой аудита.

Внешний уровень контроля качества аудита достигается путем контроля уровня профессионализма аудиторов.

Внешние проверки контроля качества аудита могут выполняться:

- Уполномоченным федеральным органом по государственному регулированию аудиторской деятельности, основными функциями которого являются:

1. Организация и планирование:

•Издание в пределах своей компетенции нормативных правовых актов, регулирующих аудиторскую деятельность;

•Организация разработки и предоставление на утверждение Правительству Российской Федерации федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности;

•Организация в установленном законодательством Российской Федерации порядке системы аттестации, обучения и повышения квалификации аудиторов в Российской Федерации;

•Лицензирование аудиторской деятельности;

•Аккредитация профессиональных аудиторских объединений.

2. Надзор и контроль:

•Организация системы надзора за соблюдением аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами лицензионных требований и условий;

•Контроль за соблюдением аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности.

3. Учет и отчетность:

•Ведение государственных реестров в соответствии с положением о ведении реестров, утверждаемым Уполномоченным федеральным органом аттестованных аудиторов, аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов, профессиональных аудиторских объединений, учебно-методических центров;

•Предоставление информации, содержащейся в реестрах, всем заинтересованным лицам;

•Определение объема и разработка порядка предоставления Уполномоченному федеральному органу отчетности аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов.

-Аккредитованными профессиональными аудиторскими объединениями, если право таких проверок делегировано им Уполномоченным федеральным органом по регулированию аудиторской деятельности. К правам относятся:

1. Общие:

•Обращаться в Совет по аудиторской деятельности с предложениями по регулированию аудиторской деятельности;

•Содействовать развитию профессии аудитора и повышению эффективности аудиторской деятельности в Российской Федерации;

•Защищать профессиональные интересы аудиторов в органах государственной власти Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, судах и правоохранительных органах.

2. По предоставлению своих интересов:

•Участвовать в работе Совета по аудиторской деятельности при Министерстве финансов Российской Федерации через своих представителей;

•Представлять интересы аудиторов в международных профессиональных организациях аудиторов.

3. При проведении аттестации:

•Участвовать в аттестации на право осуществления аудиторской деятельности, проводимой Уполномоченным федеральным органом;

•Разрабатывать учебные программы и планы в соответствии с квалификационными требованиями Уполномоченного федерального органа;

•Осуществлять профессиональную подготовку аудиторов;

•Ходатайствовать перед Уполномоченным федеральным органом о выдаче претендентам квалификационных аттестатов аудитора;

•Ходатайствовать перед Уполномоченным федеральным органом о приостановлении действия и аннулирования квалификационного аттестата аудитора в отношении своих членов.

4. При лицензировании:

•Ходатайствовать перед Уполномоченным федеральным органом о выдаче лицензии в отношении своих членов;

•Ходатайствовать перед Уполномоченным федеральным органом о приостановлении действия и аннулирования лицензии в отношении своих членов.

5. При осуществлении контроля:

•Самостоятельно проводить проверки качества работы аудиторских организаций или индивидуальных аудиторов, являющихся их членами;

•По поручению Уполномоченного федерального органа проводить проверки качества работы аудиторских организаций или индивидуальных аудиторов, являющихся их членами;

•По итогам проведенных проверок применять меры воздействия к виновным лицам;

•Обращаться в Уполномоченный федеральный орган с мотивированным ходатайством о наложении взыскания на виновных лиц.

6. По предоставлению информации:

•Разрабатывать и издавать литературу и периодические издания по аудиту и сопутствующим ему услугам.

Однако аккредитованные профессиональные аудиторские объединения могут проводить проверки только в отношении членов своих объединений.

Система проверки качества работы индивидуальных аудиторов и аудиторских организаций внешними проверяющими устанавливается Уполномоченным федеральным органом.

Согласно статье 14 «Контроль качества работы аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов» Федерального закона «Об аудиторской деятельности» аудиторские организации и индивидуальные аудиторы обязаны установить и соблюдать правила внутреннего контроля качества проводимых ими аудиторских проверок.

Требования, предъявляемые к указанным правилам, регламентируются федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности.

Уклонение от проведения внешней проверки качества работы или непредставление проверяющим всей необходимой для проверки документации или иной требуемой информации может служить основанием для аннулирования лицензии на осуществление аудиторской деятельности аудиторской организацией или индивидуальным аудитором.

В случае выявления в ходе внешней проверки качества работы аудиторских организаций или индивидуальных аудиторов фактов систематических нарушений аудиторскими организациями или индивидуальными аудиторами требований нормативных правовых актов или федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности проверяющие обязаны сообщить о таких фактах в Уполномоченный федеральный орган.

Виновные в таких нарушениях лица могут быть привлечены к ответственности, установленной настоящим Федеральным законом, вплоть до аннулирования у них квалификационного аттестата аудитора, а также аннулирования лицензии на осуществление аудиторской деятельности.

Предварительный внешний контроль качества аудита достигается путем контроля уровня профессионализма аудиторов и осуществляется путем сдачи претендентами квалификационных экзаменов на право заниматься аудиторской деятельностью.

Текущий и последующий внешний контроль качества аудита осуществляется путем организации постоянного контроля за деятельностью аудиторов и аудиторских компаний.

Текущий внешний контроль предполагает оперативный контроль работы аудиторов: соблюдение ими соответствующих профессиональных этических принципов; знание наиболее проблемных вопросов бухгалтерского и налогового учета; проверку выполненной работы с точки зрения ее соответствия стандартам, достаточности документации, достижения целей аудита.

Последующий внешний контроль в соответствии с действующим законодательством выполняет уполномоченный федеральный орган, который осуществляет эти проверки самостоятельно или же передает право на их проведение аккредитованным профессиональным аудиторским объединениям, если проверке подлежат участники этих объединений.

Проверку качества составленного аудиторского заключения может назначить орган, выдавший лицензию на осуществление аудиторской деятельности, по заявлению заинтересованного экономического субъекта, а также по собственной инициативе или предложению прокурора. Лицензирующий орган, контролируя соблюдения лицензиатом лицензионных требований и условий, имеет право проводить проверку качества работы аудиторов, аудиторских организаций и их деятельности на предмет соответствия лицензионным требованиям, запрашивать у лицензиата все необходимые документы, материалы, выносить предупреждение лицензиату и использовать иные полномочия. В рамках своих полномочий он может приостановить действие лицензии в случае выявления по результатам проверки нарушений лицензиатом лицензионных требований и неустранения этих нарушений.

Список литературы:

1. Емелин В. Н. Контроль качества аудита в России: практика и проблемы осуществления [Текст] / В. Н. Емелин, М. Ф. Желтова // Молодой ученый. — 2013. — №7;
2. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» №307-ФЗ от 30.12.2008 (ред.21.11.2011);
3. Миргородская Т.В. Аудит: Учебное пособие.-2-е изд., перераб. И доп. – М.:КНОРУС,2011.-288с.;
4. <http://www.grandars.ru/>.

ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА

Аннотация. Страхование играет стратегически важную роль в развитии российской экономики. Поэтому так важно укрепить позиции нашего страхового рынка особенно в условиях изменяющейся экономической обстановки. В статье будут рассмотрены факторы, на данный момент влияющие на российский страховой рынок: переход экономики на МСФО, вступление России в ВТО и деятельность России в рамках единого экономического пространства.

Ключевые слова: российское страхование, внешние факторы, МСФО, ВТО, единое экономическое пространство.

EXTERNAL FACTORS OF MODERN RUSSIAN INSURANCE MARKET'S DEVELOPMENT

Abstract. The insurance plays a strategically important role in the development of the Russian economy. That is why it is so important to improve our insurance market's positions especially in a changing economic environment. This article will examine factors currently affecting the Russian insurance market: the start of using IFRS, Russia's accession to the WTO and the activity of our country in the common economic space.

Keywords: Russian insurance, external factors, IFRS, WTO, common economic space.

Страхование, являясь стратегически важным сектором экономики любой страны, играет одну из главных ролей в процессе её развития, осуществляя функции социальной, финансовой защиты, а также перераспределения денежных средств. Поэтому в России, особенно под влиянием факторов внешнего воздействия, так необходимо найти пути его эффективного развития. В настоящее время многие ученые выделяют три наиболее важных – ключевых – фактора, которые оказывают существенное влияние на современное российское страхование. Это переход экономики нашей страны на МСФО (международные стандарты финансовой отчетности), вступление в ВТО и нахождение страхового рынка РФ в едином экономическом пространстве России, Беларуси и Казахстана.

Переход экономики России на МСФО. Вначале следует отметить, что цель применения международных стандартов финансовой отчетности заключается в установлении единых для всех правил составления финансовой отчетности, что должно обеспечить прозрачность и понятность ее внешним пользователям. Экономика нашей страны постепенно переходит на составление финансовой отчетности по международным стандартам, и российские страховые организации не являются исключением⁹. При этом, помимо составления отчетности по российским правилам бухгалтерского учета, отчетность должна быть также представлена по МСФО. И для большинства российских страховщиков это будет первый опыт подобного составления финансовой отчетности.

Вполне естественно, что при переходе на новые стандарты возникли определенные проблемы, которые можно разделить на две группы:

- проблемы непосредственно самого перехода на МСФО;
- проблемы относительно специфики страховых операций при переходе на Международные стандарты отчетности.

К проблемам переходного периода можно отнести, например, составление финансовой отчетности по МСФО в первый раз. Помимо банального отсутствия достаточного опыта, здесь присутствует ряд дополнительных сложностей, таких, как необходимость раскрытия информации о влиянии перехода на финансовое положение страховщика, а все эти операции значительно увеличивают трудозатраты. Ещё одной проблемой является обязанность составления отчетности и по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ), и по МСФО, хотя здесь, надо признать, присутствуют определенные преимущества. Повышается, скажем, качество и точность получаемой информации.

Относительно вопросов, касающихся специфики страховой деятельности, можно сказать, что особенности в учете и составлении финансовой отчетности для страховых организаций связаны прежде всего со страховыми операциями: начислением и получением страховых премий по договорам страхования, выплатами страхового возмещения, операциями по передаче и приему рисков в перестрахование, учету страховых резервов¹⁰.

Несмотря на всевозможные трудности, с которыми столкнутся российские страховые компании при составлении отчетности по правилам МСФО, нельзя не отметить некоторые основные преимущества этого процесса:

⁹ Федеральный закон от 20.07.2010 №208 «О консолидированной финансовой отчетности»

¹⁰ В МСФО понятие «страховой резерв» отсутствует. Он заменен на «страховые обязательства», означающий чистые договорные обязанности страховщика по договору страхования

– внешние пользователи получают достоверную информацию о финансовом положении компании благодаря единым стандартам. Как следствие, страховая компания может стать более привлекательной для инвесторов;

– прозрачность и понятность отчетности для рынка;

– сопоставимость отчетности российских страховых компаний с иностранными;

– проведение дополнительных ревизий бизнес-процессов, пересмотра порядка учета страховых и нестраховых операций

– улучшение состояния управленческого учета;

– уход неконкурентоспособных страховщиков с рынка.

Однако, помимо прочего, можно выявить дополнительные трудности и проблемы, с которыми столкнутся страховые компании при переходе на международные стандарты:

– необходимость инвестиций в информационные технологии и персонал. Это связано с увеличением трудозатрат, о чем было сказано ранее;

– отсутствие практических рекомендаций по применению МСФО. Сложность составления финансовой отчетности страховщиков в соответствии с международными правилами во многом связана с отсутствием практических рекомендаций и инструкций по применению стандартов отчетности, в том числе и для договоров страхования;

– необходимость разработки методологии составления отчетности по МСФО для каждой страховой компании. Для соблюдения требований МСФО в каждой страховой компании необходимо разработать систему документооборота, обеспечивающую составление финансовой отчетности по международным стандартам, пересмотреть взаимодействие подразделений, прямо или косвенно участвующих в формировании отчетности, при необходимости улучшить систему управленческого учета и внутреннего контроля за осуществлением операций и пр.;

– усложнение системы аудита отчетности.

Вступление России во Всемирную торговую организацию. Чтобы в полной мере представить себе, как этот фактор повлияет на российский страховой рынок, необходимо понимать, что страхование является стратегически важным сектором экономики, а также обладает свойством так называемой институциональной двойственности. Стратегически важным страхование делают его функции: финансовой защиты – через покрытие ущерба, социальной защиты – через реализацию социально значимых видов страхования, поддержки и защиты национальной экономики – за счет размещения страховых резервов и на базе контроля зарубежного капитала в стратегически важных видах страхования и в целом на страховом рынке в России. Под институциональной двойственностью понимают то, что с одной стороны, страхование выполняет функции финансовой и социальной защиты, с другой – является крупным инвестиционным институтом.

Вступление России в ВТО откроет доступ на наш отечественный страховой рынок для большего числа иностранных страховщиков с опытом работы более одного десятилетия, а это значит, что функции финансовой защиты усилятся благодаря значительному расширению списка продуктов страхования и повышению их качества. Однако, в этом и таится опасность, так как, несмотря на преимущества, приток зарубежного капитала может вызвать столь большой отток средств, что он крайне негативно отразится на экономической безопасности и независимости России. Что касается реализации функции социальной защиты, то и здесь возникает вопрос о дальнейшем предоставлении социально значимых видов страховых услуг (особенно обеспечиваемых государством). Ведь модель страхования ВТО предполагает уменьшение участия государства в этих видах страхования, а коммерчески выгодными они являются далеко не всегда. В связи с этим представляются сложными ответы на вопросы о дальнейшей реализации государством социально значимых видов страхования.

Страхование также является крупным инвестиционным институтом, и именно здесь в полной мере проявляется его роль стратегического сектора экономики, т.к. именно через инвестиции страховая компания может выходить на рынки ценных бумаг, валютный рынок и т.д. В свою очередь контроль со стороны государства ограничивал отток средств за рубеж. К сожалению, в связи со вступлением нашей страны в ВТО, этот контроль может быть существенно ослаблен из-за либерализации страховой модели в соответствии с международными требованиями. А это, вне всяких сомнений, увеличит отток средств за рубеж.

Данные проблемы так или иначе решаются с помощью заполнения существующих “пробелов” в законодательстве, а также с помощью разработки новых нормативно-правовых актов, которые будут регулировать дальнейшее функционирование российского страхового рынка, а также деятельность иностранных организаций в нем. Стоит отметить, что для Российской Федерации решение этих проблем представляется очень важным, поскольку оно сможет усилить защиту российского страхового рынка и сохранить его как стратегический сектор нашей экономики.

Россия в рамках единого экономического пространства. В начале необходимо сказать, что единое экономическое пространство (ЕЭП), куда входят Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация, начало функционировать с 01.01.2012 г. Его создание состоит из трех этапов, в течение которых будет согласован понятийный аппарат, правила создания финансовых организаций, будут решены вопросы лицензирования, а также гармонизированы законодательные нормы финансовой сферы.

Необходимо принимать во внимание тот факт, что для каждой страны-участницы страхование является стратегически важным сектором экономики. Это значит, что при выработке общего законодательства надо определиться с тем, как рассматривается экономика стран ЕЭП – как единая или как объединенная (подразумевает относительную независимость экономики каждой страны). Например, если экономика рассматривается как единая, то вложения страховых резервов одной страны в активы другой страны будут рассматриваться как инвестиции в общую экономику. Иначе – такие инвестиции необходимо контролировать. Решение вопроса о границах единой экономики в рамках ЕЭП должно существенно повлиять на конкретизацию мер, обеспечивающих роль страхования как стратегического сектора экономики. Для их выработки (с учетом четкого представления о единстве экономики стран ЕЭП) следует проанализировать следующие проблемы:

- выполнение страховыми организациями страховых обязательств в полном объеме и в оговоренные сроки;
- реализация всех необходимых потребителю видов страхования, в первую очередь – социально значимых;
- контроль за долей национальных и зарубежных перестраховщиков при размещении страховых резервов, а также долей национальных и зарубежных активов при размещении страховых резервов и собственных свободных средств;
- обеспечение паритета национальных и зарубежных перестраховщиков;
- контроль за общей квотой иностранного участия на российском страховом рынке.

В целом же, все решения будут зависеть от точки зрения относительно единства экономики стран ЕЭП.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день российское страхование, являясь стратегически важным объектом нашей экономики, находится под сильным воздействием факторов – переходом экономики на МСФО, вступлением в ВТО и деятельностью в рамках ЕЭП – которые и определяют его дальнейшее развитие. Необходимо отметить, что обязательно следует учитывать все проблемы и пути их решения, возникаемые в процессе деятельности отечественного страхового рынка в условиях, во многом новых для него.

Список литературы

1. Чернова Г.В., Калайда С.А. Внешние факторы развития современного российского страхового рынка// Финансы и кредит. 2014. № 2
2. Кладова А.А. Об особенностях структуры российского страхового рынка// Маркетинг и финансы. 2013. №1
3. Развитие страхового рынка// Сайт URL: http://www.mirkin.ru/_docs/_dumnaya/dis/RybakovThesis.pdf
4. Высшая школа экономики// Сайт URL: <http://www.hse.ru/data/2012/06/26/1255809241>
5. Страхование на подъеме – Эксперт// Сайт URL: http://expert.ru/2012/11/9/strahovanie-na-pod_eme/

Танербергенова Г.И.
Омский филиал Финуниверситета

СТРАХОВАНИЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ

Аннотация. В современных условиях «банковской чистки» со стороны Банка России, актуальным является вопрос о страховании банковских рисков. Страховать свои риски необходимо не только банкам, но и вкладчикам и заемщикам средств.

Ключевые слова: страхование, риск, банки.

В современное время рыночных отношений человеку, неспециалисту в области финансов, трудно определить, насколько надежен тот или иной банк. Банк может выглядеть вполне надежным и при этом давать деньги в займы неплатежеспособным заемщикам, что подрывает его кредитоспособность. Размещение депозитов, так же как и операции по кредитованию, в определенной степени является рискованной деятельностью. Обычно банк не может отказать клиенту в принятии его депозита, но если по какой-либо причине его вкладчики утратят к нему доверие, они могут потребовать обратно вложенные капиталы. Такая ситуация угрожает любому банку. Сильная уязвимость и рискованность банковских операций, а также тот факт, что ухудшение ситуации в банковской сфере может серьезно разбалансировать экономические механизмы, требуют введения системы защиты депозитов, которая позволяет защитить не только отдельный банк, но и банковскую систему в целом. В связи с актуальностью данной темы в период «банковской чистки» рассмотрим такой аспект как страхование депозитов.

Страхование депозитов имеет немало противников, которые утверждают, что дерегулирование финансовой системы гораздо полезнее для экономики. По их мнению, страхование депозитов в конечном счете нарушает рыночный порядок, поскольку снижает стимулы для принятия эффективных решений банковскими менеджерами, вкладчиками, заемщиками, государственными и политическими деятелями. Теоретически нерегулируемая банковская система может успешно функционировать без страхования депозитов в условиях соблюдения рыночного порядка. Однако в настоящее время ни одна страна в мире не имеет полностью

дерегулированной банковской системы, поскольку государство вынуждено вмешиваться для предотвращения ее краха. Многие страны, имеющие скрытые и открытые механизмы страхования, за последние 50 лет защищали вкладчиков от последствий широкомасштабных банкротств банков. Скрытое страхование является наихудшим из возможных "лекарств", потому что отсутствие хорошо разработанной системы защиты депозитов создает атмосферу неопределенности в сфере депозитной деятельности. Это может усилить наплыв требований к банкам, что вынуждает последних устанавливать более высокое обеспечение по кредитам. Стремясь избежать такой ситуации, страны предпочитают вводить систему ограниченной и открытой защиты депозитов.

Главным предметом дискуссий по поводу страхования депозитов является вопрос о стимулах, которые должны быть заложены в продуманной системе защиты вкладов. Эти стимулы касаются всех заинтересованных лиц мелких и крупных вкладчиков, заемщиков, банковских менеджеров, государственных руководителей, отвечающих за разработку экономической политики. Каждая заинтересованная сторона должна видеть в системе защиты депозитов выгоды для себя. Спектр выгод может быть очень широким - начиная от вполне очевидных до масштабных. Если попытаться создать систему защиты депозитов, которая отвечала бы всем разнородным интересам, то такая система не могла бы работать. Стимулы должны быть выверены так, чтобы они вынуждали все стороны действовать рационально в интересах поддержания стабильности экономики. Стимулы должны способствовать укреплению дисциплины в банковском секторе. Вместе с тем следует воздержаться от мер, оказывающих влияние на внутреннее управление банками и на рыночные механизмы, заставляющие крупных вкладчиков искать надежный банк, а также от формального регулирования банковской системы.

Чтобы система защиты депозитов имела дисциплинирующий характер и при этом не противоречила рыночным стимулам, должны быть соблюдены следующие условия: она должна быть закреплена законодательно; быть обязательной; сопровождаться четко разработанными методиками расчетов, оценок заимствований, регулирования и контроля. Кроме того, компетентным государственным ведомствам должны быть предоставлены полномочия и необходимая информация для реформирования банков-банкротов и принятия мер в отношении неплатежеспособных банков. Систему защиты следует вводить только после реструктуризации банков. Она должна охватывать все банки независимо от их размеров и форм собственности - крупные и мелкие, частные и государственные; обеспечивать ограниченное покрытие по всем видам депозитов и быструю выплату компенсаций в случае банкротства банка.

Для мелких вкладчиков важнее всего, чтобы их сбережения были в сохранности. Они будут с доверием относиться ко всей банковской системе, если будут уверены в этом. Страхование депозитов позволит предотвратить панику среди мелких вкладчиков. Страхование депозитов освобождает мелких вкладчиков от необходимости постоянно отслеживать финансовое положение банка. В отличие от мелких вкладчиков крупные имеют возможности для мониторинга деятельности своего банка и поэтому - при условии строгого соблюдения всеми рыночной дисциплины - не испытывают необходимости в неограниченной защите своих депозитов. Их не будет стимулировать тот факт, что страхование депозитов позволит им выйти из трудного положения. Для этой группы важнее вопрос о сумме, которая может быть застрахована, и об условиях страхования. Возможны 3 варианта установления верхнего предела суммы, подлежащей страхованию:

- 1) для всех категорий депозитов;
- 2) для общей суммы индивидуальных депозитных счетов;
- 3) для суммы всех счетов, принадлежащих отдельному вкладчику во всех банках.

Кроме того, следует определить условия страхования вкладов в иностранной валюте. Величина верхнего предела суммы вклада будет воздействовать на общую сумму требований, размещенных в банковской системе. Низкая сумма верхнего предела позволит защитить большинство вкладчиков, но не корпорации, которым доступна информация о финансовом состоянии банков.

Величина верхнего предела суммы, подлежащей страхованию, не должна формировать у крупных вкладчиков ошибочного представления о том, что они могут позволить себе не интересоваться степенью надежности банка. Система страхования должна предупреждать их о том, что в случае банкротства банки перекладывают свои потери на своих не застраховавшихся вкладчиков. Издержки страхования крупных вкладчиков не должны быть высокими.

Недостаточно точно разработанная система страхования депозитов может отрицательно сказаться на финансовом положении и предпринимательской деятельности заемщиков, у которых может сложиться ошибочное представление о надежности банка. Чтобы предотвратить такую ситуацию, необходимо провести точную классификацию займов, определить резерв на покрытие ненадежных и сомнительных долгов по кредитам, обеспечить капитализацию доходов банков.

Поведение менеджеров банков не должно разрушать банковскую систему. Часто именно менеджеры и собственники банков создают условия для банкротства. Ущерб от неправильных действий менеджеров может быть уменьшен, если банк будет закрыт до момента наступления полного банкротства. Менеджер банка может преследовать свои интересы в ущерб интересам банка. Самый большой соблазн возникает у менеджеров банков, положение которых начинает ухудшаться. Не имея стимулов для защиты капитала банка, менеджеры могут пойти на предоставление высоко рискованных ссуд, обман и кражи. С этой точки зрения страхование депозитов расширяет возможности для подобной деятельности. Государственные руководители, ответственные

за регулирование банковской сферы и введение страхования депозитов, часто руководствуются собственными интересами, что ведет к появлению ошибочных стимулов. Они могут забыть о своем предназначении - служить общественным интересам, т. е. стремиться сбалансировать конфликтные интересы собственников, менеджеров, вкладчиков, кредиторов, налогоплательщиков и т. д. Более того, они могут пойти на сговор с лидерами банковской сферы, сократить ее регулирование, понизить роль системы страхования депозитов. Они полагают, что их репутация ухудшится и карьера потерпит крах, если достоянием общественности станут многочисленные проблемы развития банковской сферы, за решение которых они несут ответственность. Поэтому большинство проблем держится в секрете. Защита депозитов, сдерживая массовое изъятие вкладов, привлекает контролеров государственных ведомств, ответственных за регулирование банков, в ловушку: она дает отсрочку банкам от приближающегося банкротства, что отвечает их интересам, но не интересам экономики в целом.

Эффективная система страхования банковских депозитов должна минимизировать число банкротств банков, решать связанные с этим проблемы быстро и с минимальным ущербом как для самих банков, так и для правительства, не нарушая при этом работу финансового рынка.

Государственные деятели не должны забывать о необходимости укрепления уже имеющихся и формирования новых побудительных стимулов к соблюдению рыночной дисциплины всеми заинтересованными сторонами. Система страхования банковских депозитов должна создавать не только такие стимулы, но и рамки, регулирующие действия банковских менеджеров. При этом регулирующие предписания должны быть ограниченными, т. е. не подавлять или сдерживать инновации и экономический рост.

В данное время политика ЦБ РФ направлена на то, чтобы на рынке банковских услуг оставались самые надежные банки. Председатель ЦБ Эльвира Набиуллина за время пребывания на своем посту распорядилась об отзыве лицензии у нескольких банков, и эта «чистка» продолжается и по сей день. Среди таких банков, мы можем наблюдать Мастер Банк, Банк Пушкинский, Смоленский Банк и другие. Ввиду данной тенденции страхование депозитов носит актуальный характер среди клиентов банков. И клиенты стали предпочитать крупные, надежные банки.

**Чердынцева Е.В., Покровский Г.Е.
Омский филиал Финуниверситета**

ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ И СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ БЕГСТВА КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные причины усиления «бегства капитала» из России. Утечка капитала из одной страны в другую представляет собой естественное явление нуждающиеся в более внимательном изучении. Автором выделены наиболее существенные факторы, способствующие оттоку российского капитала в настоящее время. Определены основные меры и способы по ограничению «бегства капитала» из России.

Ключевые слова. Бегство капитала, экспорт капитала, вывоз капитала, причины, методы, способы.

Известно, что капитал всегда стремится туда, где от его вложения можно получить максимальную прибыль. В современной экономике такое явление, как перелив капитала из одной страны в другую, становится все более распространенным. Процесс этот многогранен и противоречив. В зависимости от конкретных условий он может оказаться для страны, как позитивным, так и негативным.

Негативный характер данный процесс приобретает тогда, когда вывозимый капитал перестает работать на ту страну, откуда он пришел, а начинает работать на ту страну, куда он уходит. Таким образом, на сегодняшний день особенно актуальным становится вопрос о причинах бегства капитала, что позволит выявить пути решения данной проблемы, а также может способствовать росту экономического благосостояния страны.

В научной литературе понятие «бегство капитала» тесно связано с такими экономическими понятиями как «экспорт капитала», «экспорт финансовых ресурсов», «вывоз капитала». Иными словами, по отношению к данной стране «бегство капитала» можно определить, как такую разновидность экспорта капитала, при которой капитал уходит из этой страны, не давая ей дохода, других экономических и иных преимуществ, а, принося доход, другие экономические и иные преимущества тем странам, в экономику которых он вкладывается.

Все это является серьезным препятствием на пути к экономическому росту в стране.

В том случае, когда происходит вывоз капитала, фирмы чаще всего преследуют следующие цели:

1. Перенос или организация бизнеса в другой стране с целью расширения сферы собственной деятельности.
2. Получение более высокой прибыли за счет различий в режимах налогообложения, развитости инфраструктуры и системы государственного контроля.
3. Вывоз денежных средств, с целью их приумножения, сохранения или просто укрытия от преследования.

Первые две цели вполне естественны для любого предпринимателя, для которого главным мотивом поведения всегда была и будет максимальная прибыль. Эти цели чаще всего не противоречат общенациональным интересам и не наносят ущерба национальной экономике. В России с этой целью вывозится примерно 25–35% капитала.

Однако более опасным является третий мотив, на долю которого в России приходится 65–75%. Именно вывоз капитала с целью его сохранения или сокрытия от преследования можно с полным основанием назвать «бегством капитала». В таком случае этот капитал никуда не инвестируется, а доход с него не возвращается обратно в ту страну, откуда он прибыл. Исключение могут составить только те случаи, когда вывезенный таким образом капитал возвращается в форме краткосрочных вложений. Но этот капитал может быть вновь вывезен из страны в любой момент. «Убежавший» капитал в соответствии с третьим мотивом чаще всего оседает в другой стране в виде покупки недвижимости, земли, ценных бумаг, антиквариата, открытия счетов в банке и т.п. Именно в такой форме капитал преимущественно вывозился из России, начиная с середины 90-х гг. прошлого века.

В настоящее время мало что изменилось. Хотя общеэкономическая ситуация в России стала иной, однако глубинные причины «бегства капитала», которые существовали еще в 90-е гг., все же остались. Среди них:

- неблагоприятный инвестиционный климат России, как для иностранных, так и для российских предпринимателей;
- несовершенство валютного регулирования, когда деятельность нерезидентов по конвертации и перемещению денежных средств за границу практически не ограничена;
- отсутствие, а чаще всего просто невозможность надлежащего контроля со стороны государства за финансовыми операциями на мировом финансовом рынке.

За последние годы к этим причинам добавился еще целый ряд существенных факторов:

- гигантский рост объемов деятельности ТНК и МНК, благодаря которым не только сложился и вырос вненациональный рынок капиталов, но и получили широкое развитие механизмы сокрытия информации о правах собственности на активы, операции по перемещению капиталов как внутри ТНК, так и между странами;
- широкое использование офшорных зон и других юрисдикций с жесткой защитой банковской тайны, минимальным уровнем регулирования финансовых сделок и банковских операций;
- долговые проблемы в Европе и все возрастающие ожидания инвесторов наступления «всемирного финансового цунами»;
- развитие финансового рынка за счет увеличения операций на валютном рынке и объемов сделок с производными ценными бумагами, что усилило спекулятивную составляющую финансового рынка и облегчило незаконное перемещение капиталов.

Правда, не все экономисты согласны с тем, что вышеперечисленные факторы способствуют сегодня усилению «бегства капитала». Напротив, широко распространено мнение, что в последние годы из России существенно сократился отток капитала, поскольку снизилась налоговая нагрузка, стабилизировалась политическая ситуация, улучшился инвестиционный климат. Однако, это далеко не так.

Сегодня главной причиной «бегства капитала» из России является неудовлетворительный инвестиционный климат, который еще более ухудшился в условиях наибольшего спада, крупные российские компании и банки начали быстро увеличивать свои зарубежные вложения. Одновременно увеличился вывоз капитала для погашения внешнего долга РФ. Все это обострило ситуацию и усугубило проблему рефинансирования долгов РФ.

Неудовлетворительный инвестиционный климат связан с качеством российских институтов. Именно состояние российской институциональной среды не только позволяет российскому капиталу двигаться через офшоры, но и проходить кредитным средствам от российских банков к российским же компаниям. Незрелость институтов оборачивается растущей коррупцией и повышенными рисками потери бизнеса. По мнению экономистов, тот факт, что при сегодняшних ценах на нефть за баррель – отток капитала продолжается, является убедительным доказательством недоверия бизнеса к правовой и судебной системы, коррупция в России прогрессирует. Создана административная надстройка, которую бизнесу кормить с каждым годом все тяжелее. При этом коррупция осталась – только вход в нужное место подорожал примерно раз в десять. Поэтому бизнес оценивает экономические и политические риски очень высоко.

Вывозу российского капитала «содействует» также долларизация экономики страны, т.е. вытеснение рубля долларом в торговых, финансовых, кредитных операциях, и сбережения населения в иностранной валюте, прежде всего в долларах. Приток долларов в Россию выглядит как инвестирование иностранного капитала, но этот капитал в России практически не работает, у населения он лежит на счетах в банках без движения. Следовательно, на самом деле Россия вывезла свои материальные ценности, а взамен остались только «денежные знаки». Это означает, что кредитором выступает не США, а Россия.

На процесс «бегства капитала» не могли не повлиять также выборы 2012 г. Поскольку российские капиталы тесно привязаны к определенным группам чиновников и соответствующим каналам распределения «ренты», то угроза смены их положения заставляла отдельные группы вкладывать свои средства за рубежом.

В настоящее время сохраняется также опасность увеличения денежной массы и соответствующее ослабление рубля. Все это может привести к снижению доходности российских акций и облигаций. Поэтому велика вероятность, что российские банки и предприятия увеличат вывод капитала за рубеж, в том числе и по нелегальным каналам. Это в полной мере касается и российских «дочек» иностранных банков, которые в настоящее время активно переводят свои средства в материнские банки, что не могло не спровоцировать дефицит ликвидности в российских банках. В этих условиях Банк России и Минфин вынуждены увеличивать кредитование коммерческих банков, размещая одновременно в них бюджетные депозиты.

В целом главные причины «бегства капитала» лежат в экономической плоскости и связаны с экономическими интересами хозяйствующих субъектов, которые направлены на:

- сохранение своих капиталов;
- приумножение этих капиталов, стремление заставить их работать;
- поиск возможностей уйти от необходимости уплачивать с капиталов высокие налоги;
- легализацию своих капиталов, полученных не всегда законным путем;
- получение с капиталов более высоких доходов, чем это возможно на территории РФ.

При разработке экономических мер по ограничению «бегства капитала» из России следует, в первую очередь учитывать опыт других стран по таким направлениям:

- как усиление политики прозрачности;
- борьба с посредниками и частными пользователями офшоров;
- реформирование финансового сектора;
- переосмысление корпоративной ответственности.

Реализация всех перечисленных мер, на наш взгляд, может существенно ограничить потоки «беглого капитала». Однако введение ограничений для офшорных компаний и компаний с офшорной подконтрольностью вряд ли сможет решить все проблемы по ограничению «бегства капитала» из России.

При внесении изменений в соответствующий закон должны быть предусмотрены меры, которые бы позволили свести к минимуму так называемые «пограничные» способы вывоза капитала. К таким способам относятся такие, которые осуществляются без формальных нарушений, но которые противоречат общим принципам валютного регулирования и поэтому отрицательно влияют на национальную экономику.

Несмотря на многочисленные меры, предпринимаемые представителями государственной власти, национальная политика по борьбе с «бегством» капитала не будет эффективной в условиях стремления крупнейших стран стимулировать собственный экономический рост за счет глобальной перераспределительной политики в свою пользу. Необходимо кардинально пересмотреть политику крупнейших стран в пользу взаимно эффективной перераспределительной политики между всеми странами мира.

Таким образом, для сдерживания утечки капитала из экономики возможно применение административных и экономических методов, а также их разумное сочетание. Несмотря на необходимость быстро и радикально изменить ситуацию, многие важные условия для формирования благоприятного инвестиционного климата в России могут быть созданы постепенно. Главное, разумность проведения экономической политики должна состоять в том, чтобы создать климат доверия в экономике, инвестор должен быть уверен в завтрашнем дне. Для этого необходимо:

- Обеспечить защиту прав собственности;
- Проведение фискальной и денежно-кредитной политики, направленной на стимулирование экономического роста;
- Формирование рыночной инфраструктуры, аккумулирующей денежные средства и направляющие их в инвестиции, создание инвестиционных банков;
- Восстановить доверие к национальной денежной единице-рублю;
- Укреплять налоговую дисциплину;
- Усилить административный контроль за всей системой управления валютной выручкой.

В последнее время Правительство РФ обратило особое внимание на причины бегства капитала, наведению порядка и упорядочению движения капитала через офшоры, что послужит положительным импульсом для оздоровления отечественной экономики.

Список литературы:

1. Анализ причин и масштабов бегства капитала из России/ Е. О. Вострикова, А. П. Мешкова //Каспийский регион: политика, экономика, культура.-2012-№13.
2. Проблемы «бегства капитала» из России/ Н.Д. Колесов, О.В. Петко// Вестник Санкт-Петербургского университета.-2011-№13.
3. Как оценить объём бегства капитала из России/ М.Я. Корнилов, С.В. Лобачев// Экономический вестник Ростовского государственного университета.-2008-№1.
4. Бегство капитала из России: угроза или реальность / Н.Н. Каурова//Финансовый рынок.- 2012.-№12.
5. Особенности «бегства капитала» из России/ Б.Е. Бернштам // Вестник Томского государственного университета.-2013.-№3.

НАРУШЕНИЯ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Аннотация. Государственные закупки – необходимая составляющая деятельности государства. Нарушения в этой сфере должны быть исключены, так как они могут привести к нерациональному использованию средств бюджета.

Ключевые слова. Нарушения в сфере государственных закупок.

VIOLATIONS IN PUBLIC PROCUREMENT

Abstract. Public purchase - an essential component of the state. Violations in this area should be avoided, as they can lead to a misallocation of budget funds.

Keywords. Violations in the field of public procurement.

Государственные и муниципальные закупки – это форма размещения заказов на поставку товаров, оказание услуг, выполнение работ для государственных и муниципальных нужд. Данное размещение заказов происходит на конкурентной основе по заранее указанным в документации условиям, в установленные сроки и опираясь на принципы состязательности, эффективности и справедливости.

Рынок государственных закупок является важнейшим элементом социально-экономического развития страны, а сама система государственных заказов все более становится одним из основополагающих институтов государственного регулирования экономики, оказывающего существенное влияние на ее динамику и структуру.

Государственные закупки - это не только процесс заказа, но и инструмент выстраивания политики выполнения государством своих функций:

- защиты (ВПК),
- продовольственной безопасности (АПК),
- энергетической безопасности (ТЭК),
- социальная сфера (образование, здравоохранение, наука, культура),
- охрана и сохранение природных ресурсов.

Основной нормативно-правовой документ, регулирующий эту область, это Федеральный закон Российской Федерации от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд". С 1 января 2014 года вступили в силу поправки в КоАП РФ, внесенные Федеральным законом от 28.12.2013 N 396-ФЗ в целях приведения данного Кодекса в соответствие с Законом о контрактной системе в сфере государственных закупок от 05.04.2013 N 44-ФЗ. В частности, поправками были внесены изменения в статьи 7.30 - 7.32, 9.16, 19.5 КоАП РФ, устанавливающие ответственность за нарушения в сфере государственных закупок. В связи с поступающими вопросами Федеральная антимонопольная служба России разъяснила, в том числе: порядок применения норм КоАП РФ в редакции, действовавшей до 1 января 2014 года, к нарушениям законодательства в сфере госзакупок; особенности привлечения в 2014 году к ответственности за нарушения, совершенные в 2013 году. По данным видам правонарушений срок давности привлечения к административной ответственности составляет 1 год со дня совершения административного правонарушения (ст. 4.5 КоАП).

Нарушения, которые могут быть допущены в этой сфере могут привести к следующим видам потерь, которые условно можно разделить на четыре группы:

1. Финансовые потери. К данной группе потерь можно отнести заключение сделок, которые являются невыгодными для государства. Главным образом, это завышение цен по сравнению с рыночным уровнем на закупаемую продукцию.
2. Количественные потери. Эта группа включает в себя занижение (завышение) количества поставляемых материалов, оказываемых услуг по отношению к необходимому объему, а так же закупка товаров и услуг не для государственных или муниципальных нужд, а в личных целях чиновников, и другие.
3. Качественные потери. К этому виду относятся потери из-за нарушений требований технических условий, это могут быть поставка товаров, оказание услуг и выполнение работ ненадлежащего качества, низкий уровень гарантийного и послегарантийного обслуживания, недостаточный контроль качества, и т. д.
4. Политические потери. К последней группе относятся: ухудшение инвестиционного климата в стране, разбалансированность экономической и финансовой системы, недоверие со стороны граждан к своей стране, в частности, к государственным структурам, а так же нарушение рыночных принципов свободной конкуренции, и другие.

Так же, часть потерь бюджета составляет именно группа, включающая в себя потери от закупок по завышенным ценам. Ниже приведена динамика данного показателя с 2011 по 2013 год.



Рис. 1. Потери от госзакупок по завышенным ценам в 2011-2013гг

Чаще всего встречаются нарушения, связанные с ненадлежащим правовым регулированием заказчиками закупочной деятельности, и уклонения заказчиков от проведения установленных законом процедур торгов и запроса котировок.

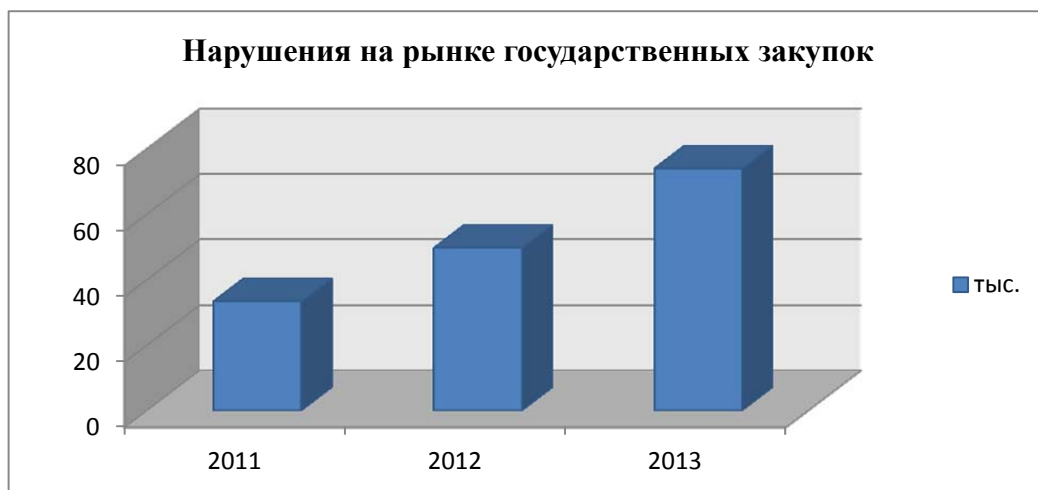


Рис. 2. Количество выявленных нарушений за период 2011 – 2013 год

Привлекаются к административной ответственности около 30% всех выявленных правонарушений. На рис. 3. Представлено это соотношение.

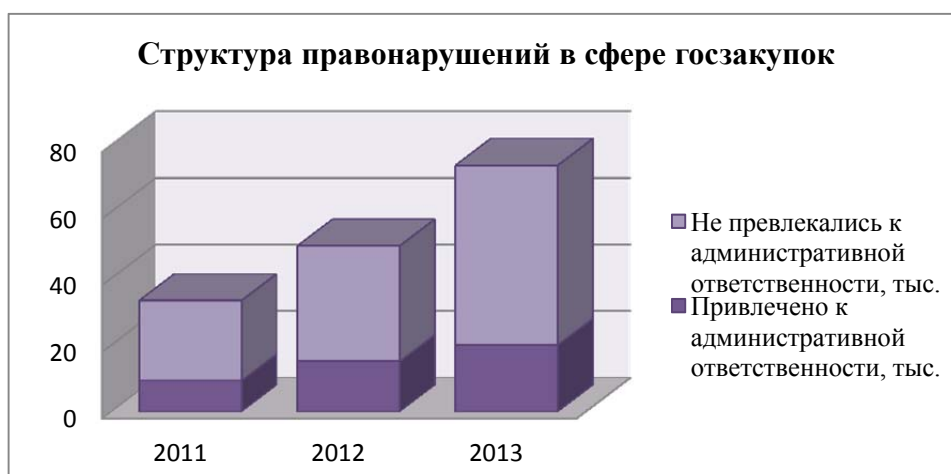


Рис. 3. Соотношение правонарушений в сфере госзакупок, которые были и не были привлечены к административной ответственности

При проведении мероприятий по государственным закупкам можно увидеть, что большая часть всех правонарушений до прокуратуры не доходит. Очень часто происходят нарушения, которые связаны

с неправильной закупочной деятельностью и уклонением заказчиками от законных правил торгов. Бывает, что заказы дробят на части, чтоб избежать конкурсной процедуры; также не указывалась начальная цена контракта; изменялись условия контрактов без каких-либо обоснований. Но больше всего криминала происходит на стадии приемки товаров, и бюджетные деньги расхищают через оплату еще не выполненной работы.

Благоприятную почву для правонарушений создает неудовлетворительное состояние контрольной деятельности в сфере размещения заказов и финансового контроля над использованием средств бюджета.

Основным субъектом административной ответственности в сфере государственных закупок является должностное лицо заказчика, от решения которого во многом зависит соблюдение законодательства о государственных закупках.

Список литературы:

1. Российская социально-экономическая система: реалии и векторы развития: Монография/ отв. Редактор Р.С. Гринберг и П.В. Савченко.- М: ИНФРА-М, 2014. – 416с.
2. Сфера государственных закупок: управление рисками. /Наталья Рыхтинова и Михаил Картавый// Проблемы теории и практики управления. 2012. №5.-с.43.
3. Теория отраслевых рынков: учебное пособие для бакалавров/ Н.М.Розанова.-2е издание, перераб. И доп.- М.: Издательство Юрайт, 2014.-795с.

Щукин В.В.
Омский филиал Финуниверситета

РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ

Аннотация. Страховой рынок является неотъемлемой частью финансового рынка и играет большую роль в развитии любой страны. Российская экономика в настоящий момент нуждается как в притоке инвестиций, так и в повышении качества услуг на страховом рынке. Поэтому возникает необходимость в его динамичном развитии.

Ключевые слова: страховой рынок России, тенденции развития.

Development of the insurance market in Russia

Abstract. The insurance market is an integral part of the financial market and plays an important role in the development of any country. The Russian economy is currently in need of investment, and to improve the quality of services in the insurance market. Hence the need for its dynamic development.

Keywords: Russian insurance market, development trends.

Страховой рынок стал важной частью финансового рынка России. Он влияет как на объем инвестиций в стране, так и на обеспечение социальной стабильности в обществе. Поэтому следует проанализировать основные тенденции развития страхового рынка.

Российский страховой рынок еще отстает от зарубежных, но приобретает те же тенденции. Во-первых, это централизация капитала, приводящая в дальнейшем к монополизации рынка. Так на 20 крупнейших страховых компаний приходится 73,2% всех страховых выплат. Если брать десятку лидеров, то на них приходится больше половины рынка, а именно 57,9% (таблица 1). Данное обстоятельство усложняет вход на рынок для новых компаний, причем в первую очередь региональных.

Таблица 1^[1]

Крупнейшие российские страховщики по объему, получаемых премий

Название компании	Страховые премии, тыс. руб.	Страховые премии в % к общей сумме
РОСГОССТРАХ	53 526 609	11,45%
СОГАЗ	51 993 940	11,12%
ИНГОСТРАХ	34 585 984	7,40%
РЕСО-ГАРАНТИЯ	29 696 722	6,35%
СОГЛАСИЕ	19 882 443	4,25%
АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	19 111 314	4,09%
ВТБ СТРАХОВАНИЕ	18 773 590	4,02%
ВСК	17 347 355	3,71%
АЛЪЯНС	15 287 017	3,27%
МАКС	10 474 731	2,24%

Нельзя не выделить снижения количества страховых компаний: с 2005 по 2012 гг. их количество снизилось с 1075 до 458 или на 57,4% (Рис.1) – результатом этого является снижение конкуренции и еще большая монополизация рынка.

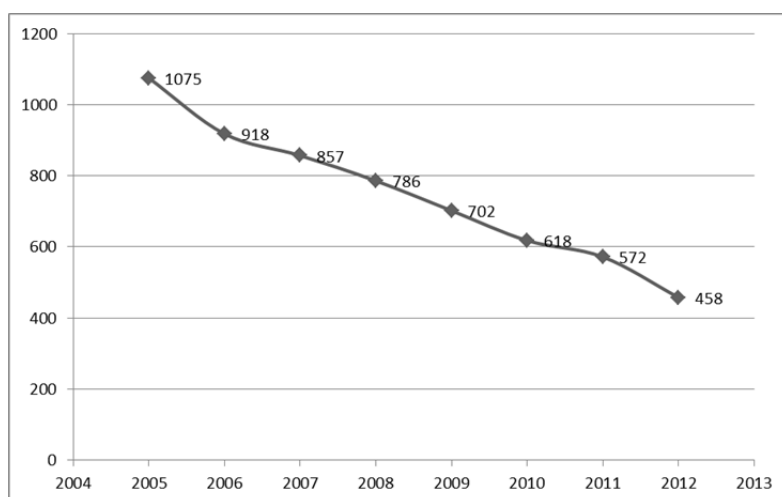


Рис.1 Количество страховых компаний

Также российский рынок страхования очень концентрирован – распределение страховых премий по субъектам весьма неравномерно. В частности на Москву приходится 50,3%. Доля десяти субъектов Российской Федерации с наибольшими количествами премий составляет 73,71% (таблица 2). Данные диспропорции увеличивают разрыв в финансовых возможностях регионов, развитии местных финансовых рынков.

Таблица 2^[1]

Распределение страховых премий по субъектам Российской Федерации

Субъект	Страховые премии, тыс. руб.	Страховые премии в % к общей сумме
г. Москва	235 349 723	50,34%
г. Санкт-Петербург	31 196 009	6,67%
Тюменская область	14 512 421	3,10%
Республика Татарстан	11 177 047	2,39%
Свердловская область	10 549 489	2,26%
Московская область	10 454 920	2,24%
Краснодарский край	8 912 125	1,91%
Самарская область	8 475 708	1,81%
Нижегородская область	7 310 670	1,56%
Республика Башкортостан	6 671 783	1,43%

Кроме того, заметим, что для отечественного рынка характерна тесная связь с банковским капиталом. Приведем несколько примеров: акционерами «СОГАЗ» являются «Газпромбанк», ООО «ИК «АБРОС» (дочерняя компания ОАО «АБ «РОССИЯ»); «СОГЛАСИЕ» и «АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ» являются частью соответственно ОНЭКСИМ (группа) и «Альфа-Групп»; единственным участником ООО «ВТБ СТРАХОВАНИЕ» является банк ВТБ. Это влияет на ресурсную базу страховщиков, что опять же создает неравные возможности на страховом рынке.

Далее следует проанализировать вызовы со стороны иностранных страховщиков, в первую очередь связанные со вступлением в ВТО. В большинство сфер страхования через пять лет будут допущены дочерние общества с иностранным участием, превышающим 50%. Еще через четыре года после вступления во Всемирную торговую организацию зарубежные компании смогут оказывать страховые услуги без учреждения юридического лица. С другой стороны на российском страховом рынке и так уже присутствует большинство активных мировых страховщиков, в качестве примера можно привести «АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ», «АЛЬЯНС».

Таким образом, современный страховой рынок России характеризуется высокой централизацией и концентрацией капитала, снижающейся конкуренцией. Решением данных проблем может стать система саморегулирования. Эта система наиболее приемлема в рыночных условиях, она предполагает создание общественных организаций, как со стороны страхователей, так и со стороны страховщиков. Для страхователей – объединения, которые будут выражать их пожелания по оказанию страховых услуг (виды страхования, качество, цена и т.д.), для страховщиков – такие организации, которые будут позволять включить широкий круг участников страхового рынка, разрабатывать законодательные инициативы, заниматься общими методологическими вопросами.

Список литературы:

1) Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]/ЦБ РФ – Электрон. дан. – М.: Справочный Интернет-портал «ЦБР.Ру», 2014. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

РАЗДЕЛ 5. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Глухова А.И. Марков С.Н.
Омский филиал Финуниверситета

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ И АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ВАЛЮТ НА МИРОВОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности, цели и функции дополнительной и альтернативной валют, созданных на мировом финансовом рынке. Анализируется их связь с экономическими и социальными сферами. Также автором статьи был сделан вывод о дальнейшем развитии данных видов валют в современном экономическом пространстве.

Ключевые слова: валюта, перспективы, альтернативные, дополнительные.

FEATURES AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF COMPLEMENTARY AND ALTERNATIVE CURRENCY ON GLOBAL FINANCIAL MARKETS.

Abstract. This article discusses the features, objectives and functions of complementary and alternative currencies, created on the global financial market. It examines their links with economic and social spheres. Also the author of the article made a conclusion about the further development of these types of currencies in today's economic environment.

Keywords: currency, prospects, alternative, complementary.

В последнее время страны сталкиваются с кризисом доверия населения к существующим денежным системам и начинают искать другие пути создания эффективных механизмов противостояния кризисам. Вследствие распространения в мире идей создания дополнительных и альтернативных валют или денежных систем за последние годы появилось большое количество различных систем, отличающихся друг от друга по ряду характеристик: целям создания, организацией, типами пространств (например, локальный), участниками.

Альтернативная валюта — любая валюта, используемая в качестве альтернативы доминирующим национальным или многонациональным валютным системам.

Дополнительная валюта - это общественный договор внутри самого сообщества о том, что наряду с законными средствами платежа (т.е. национальными деньгами) будет использоваться как средство платежа нечто иное, дополнительное.

В основном они были созданы для решения общественно-значимых задач. Дополнительные денежные системы отличаются типами задач, для решения которых они были разработаны и применены на практике. На данный момент многие эксперты выделяют три основных типа задач, которым соответствуют свои типы дополнительных денежных систем:

1. способствование наращиванию экономического благосостояния населения;
2. формирование социальных связей между людьми;
3. использование их для реализации социальных и экологических программ.

Рассмотрим первую систему задач, а именно задачи наращивания экономического благосостояния. Существует мнение, что данные системы возникли в контексте кризисов преобладающих финансовых систем для поддержания благосостояния в рамках общения внутри местных сообществ. Их можно рассматривать в качестве гражданских инициатив, которые стимулируют экономику, опираясь на рыночные механизмы ценообразования. Их свойством является создание защитного механизма против стихийных экономически опасных процессов на современном рынке. В настоящее время к таким системам относят LETS (Торговая Система Местного Обмена), созданную в 1982-1983 годах, сводившуюся к созданию альтернативной системы занятости и экономического обмена между людьми, Итакские часы, созданные Полом Гловером, и Кимгауэр, который является инструментом выстраивания отношений кооперации на локальном уровне.

Наряду с системами, которые позволяют наращивать экономическое благосостояние населения, распространены также денежные системы, позволяющие формировать социальные связи между людьми. Учитывая уровень урбанизации, тенденции к распаду традиционных связей, распространения индивидуализма, а также доминирования материальных ценностей общества, такие денежные системы выступили в качестве инструмента для восстановления социальных связей и интеграции людей в социальные сети через противодействие социальной изоляции. Исторически первой формой такой дополнительной денежной системы стали банки времени, возникшие в Японии и получившие там широкое распространение. Они позволяют генерировать на локальном уровне необходимые социальные связи. Важным фактом стало появление VEN, или

Hub Culture, опирающихся на информационные технологии и способствующих формированию социальных связей между людьми на глобальном уровне, то есть способствующих социальной интеграции. VEN обозначает на санскрите «обмениваться, отдавая другому».

Рассматривая дополнительные денежные системы, используемые в рамках реализации социальных и экологических программ, стоит сказать, что в качестве создателей таких денежных систем выступили уже не столько гражданские активисты, сколько представители государственной власти, международных организаций, а также некоммерческих и коммерческих структур. Яркими примерами использования дополнительных валют для реализации экологических и социальных программ стали голландский проект NU, представляющий собой, по сути, программу лояльности, поощряющую практику социально и экологически ответственного потребления через вознаграждение соответствующего поведения жителей города в дополнительной валюте, зачисляемой на NU карты участников программы и бразильский проект Фоменто. Последний помогает повысить экономический эффект от средств, полученных для реализации того или иного локального социального проекта, через использование этих средств для решения сразу двух не связанных между собой социально значимых задач.

Локальные деньги – явление, как почти все в этом мире, вовсе не новое, а имеющее вполне солидную историю – уже более чем вековую. Во всяком случае, первые подобные проекты датируются концом XIX века. Сегодня в мире насчитывается больше 5 тыс. альтернативных систем оплаты, среди которых 246 местных «валют»: 102 – в Европе и 75 – в США. Есть такие системы в Бразилии, ЮАР, Японии, Новой Зеландии. Только в 2012 году возникло 13 новых локальных валют.

Все эти цифры точны относительно: постоянно возникают новые проекты, а среди уже открытых не все остаются на плаву. Эта ситуация гораздо более динамична, чем существование, скажем, фунта стерлингов или доллара.

Наиболее популярными и известными являются криптовалюты: Bitcoin, Litecoin, Peercoin, Namecoin, Worldcoin и другие. Особое распространение получил Биткойн. В идеальном мире такая система оплаты была бы самой удобной и дешевой, однако, в реальности с покупкой, продажей и использованием этой валюты пока возникают большие проблемы.

Помимо официальных, виртуальных и локальных существуют валюты брендовые. К ним относят купоны, мобильные бонусы, подарочные карты и другие маркетинговые «изобретения». Эти валюты используются только в определенных торговых сетях. Старбаксы, бонусы Nike, мили преследуют цель стать средством обмена и сбережения внутри торговой сети, что в свою очередь обеспечит дополнительную покупательскую способность, лояльность клиентов.

Кроме всего перечисленного валюты также разделяют на коммерческие и социальные. Коммерческие валюты в большинстве случаев существуют в электронном виде. Выделяют четыре главных категории коммерческих валют:

1. Бизнес Потребителю;
2. Бизнес Бизнесу;
3. Потребитель Бизнесу;
4. Потребитель Потребителю.

Бизнес Бизнесу (B2B): эти дополнительные валюты часто называют обменными единицами. Их создают различные бизнес - структуры для облегчения расчетов с поставщиками и оптовыми покупателями. В данную категорию входят «бартерные валюты», которых в мире насчитывается более 500. В США, все подобные площадки объединяются в две крупные ассоциации: Международную ассоциацию взаимной торговли и Корпоративный бартерный совет.

Бизнес Потребителю (B2C): этот тип наиболее широко распространен. Примером являются различные «валюты лояльности» создаваемые компаниями или коалициями компаний для поощрения возврата клиентов к ним. Сюда можно отнести авиастимулирование, а именно мили. Более применяемым и более старым типом являются «купоны на скидку», выпускаемые и принимаемые к погашению розничными магазинами и супермаркетами.

Потребитель Потребителю (C2C): в общем, большую часть привычных нам платежных систем, созданных банками (например, чеки, наличные платежи, электронные валюты и т.д.), можно отнести к коммерческим системам C2C. За пределами банковского сектора платежная система «Pay-Pal» является успешным примером такого рода подхода.

Потребитель Бизнесу (C2B): интересным примером такого рода систем местных валют является разработанная фондом Strohalm система, которая позже была реализована в Нидерландах, Уругвае и Южной Бразилии. Это так называемые коммерческие потребительские кооперативы (Consumer and Commerce Circuits).

Суть заключается в том, что потребители (частные лица) покупают ваучеры местной валюты СЗ за обычную национальную валюту, при равном номинале. Ваучеры используются для оплаты товаров и услуг, предлагаемых фирмами, участвующими в кооперативе СЗ. Используя эту систему, местные фирмы привлекают клиентов, которых они не получили бы иначе, а также повышают лояльность действующих клиентов.

Социальные дополнительные валюты большей частью узко специализированы на той проблеме, ради которой их создавали. Например:

1. Забота о престарелых людях. Самая первая система такого типа была придумана после Второй мировой войны в Японии. В то же время был создан первый “Трудовой банк добровольцев”. Сегодняшняя система Fugeai Kirri - прямой потомок тех, более ранних, систем;

2. Пенсионеры. Впервые Time Dollar были применены в США Эдгаром Кэном как раз в домах для престарелых и поощряли кооперацию и взаимодействие между постоянцами. Эта мера привела к созданию сильного чувства сообщества;

3. Безработные. LETS. Сегодня большинство этих систем наиболее распространены в областях с высоким уровнем безработицы;

4. Образование. Система MUSE (Mutual Unit for Sustainable Education, или Взаимная Единица Жизнеспособного Образования) является дополнительной валютой, разработанной для стимулирования взаимного образования в студенческой среде (в этом случае одни студенты выступают в качестве преподавателей для других);

5. Уход за детьми. В небольших сообществах местные жители объединяются в небольшие группы и по очереди заботятся о детях друг друга, по сути, оказывая услуги няни.

6. Построение сообщества – самая популярная причина создания местных валют. В условиях высокого уровня безработицы и тяжелой экономической ситуации ослабленным и нездоровым сообществам требуется обновление. Для достижения этой цели использовались различные типы проектов, включая банки времени, LETS и Часы Итаки.

7. Поддержание идентичности: одной из причин создания дополнительных валют является необходимость укреплять чувство принадлежности к какому-либо сообществу или местности.

8. Экология. Применение дополнительных валют для поддержки экологических проектов (UV).

Также можно рассматривать другие социальные цели и можно комбинировать некоторое количество перечисленных социальных целей.

Таким образом, альтернативные валюты стали в первую очередь последствием роста технологий и после кризисной денежной политики. Государства допустили возникновение данных валют основанных на саморегулировании системы ее внутренними элементами. Конечно, на данный момент, чем более широко распространена система, тем более пристальное внимание властей она привлекает. В частности, остро стоит вопрос организации налогообложения в данной сфере. Но можно сказать, что пока в условиях функционирования традиционных денежных систем не появится механизм эффективного социального и экономического регулирования существующих стихийных процессов, устраивающий общество и дающий им чувство стабильности, будут появляться региональные, локальные альтернативы.

Список литературы:

1. Щебарова Н.Н. Международные валютно-финансовые отношения: учеб. пособие/Н.Н.Щебарова. - М.: Флинта: МПСИ, 2011.

2. [Щегорцов В.А.](#), [Таран В.А.](#) Мировая экономика. Мировая финансовая система. Международный финансовый контроль: учебник/В.А. Щегорцов. - Юнити-Дана, 2012.

3. Альтернативные денежные системы [Электронный ресурс]: Альтернативные денежные системы – Режим доступа: <http://moscowtorgi.ru/news/tendencii/325/>, свободный.

4. Дополнительные денежные системы [Электронный ресурс]: Дополнительные денежные системы. – Режим доступа: <http://www.cloudwatcher.ru/analytics/1/view/10/>, свободный.

5. Европейцы всё чаще используют альтернативные валюты [Электронный ресурс]: Европейцы всё чаще используют альтернативные валюты. – Режим доступа: <http://концептуал.рф/evropeytsy-vsyo-chasche-ispolzuyut-alternativnye-valyuty/>, свободный.

6. Самые необычные альтернативные валюты [Электронный ресурс]: Самые необычные альтернативные валюты. – Режим доступа: <http://nibler.ru/cognitive/24635-samye-neobychnye-alternativnye-valyuty.html/>, свободный.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА НА ОСНОВЕ АДАПТИВНОЙ СИСТЕМЫ НЕЙРО-НЕЧЕТКОГО ВЫВОДА

Аннотация. В работе рассмотрен способ прогнозирования валютного курса с использованием адаптивной системы нейро-нечеткого вывода.

Ключевые слова: валютный курс, адаптивная система, нейро-нечеткий вывод.

Abstract. We consider a method for predicting the exchange rate using adaptive neuro-fuzzy inference.

Keywords: Exchange Rate, adaptive system, neuro-fuzzy inference.

Последние два десятилетия ознаменовались переходом мировой экономики в новое качественное состояние. Отражая эти глубокие изменения, в экономической науке все более утверждается понятие глобализации мирового хозяйства.

В этих условиях приобретают особую актуальность исследования по проблемам валютно-финансовой сферы мирового хозяйства, поскольку именно в ней явление глобализации проявляется особенно отчетливо. Функционирование Ямайской валютной системы, одной из основополагающих составных частей современного мирового хозяйства, в глобальной экономике обнаруживает существенное обострение противоречий, внутренне присущих этой системе. Кризисные явления в экономике ряда стран Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, а также и в России, проявившиеся прежде всего в валютно-финансовой или банковской сферах, очертили контуры будущих возможных потрясений, и заставили исследователей обратить более серьезное внимание на проблемы организации и регулирования международного движения капиталов.

Свобода выбора режима валютного курса в противовес фиксированным валютным курсам при Бреттонвудской системе еще недавно большинством исследователей рассматривалась как форма организации обмена валют, адекватная потребностям международных расчетов и движения капиталов после утраты Соединенными Штатами Америки доминирующего положения в мировом хозяйстве к началу 70-х годов 20-го века.

Глобализация мирового хозяйства требует пересмотра ряда прежних теоретических положений. Применительно к мировой валютной системе это относится, прежде всего, к такому ее элементу как режим валютного курса, поскольку его значение для экономического развития стран все более возрастает. Одновременно, на нынешнем уровне интернационализации и глобализации мирового валютного рынка характерной отличительной чертой становится его повышенная чувствительность к воздействию экзогенных факторов. Плавающие валютные курсы, объективно создающие атмосферу неопределенности относительно их будущих значений, ставят перед участниками рынка задачу прогнозирования динамики валютного курса как с целью страхования от его возможной нежелательной динамики в близком и более отдаленном будущем, так и для извлечения спекулятивной прибыли.

Поэтому в условиях глобализации многократно возрастает необходимость совершенствования имеющихся методов прогнозирования динамики валютного курса, в частности фундаментального и технического анализа, которые на начальных этапах создания были ориентированы в основном на исследование исключительно национальных характеристик. В условиях рыночной экономики значение валютного курса является одним из решающих факторов при регулировании производственной деятельности и финансовых взаимоотношений. При торговле товарами, услугами, при движении капиталов и кредитов часто необходим взаимный обмен валютами, что невозможно осуществить без знания валютных курсов. В настоящее время отсутствует общепринятое определение валютного курса. Наиболее обоснованным является определение валютного курса как пропорций, в которых обменивается валюта одной страны на валюту другой. То есть, каждая иностранная денежная единица имеет валютный курс – цену, выраженную национальной валюте другой страны. Существует пять систем валютных курсов: свободное плавание, управляемое плавание, фиксированные курсы, целевые зоны, гибридная система валютных курсов. По степени влияния друг на друга первый вид оказывает наибольшее влияние на остальные. Рынок межбанковского обмена валюты по свободным котировкам (FOREX) является наиболее приближенным к курсу «свободное плавание»: вследствие огромного количества участников, как на стороне спроса, так и на стороне предложения. На рынке FOREX любая информация передается в системе мгновенно и доступна всем участникам рынка, искажающая роль центральных банков незначительно и непостоянна. Этот рынок по объему превосходит все остальные: около 3 трлн. долларов в день, что позволяет инвестору открывать и закрывать позиции любого объема практически по существующей на данный момент рыночной котировке. На рынке FOREX используется механизм маржевой торговли. Смысл ее состоит в том, что для заключения сделки клиенту необходимо внести лишь начальную маржу, после чего он имеет возможность заключать сделки, объем которых может в 100 раз превышать первоначальный объем его средств, что позволяет работать на рынке инвесторам, имеющих сравнительно небольшой начальный капитал.

Для анализа и прогнозирования процессов, происходящих на финансовых рынках, используются два подхода: фундаментальный и технический. Фундаментальный подход основан на рассмотрении существа

процессов, происходящих на рынке, выявлении порождающих их причин и взаимосвязей. Технический анализ связан с изучением динамики непосредственно самих процессов, протекающих на финансовых рынках. Почасовые и даже мгновенные изменения финансовых показателей можно отслеживать с помощью методов технического анализа. Для технического анализа целесообразно применять различные системы компьютерной математики. Одной из наиболее известных является система MATLAB, разработанная и постоянно обновляемая компанией MathWorks Inc. (США). Познакомиться с методами использования MATLAB для экономических приложений можно, например, в издании [1].

Наиболее эффективными методами, позволяющими исследовать и прогнозировать динамику изменения курсовой стоимости продажи валюты, являются адаптивные системы нейро-нечеткого вывода [2]. Покажем на примере разработки для этих целей нечеткой модели гибридной сети, используя для прогнозирования сорок три значения почасового курса пары евро/доллар (США) для обучающей выборки, а оставшиеся значения используем для проверки адекватности модели (см. таблицу 1).

Таблица 1. Курс пары евро/доллар (США)

Время	курс К	Время	курс К	Время	курс К	Время	курс К	Время	курс К
1	,4488	0	4362	19	,4346	8	4279	7	4331
1	,4485	1	4367	20	,4359	9	4273	8	4325
1	,4461	2	4371	21	,4351	0	429	9	4331
1	,4448	3	4366	22	,4365	1	4299	0	4324
1	,4451	4	4367	23	,4353	2	4299	1	4309
1	,4442	5	437	24	,4372	3	4305	2	4303
1	,4385	6	4359	25	,4373	4	4317	3	4323
1	,437	7	4369	26	,4298	5	4308	4	4338
1	,4361	8	4349	27	,4293	6	4305	5	4337

Разработанная нечеткая модель гибридной сети содержит четыре входные переменные. Первая входная переменная соответствует курсу пары евро/доллар на текущий час работы биржи, вторая – предыдущему часу, т. е. моменту времени (i-1), где через i обозначен текущий час работы биржи. Тогда третья входная переменная будет соответствовать курсу пары на (i-2) час, а четвертая – на (i-3) час. На рис.1. показано окно FIS-редактора после задания структуры системы.

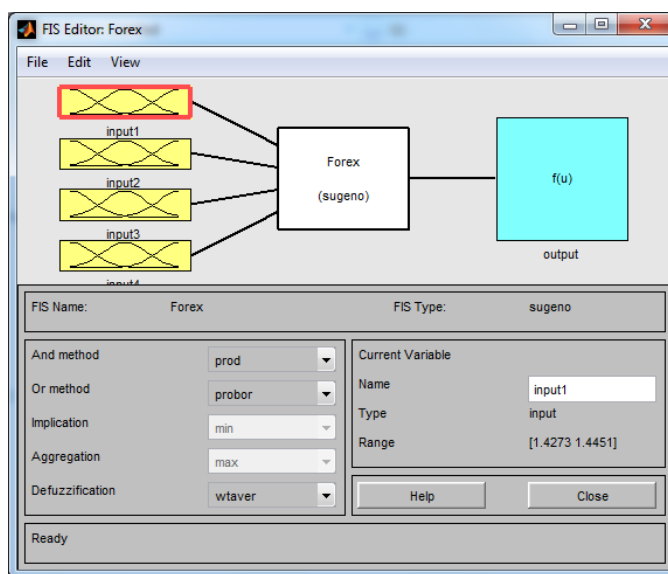


Рис.1. Вид окна FIS-редактора после задания структуры системы

Входные данные после сохранения обучающей выборки показаны на рис.2.

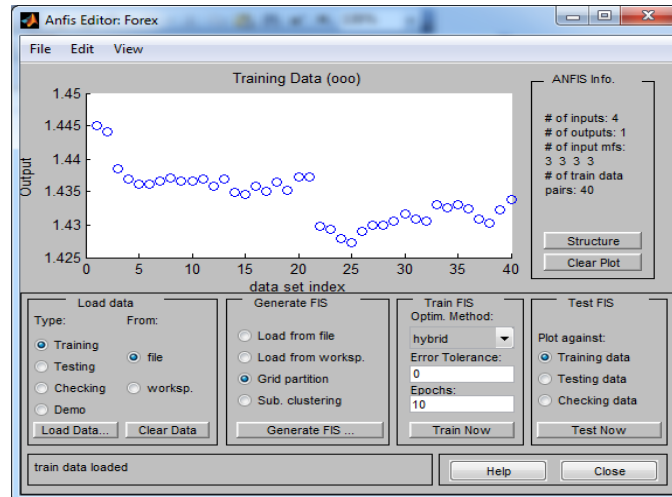


Рис.2. Обучающие данные на графическом интерфейсе редактора ANFIS

Произведем генерацию структуры системы нечеткого вывода типа Сугено. С этой целью для каждой из входных переменных зададим по три лингвистических термина. Выберем в качестве функции принадлежности треугольные функции, а качестве типа принадлежности выходной переменной зададим линейную функцию.

Используем гибридный метод обучения с уровнем ошибки «0», количество циклов обучения гибридной сети зададим равным 10. На рис.3 показан график ошибки обучения. Из анализа графика видно, что обучение практически закончилось после 4-го цикла.

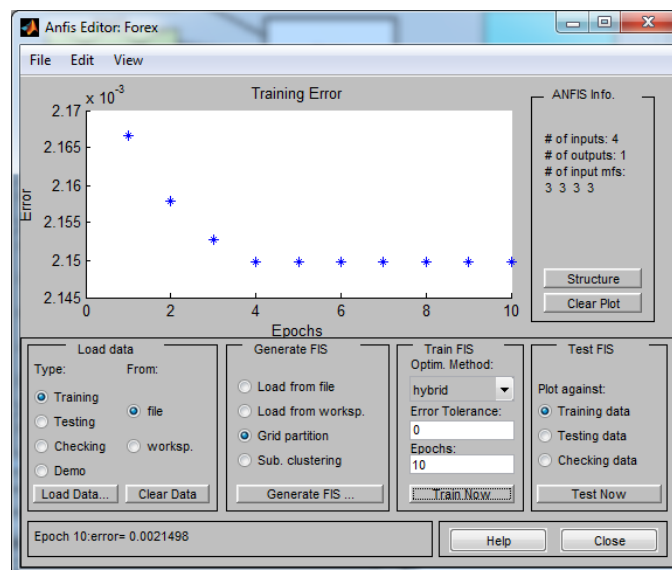


Рис. 3. График зависимости ошибки обучения от количества циклов обучения

Выполним проверку адекватности построенной нечеткой модели гибридной сети. Для этого воспользуемся функцией `evalfis`, применив следующий формат вызова:

```
input=[ 1.4338 1.4323 1.4303 1.4309]
fis=readfis('forex')
price=evalfis(input, fis)
price = 1.4335
```

Здесь `input` – входной вектор для прогноза, а `price` = 1.4335 – получившееся прогнозное значение курса. Ошибка прогнозного значения составляет 0,01%.

Таким образом, проверка построенной нечеткой модели гибридной сети показывает высокую степень ее адекватности реальным исходным данным, что позволяет сделать вывод о возможности ее практического использования для прогнозирования курса пары евро/доллар на рынке FOREX.

Литература

1. Мещеряков В.А., Денисов В.П., Денисова Л.А. Введение в методы математического программирования. Компьютерный практикум в среде MATLAB: Учебное пособие. – Омск Полиграфический центр КАН, 2013. – 142 с.
2. Chapra S. C. Applied Numerical Methods with MATLAB for Engineers and Scientists. – McGraw-Hill Science/Engineering/Math, 2006. – 608 p.

Дучек Н.Е., Лищенко Э.В. Марков С.Н.
Омский филиал Финуниверситета

БУДУЩЕЕ ДОЛЛАРА КАК ЭЛЕМЕНТА МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация. В данной статье рассмотрена роль доллара в мировой валютной системе в наши дни, и возможные перспективы её изменения.

Ключевые слова: доллар, мировая валютная система.

THE FUTURE OF DOLLAR AS AN ELEMENT OF THE WORLD CURRENCY SYSTEM

Abstract. The following article considers the role of the US dollar in the world currency system nowadays and the possibility of its change.

Key words: Dollar, world currency system.

Современная мировая валютная система была построена на конференции международного валютного фонда в Кингстоне (Ямайка) в январе 1976г. Основой этой системы стали плавающие обменные курсы и мультивалютный стандарт. Переход к гибким обменным курсам предполагал, что в результате свободного плавания валютных курсов уменьшатся различия в уровнях инфляции в различных странах, уравниваются платёжные балансы, расширятся возможности для проведения независимой внутренней денежной политики отдельными центральными банками. И хотя изначально Ямайская система задумывалась как полицентричная, т.е. основанная не только на одном долларе США, а на нескольких ключевых валютах ведущих мировых финансовых центров, американский доллар сохраняет лидирующие позиции в данной валютной системе.

В течение многих десятилетий доллар США является доминирующей валютой в сфере проведения расчетов в мировой торговле, хотя его доля в этом качестве несколько снизилась за последнее время. Для Ямайской валютной системы всегда были характерны сильные колебания курса доллара США, которые стали причиной ряда валютных кризисов, дестабилизировавших всю мировую Экономику. Экономические потрясения последних лет поставили в повестку дня задачу модернизации существующей валютно-финансовой архитектуры. В сегодняшнем многополярном мире доминирование доллара США в международных финансовых потоках уже не соответствует потребностям развития глобальной экономики. Именно поэтому государства с растущим индустриальным и финансовым потенциалом всё активнее ставят вопрос об усилении роли своих национальных валют в мировой валютно-финансовой системе.

Однако если на минуту представить, что мир в одночасье вынужден будет отказаться от доллара США как мировой резервной валюты, то последствия трудно переоценить. Государственный долг США в данный момент превышает 14 трлн долларов. В долларовой зоне практически весь мир. Неограниченная эмиссия американской валюты стимулировала спрос на товары и услуги во всех странах. Финансовый кризис, начавшийся в 2008 г., спровоцировал еще большую эмиссию доллара, чтобы восстановить ликвидность, которая была потеряна на списании плохих долгов. По состоянию на середину 2009 г. США должны Китаю 2,1 трлн долларов. Если США объявит дефолт по своим долгам, которые номинированы в долларах, то почти весь мир останется ни с чем. Отсутствие денег приведет к резкому падению денежной ликвидности. Коллапс мировой финансовой системы приведет к резкой смене ролей региональных валют. Соответственно курсы валют предвидеть в этой ситуации практически невозможно, и это может стать началом апокалипсиса экономики всего мира.

В настоящее время сложились некоторые предпосылки для снижения роли доллара в международных расчетах: огромные дефициты платежного баланса и бюджета США, подрывающие монопольное положение доллара, рост значения евро, активная политика некоторых крупных развивающихся стран по расширению использования национальных валют.

В последние годы в связи с обострившимися проблемами американской экономики, ростом значения евро, усилением процесса интернационализации национальных валют все чаще делаются попытки пересмотра системы международной торговли, основанной на долларовой моноцентризме.

Так какие же возможны варианты дальнейшего развития мировой валютной системы?

1) Главным конкурентом доллару в обслуживании мировой торговли является евро. Однако его роль в торговле за пределами ЕС ограничена. Долговые проблемы, проявившиеся в последние годы в Греции,

Испании, Португалии, Ирландии, а также подобного рода перспективы в Италии, привлекли внимание к единой европейской валюте – евро, в которой многие аналитики видят причину долговых бед этих и ряда других государств объединенной Европы. Большинство исследователей сходятся в том, что основная причина неравновесного функционирования европейской валюты состоит в рассогласованности национальной налогово-бюджетной и единой кредитно-денежной политики государств ЕС. Евро стала наднациональной валютой, а долги остались и будут формироваться в рамках национальной юрисдикции. Проблемы евро только проявились в последнее время, но потенциально могли появиться и раньше, поскольку они связаны не только с ошибками в согласовании экономической политики. Как теоретический конструкт евро сама по себе имеет серьезные недостатки и скрывает в себе антагонистические противоречия.

2) Многие страны, осознав, что зависимость от доллара приводит к негативным последствиям их экономик, приходят к выводу о создании новой валюты, которая будет минимально привязана к доллару и распространена в региональных сообществах. Введение новой резервной валюты – задача труднореализуемая не только технически, но и политически, ведь каждая страна в первую очередь отстаивает свои интересы в мировом сообществе.

Создание специальной мировой валюты на основе бумажных денег предполагает создание пула денежных средств различных государств и выпуск единой валюты под обеспечение средствами этого пула. Данный механизм вполне реален и может быть реализован. Однако он имеет как достоинства, так и недостатки. К основным плюсам можно отнести: низкие затраты на эмиссию подобных денег, отсутствие проблемы с обесценением подобной валюты при должном контроле, а так же наличие опыта использования подобных валют (например СДР). Что касается минусов, то проблема обесценения может остаться актуальной для национальных валют: при свободно плавании, курсы валют некоторых стран могут заметно упасть, что приведет к их фактическому выходу из подобной валютной системы. В свою очередь, при фиксированных курсах, может возникнуть импорт инфляции из одних стран в другие. Так же остается возможность оказания давления одних стран на другие за счет принятия решений которые в данный момент времени оказываются выгодными для одних, и невыгодными для других стран –участниц. Так же нельзя не упомянуть, что создание подобной валютной системы имеет и организационные сложности.

Сопоставив указанные достоинства и недостатки, можно видеть, что одни почти полностью уравновешивают другие. Поэтому значительного эффекта от введения такой валюты ожидать нельзя. Использование такой мировой валюты вместо национальных валют позволит лишь сэкономить на валютнообменных операциях. Данная экономия не существенна вследствие низкой стоимости валютнообменных операций в настоящее время.

3) Золото и другие драгметаллы в качестве мировой валюты. Идея использовать драгметаллы в качестве новых, «высокостабильных» валют предлагается довольно часто. В последнее время это особенно актуально, поскольку главные претензии к доллару США, евро и японской йене состоят в утрате данными валютами своей покупательной способности. Вместе с тем даже достаточно поверхностные оценки показывают, что золото не может использоваться в качестве валюты, имеющей широкое обращение, по нескольким соображениям.

Во-первых, в связи с их созданием (добычей и обработкой) возникают чистые потери ВВП, ввиду того, что их внутренняя стоимость высока и добытый металл не будет использован в промышленности.

Во-вторых, расчеты с использованием драгметаллов предполагают наличный характер их осуществления. Возможно и безналичное ведение расчетов, но при этом возникнет проблема повсеместного использования кредитного золота, а такой режим практически не отличатся от обычных бумажных денег. Так же, при кризисах ликвидности, государство не сможет помочь банкам, так как дополнительное золото необходимо добыть, а не эмитировать, как это могло бы произойти с обычными бумажными деньгами. При этом возникает необходимость вести учет реальных золотых запасов у стран-участниц расчетов, что выходит за рамки заинтересованности стран.

Так же, проблемой может оказаться и изменение реальной стоимости золота, поскольку теперь она будет определяться не только промышленным спросом, но и денежным. В связи с этим спрос на золото как на промышленный товар может упасть, что собственно и вызовет потерю части его реальной стоимости.

4) Энергоресурсы и другие физические товары в качестве средств международных расчетов. Суть данного варианта аналогична предыдущему – положить в основу расчетов нечто материальное, что имеет внутреннюю стоимость и не может эмитироваться в неограниченных объемах. Энергоресурсы, как и золото можно было бы использовать не только для проведения международных расчетов, но и в качестве резервов. Тем не менее, энергоресурсы имеют те же недостатки что и золото при этом их затруднительно накапливать, ввиду их природных свойств, что делает данный вариант мало реалистичным.

Разговоры об альтернативе доллару ведутся уже давно. В прессе не раз обсуждался вариант привязки стоимости нефти к корзине валют, в которую войдет японская иена, китайский юань, золото и еще одна, единая для Саудовской Аравии, Кувейта и Катара валюта. Впрочем, ее создание еще только планируется. Однако ей уже успели придумать название. Планируется, что деньги четырех арабских стран Персидского залива будут называться или «динар залива» или «риал залива». Однако введение валюты, сильно привязанной к колебаниям цен на нефть, может усугубить ситуацию в странах Аравийского полуострова.

5) В последнее время популярность и обороты набирают криптовалюты: их рынок расширился во много раз, по сравнению. В связи с этим возникает возможность использования их в качестве мировой валюты для

расчетов между субъектами международного финансового рынка. Тем не менее, авторам данной статьи подобная перспектива кажется маловероятной. Главная тому причина – их основное отличие от обычных денег, криптовалюты анонимны и не зависят от централизованных органов управления. Это затрудняет использование их в качестве инструментов денежно – кредитной политики. Они обеспечиваются только лишь спросом людей, и не имеют какой либо внутренней стоимости, а, учитывая позиции правительств стран в отношении биткоинов и прочих криптовалют, это может оказаться проблемой. Так же их высокая волатильность затруднит платежные операции, в то же время возможность хранить их в качестве резерва крайне мала.

Несмотря на отсутствие официальных решений о реорганизации мировой валютной системы, этот процесс фактически уже происходит под влиянием новых реалий. Его характерной чертой является постепенный переход от моноцентричной системы, основанной на господстве американской валюты, к многополярной мировой валютной системе, где в соответствии с потенциалом и ролью займут свои места доллар, евро, ряд других валют. Фактические изменения в валютной сфере происходят в основном по трем направлениям: ослабление доллара как мировой валюты, диверсификация мировых валютных резервов, полицентричность мировой валютной системы. Эти направления предполагают создание новых валютных полюсов, особых зон, в рамках которых страны будут объединяться исходя из геополитических соображений. Взаимоотношения стран в подобных полюсах будут происходить на основе взаимных договоренностей, а в качестве средств платежа, могут использоваться либо валюты экономически развитых стран, получившие статус региональных, либо могут быть введены наднациональные валюты, аналогичные евро. Однако создание новых валютных полюсов будет происходить эволюционно и займет немало времени.

Список литературы:

1. Господарчук Г.Г., Господарчук С.А. Будущее мировой валютной системы // Г.Г. Господарчук, С.А. Господарчук // Дайджест-финансы. – 2012. – №4(208). – с. 10-17.
2. Давыдов А.Ю. Доллар США в современной мировой валютной системе // А.Ю. Давыдов // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2013. – №8. – с. 19-34.
3. Дубянский А.Н. Проблемы евро как единой валюты // А.Н. Дубянский // Петербургский экономический журнал. – 2013. – №1(1). – с. 65-72.
4. Кувшинова Ю.А., Бровкина О.А. Вызов доллару: причины и последствия введения новой мировой валюты // Ю.А. Кувшинова, О.А. Бровкина // Вестник академии. – 2010. – №2. – с. 24-26.
5. Литуев В.Н. Доллар США на современном этапе глобализации // В.Н. Литуев // Деньги и кредит. – 2011. – №10. – с. 70-71.
6. Пищик В.Я. Доллар и евро: факторы, тенденции, перспективы // В.Я. Пищик // Банковское дело. – 2010. – №6. – с. 45-48.
7. Финансовые проблемы США и их влияние на глобальные процессы в валютной сфере // И.С. Королев, С.А. Афонцев, О.В. Буторина, Ф.Г. Войтоловский, С.В. Жуков, Э.В. Кириченко, Н.А. Косолапов, А.В. Кузнецов, Е.Л. Леонтьева, Г.И. Мачавариани, Я.М. Миркин, В.В. Михеев, М.А. Портной, Д.В. Смыслов, Е.С. Хесин, Л.С. Худякова // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – №7. – с. 3-10.

Задорожная Д.Е., Ивина Е.А.
Омский филиал Финуниверситета

РОССИЯ И ВТО: ИЗМЕНЕНИЯ В БАНКОВСКОМ И СТРАХОВОМ СЕКТОРАХ

Аннотация. В статье рассматриваются нововведения отечественного страхового и банковского рынка после присоединения России к Всемирной Торговой Организации и приводятся оценки, прогнозы ведущих экономистов страны относительно произошедших изменений.

Ключевые слова: банковский сектор, страховой сектор, дочерние предприятия, иностранный капитал.

Abstract. The article discusses the innovations of domestic insurance and banking market after Russia's accession to the World Trade Organization, and provides estimates, forecasts of the leading economists of the country with respect to changes that have occurred.

Keywords: banking sector, insurance sector, subsidiaries, foreign capital.

22 августа 2014 года исполнится два года с момента вступления России в ВТО. В современном постиндустриальном мире, где поток информации соизмерим с молнией, возможно, детально проследить малейшее изменение экономических показателей, поэтому для сферы экономики два года это серьезный срок, и уже можно делать первые выводы о сотрудничестве России с Всемирной Торговой Организацией.

Ожидания от вступления России в ВТО заключались в том, что:

- 1) Система ВТО стимулирует не только товарообмен, но и технический прогресс.
- 2) Со вступлением в ВТО повышается инвестиционная привлекательность страны.

3) Членство в ВТО автоматически избавит нас от американской поправки Джексона-Вэника, принятой в 1974 года к [Закону о торговле США](#). Она запрещала предоставлять [режим наибольшего благоприятствования в торговле, государственные кредиты](#) и кредитные гарантии странам, которые нарушают или серьёзно ограничивают права своих граждан на эмиграцию, а также другие права человека. Поправкой также предусматривалось применение в отношении товаров, импортируемых в США из стран с нерыночной экономикой, [дискриминационных тарифов и сборов](#). В настоящее время поправка продолжает действовать в отношении ряда стран, в том числе [Азербайджана, Белоруссии, Казахстана, Таджикистана, Туркменистана и Узбекистана](#).

4) ВТО защищает права на интеллектуальную собственность.

5) Адаптация страны к нормам ВТО предполагает уступки ей со стороны международного сообщества.

Несмотря на сам факт вступления России, споры о преимуществах и недостатках этого правительственного решения не утихают до сих пор. Многие журналисты и экономисты признают, что благоприятными последствиями присоединения к ВТО для России является повышение инвестиционного климата, потенциальное привлечение новых технологий, увеличение конкуренции в финансовой сфере. Ярослав Кабаков, ректор УЦ «ФИНАМ», к.э.н. отмечает, что позитивно вступление в ВТО и для российского бюджета – темпы внешнеторгового оборота будут расти в ближайшие годы на уровне около 10% ежегодно, таким образом, можно достаточно оптимистично смотреть на перспективы федерального бюджета и роста доходов государственной казны. Эксперт считает, что основными выгодополучателями от вступления России в ВТО станут металлургический (черная и цветная металлургия) и химический.

Антон Сафонов, экономический аналитик, подчеркивает, что минусы от вступления есть только для уязвимых отраслей, таких как сельское хозяйство, производство автомобилей, машиностроение, легкая промышленность. По его мнению, пострадают эти отрасли от того, что появится большое количество более интересных по цене и качеству товаров для покупателей, соответственно некоторые отечественные компании указанных секторов из-за возросшей конкуренции будут терять большие объемы продаж, выручку и прибыль.

В секторах монопольного типа, то есть в так называемых олигархических отраслях, каковыми являются нефтяная, газовая, металлургическая, электроэнергетическая и частично химическая, больше тех, кто положительно относится к тому, что Россия вступила в ВТО. Банковский сектор тоже «за», но лишь при льготных условиях, так как считает, что пока не способен конкурировать с зарубежными банками, предоставляющими клиентам более разнообразные и дешевые услуги.

Противниками членства России в ВТО, в основном, являются производящие отрасли, которые принято называть реальными секторами экономики. К таким отраслям, прежде всего, относятся машиностроительный, авиастроительный и агропромышленный комплексы. Они слишком ослабли в ходе реформ и не в состоянии конкурировать с зарубежными фирмами. Однако следует учитывать, что именно состояние этих отраслей определяет уровень развития национальной экономики. И, если в ходе конкурентной борьбы данные отрасли будут развалены, Россия окончательно превратится в сырьевую базу, потеряв шанс занять в мировой экономике место, по сравнению с другими странами.

В своей работе мы бы хотели проследить потенциальные и реальные изменения в банковском секторе, а также сфере страховых услуг после вступления России в ВТО.

Вступление в ВТО для российской страховой отрасли имеет как положительное, так и отрицательное значение. Иностранные страховые компании могут оказать положительное влияние на развитие финансового сектора через передачу новых технологий, расширение состава и повышение качества предоставляемых услуг, снижение цен. Дополнительные выгоды могут быть получены не только в форме технологических инноваций, но и совершенствования корпоративного управления, улучшения методов оценки кредитных рисков, возможности достоверной оценки деятельности. Повышение эффективности функционирования страховой системы в связи с приходом иностранных компаний может оказать позитивное влияние на реальный сектор экономики, способствовать развитию экспорта, повышению его конкурентоспособности.

Прямой конкуренции между российскими и иностранными страховщиками не возникает и из-за различий в специализации. Иностранцев по большей части интересует страхование жизни - розничная услуга, - и страхование крупных предприятий. Российские компании занимаются в основном страхованием имущества и обязательным медицинским страхованием. Так получается, из-за того, что за границей основную прибыль страховщикам приносит именно страхование жизни. В России же эта услуга непопулярна из-за низкого уровня благосостояния населения: многие не осознают необходимости долгосрочного страхования жизни.

Всероссийский союз страховщиков и российские представители на переговорах с ВТО исходят из того, что ограничения, которые есть на данный момент, вполне адекватно отражают степень развития и либерализации страхового рынка, которую мы можем себе позволить.

По данным Минфина РФ на сегодняшний день в России работают 52 страховые компании с иностранным участием. Их суммарный капитал составляет 380 млн. руб. В 15 из них, чей суммарный уставный капитал составляет 172 млн. руб., иностранным акционерам принадлежит контрольный пакет акций. Темпы роста иностранных страховых компаний значительно выше, чем у российских. Однако сегодня доля зарубежных компаний в целом на российском рынке страховых услуг не превышает 5-6%, доля иностранных страховщиков в общем сборе российской страховой премии составляет примерно 8-10% – показатели невелики.

Наиболее крупные на сегодняшний день иностранные страховые компании в России это: немецкие компании «Ost-West Allianz» и «Alte Leipziger», «Hermes», американская «AIG», французская «AGF», швейцарские «Zurich», «Swiss Re» и другие. Наибольшее число смешанных страховых компаний учреждено с участием фирм Кипра (53% компаний), далее следуют страны СНГ (6%), Великобритании (6%), Германии и Испании (по 5%), США (4%), но по значимости, безусловно, компании с кипрским капиталом не могут конкурировать, к примеру, с «AIG», которая работает уже 110 лет или с «Allianze», которая является лидером страховой отрасли в своей стране и вторым по размеру страховщиком в мире. Нужно также отметить, что хотя страховым компаниям с долей иностранного капитала более 49% запрещено заниматься страхованием жизни, но из этого правила имеются и официальные исключения – это компании «AIG Russia Life» и «Ost-West Allianz».

Предлагаемые правила совершенно не исключают работы в России 100-процентного иностранного капитала. Однако иностранцы не должны иметь здесь своих представительств. Они могут создать местную 100-процентную дочернюю структуру. Кроме того, для таких компаний должны быть определены квоты на присутствие в исполнительном органе иностранцев, чтобы основную часть директорского корпуса составляли российские граждане.

Предполагается, что капитализация филиалов иностранных компаний будет учитываться при расчете доли иностранного участия в российской страховой системе, и если эта доля достигнет 50%, то открытие новых филиалов будет запрещено.

Также следует отметить, что в течение пяти лет доля иностранного участия в уставном капитале компаний, осуществляющих страхование жизни, обязательное страхование пассажиров и обязательное страхование гражданской ответственности владельцев автомобилей, не может превышать 51%. По истечении этого срока будет разрешено 100-процентное иностранное участие в уставном капитале компаний, работающих в перечисленных сферах. Сохраняется 49-процентное ограничение иностранного участия в уставном капитале компаний, осуществляющих страхование государственных закупок.

Либерализация финансового сектора – одна из наиболее широко обсуждаемых тем, которые возникают у большинства стран, вступающих в настоящее время в ВТО. Ни одной из стран до сих пор не удалось согласовать те условия доступа на финансовый рынок, которые пока удается сохранять России. В ходе переговоров правительство отстояло интересы российской банковской системы и не дало разрешение на открытие филиалов иностранных банков в нашей стране.

В банковской сфере иностранное участие разрешается только в форме создания банков с иностранными инвестициями или приобретение существующих российских банков. Однако же, деятельность в России филиалов иностранных банков не допускается. Российские обязательства не предполагают никаких переходных периодов, по истечении которых доступ на рынок прямых филиалов будет обязательно открыт.

Обязательства по ВТО не ограничивают наше право применять меры, обеспечивающие качество оказываемых на российском рынке банковских услуг. После присоединения к ВТО у России в полном объеме сохраняется право применения внутреннего регулирования, в том числе направленного на защиту стабильности финансовой системы (лицензирование, требование квалификации, стандарты).

Иностранные банки смогут диктовать условия становления процентных ставок. К сожалению, капитал всей нашей банковской системы не может сравниться с капиталом одного крупного западного банка. Поэтому, если иностранные банки будут предлагать кредиты по более низким ставкам, российские банки не смогут с ними конкурировать. Единственным барьером, который определяется не только членством в ВТО, но и множеством других факторов, является страховой риск. Страховой риск пока держит иностранные банки на определенной дистанции от России.

Следует отметить, что после того, как Россия вступила в ВТО, иностранные банки также могут открывать дочерние организации на территории нашей страны. А такие иностранные банки и банковские группы, как, например, Raiffeisen International, Deutsche Bank, UniCredit, OTP Bank и другие, уже давно и успешно открывают свои дочерние банки на российском рынке или приобретают доли в российских банках вплоть до поглощения последних.

По прогнозам Финама, финансовые результаты российских банков в 2014 году будут схожи с результатами 2013 года. В банковской сфере усилится влияние крупных банковских организаций. Возможно сокращение ликвидности, поскольку объем ликвидных активов, которые банки не используют в качестве залога по кредитам Банка России, будет сокращаться.

Таким образом, можно сделать вывод, что из членства во Всемирной торговой организации можно извлечь ряд преимуществ, и мы по большому счету сделали правильный выбор, вступив в организацию.

Во-первых, по подсчетам специалистов, не являясь членом Всемирной торговой организации, Россия ежегодно из-за ограничений по допуску российских товаров на мировые рынки, теряла от 1 до 4 млрд. долларов, а войдя в ВТО деньги стали поступать в государственный бюджет.

Во-вторых, вступление в ВТО помогло нам разработать механизм допуска иностранного капитала в финансовую сферу России.

В-третьих, членство в ВТО позволило получить таможенные льготы, облегчило доступ к кредитам, привлечение инвесторов, получение передовых технологий.

Список литературы:

1. Бреусова А.Г. Оценка влияния присоединения России к ВТО на социально-экономическое развитие регионов// Вестник Омского университета-2013.- №2- С.61-65
2. Козлов А.В Направления развития страховой отрасли после вступления России в ВТО/ Козлов А.В., Козлова Е.В.// Сибирская Финансовая Школа -2013- №3-С.97-101
3. Эзрох Ю.С. Российские банки в условиях вступления в ВТО//ЭКО-2013.-№3-С.158-170
4. <http://www.finam.ru/analysis/forecasts01447/>

Иванова Н.А. Марков С.Н.
Омский филиал Финуниверситета

СОВРЕМЕННЫЕ ДЕНЬГИ И ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. Современный мир без денег представить просто невозможно. С ними неразрывно связаны все успехи мировой цивилизации. Они создали общество таким, каким мы его видим, с его достоинствами и противоречиями.

Ключевые слова: деньги, формы денег, виды денег, денежная масса, денежные агрегаты, банковские карты.

MODERN MONEY AND MONEY'S FUNCTIONING IN MARKET ECONOMY

Abstract. The modern world without money can't simply be presented. All progress of a world civilization is inseparably linked with it. Money created society such what we see it, with its advantages and contradictions.

Keywords: money, forms of money, types of money, monetary weight, monetary units, cash cards.

На протяжении развития человеческого общества, с момента своего появления, деньги играли огромную роль. Изучением денег занимались многие экономические школы. И в настоящее время деньги являются неотъемлемым атрибутом современной цивилизации. Их функционирование позволяет соединить в непрерывный процесс производство, распределение, обмен и потребление общественного продукта. Без их использования не обходится ни один хозяйствующий субъект. Таким образом, в экономической науке, тема, посвященная деньгам и их функционированию, является наиболее актуальной. Актуальность темы данной курсовой работы выражается так же и в появлении все новых и новых видов денег.

Зарождению современных денег и их функционированию в экономике посвящено значительное число работ зарубежных исследователей (К. Маркс, А. Смит, У. Петти, П. Самуэльсон, Дж. Гэлбрейт), где достаточно подробно рассматриваются этапы становления, виды и функции денег, а так же дается оценка относительно их сущности и особенностям. Среди российских авторов, занимающихся изучением денег, как экономической категории, можно выделить таких, как: М.А. Портной, В.В. Усов, Г.Б. Поляк, О.В. Гончарук, Л.Н. Красавина и другие [2].

Австрийский экономист К. Менгер подсчитал, что со времен Ксенофонта, Платона, Аристотеля и до начала XX в. (т.е. примерно за 2300 лет) в мире было опубликовано приблизительно 6 тыс. специальных работ по проблемам денег. В современном мире количество таких работ растет почти в геометрической прогрессии.

Деньги как экономико-историческая категория не имеет единообразного толкования. Большинство российских экономистов рассматривают деньги как специфический товар, который является универсальным эквивалентом стоимости других товаров или услуг. Но я бы хотела выделить следующее определение, данное О.И. Лаврушиным: «Деньги – это экономическая категория, в которой проявляются и при участии которой строятся общественные отношения; деньги выступают в качестве самостоятельной формы меновой стоимости, средства обращения, платежа и накопления» [3].

Деньги представляют собой развивающуюся категорию и со времени своего возникновения претерпели значительные изменения, проявившиеся в переходе от применения одних видов денег к другим, а также в изменении условий функционирования и в повышении их роли. В отдельных сферах денежного оборота и в различные периоды при определенных условиях применяются различные виды денег (Таблица 1) [1].

Таблица 1. Классификация форм и видов денег

Форма денег	Вид денег
Полноценные (реальные) деньги	Золотые и серебряные слитки
	Золотые и серебряные монеты Драгоценные камни (приравняются к полноценным деньгам)
Неполноценные деньги	Субституты денег
	Банкноты центрального банка Монета Казначейские билеты Средства на счетах до востребования в банках
	Суррогаты денег

	Чеки Векселя Электронные деньги
--	---------------------------------------

К современным видам денег, функционирующих в рыночной экономике, относят: монету, вексель, банкноту, чек, электронные деньги и кредитные карточки.

Всю денежную массу можно представить как совокупность отдельных агрегатов. При построении этих агрегатов каждая последующая величина возрастает на предыдущую. Денежные агрегаты, исчисляемые в РФ: М0, М1, М2, М3. Следовательно, денежную массу можно представить в виде схемы основных денежных агрегатов (Таблица 2) [5].

Таблица 2. Основные денежные агрегаты

Наиболее ликвидные активы		Высоколиквидные активы		Менее ликвидные активы	
Наличные деньги (М0)	Чековые вклады	Бесчековые сберегательные счета	Мелкие срочные вклады	Крупные срочные вклады	Облигации госзаймов
М1					
М2					
М3					

Говоря о структуре выдачи наличных денег по направлениям, необходимо отметить снижение удельного веса выдачи на выплату заработной платы, что обусловлено переходом на безналичную форму оплаты труда. При этом выросла выдача наличных денег через банкомат. Также отмечены рост удельного веса выдачи наличных денег со счетов по вкладам физических лиц и снижение удельного веса выдач при покупке у физических лиц валюты.

Доля наличных денег в обращении вне касс банков (по агрегату М0) в общей сумме денежной массы (по агрегату М2) в последние годы продолжает снижаться. По состоянию на 1 января 2013 г. она составила 24,2%, тогда как на начало 2012 г. – 25,3%, на начало 2011 г. – 26,4% [6].

В современной России обращается только 13 единиц номиналов национальных денег от 1 коп. до 5000 руб. с расширением монетно-купюрного ряда по сравнению с монетно-купюрным рядом СССР на четыре номинала (2, 500, 1000 и 5000 руб.) в значении 1, 5, 10 и 50 коп.; 1, 2, 5, 10, 50, 100, 500, 1000 и 5000 руб.

Статистическое наблюдение определяет, какое количество купюр и монет определенного номинала, и на какую сумму находится в обращении на текущий момент времени или в среднем за период, на основе чего определяется структура наличности и анализируется динамика купюрного состава. Доля отдельных купюр (покупюрный состав) в общем количестве банкнот отражена в Таблице 3.

Таблица 3. Доля купюр отдельных номиналов в общем количестве банкнот в России

Доля купюр в общем количестве банкнот	10 руб.	50 руб.	100 руб.	500 руб.	1000 руб.	5000 руб.
На 1 апреля 1998 г.	0,42	0,31	0,26	0,01	-	-
На 1 января 2006 г.	0,18	0,11	0,2	0,23	0,28	-
На 1 января 2007 г.	0,16	0,1	0,18	0,21	0,35	-
На 1 января 2008 г.	0,16	0,09	0,17	0,18	0,37	0,03
На 1 января 2009 г.	0,19	0,09	0,17	0,16	0,37	0,05
На 1 января 2010 г.	0,2	0,09	0,17	0,15	0,33	0,06
На 1 января 2011 г.	0,13	0,1	0,17	0,15	0,36	0,09

Из общей суммы наличных денег, находящихся в обращении на 1 января 2013 г. (6903 млрд руб.), на долю банкнот приходилось 99,3% (или 6854 млрд руб., монеты – 0,7% (или 49 млрд руб.) [6].

На сайте Министерства финансов РФ размещен законопроект, который предлагает установить с 2014 года предел разовых наличных платежей физических лиц. До 600 000 руб. можно будет платить наличными, свыше - только через банк. Цифра в 600 000 не случайная: обо всех сделках свыше именно этой суммы банки обязаны докладывать в Росфинмониторинг [4].

Банк России в целях более подробного изучения роли наличных денег и их электронных аналогов систематически использует такой источник дополнительной информации как социологическое исследование. Последнее исследование было проведено в 2011 г. Согласно результатам социологического исследования, в 2011 г. подавляющее большинство респондентов - 92% - оплачивали товары и услуги исключительно наличными деньгами. Почти половина (47,9%) респондентов не имеет банковской карты, одной картой владеют 42,2% опрошенных, а двумя и более – 9,9%. При этом доля владельцев банковских карт ежегодно возрастает.

Несмотря на бурное развитие в России безналичной формы оплаты (за 2011 г. общий объем операций с использованием банковских карт вырос на 33,7%), банковские карты по-прежнему в большинстве случаев используются в целях снятия наличных денег через банкоматы. В 2011 г. на операции по снятию наличных денег приходилось 83,8% от общего объема операций с использованием банковских карт и только 16,2% - на оплату товаров и услуг. Операции с использованием банковских карт по оплате товаров и услуг в 2011 г. составили 2,7 трлн руб. Это 11,2% к обороту розничной торговли и объему платных услуг населению.

Неизменным за последние годы остается количество покупок наличными. Респонденты в среднем совершают две покупки в день. Самой востребованной среди населения при оплате повседневных покупок являются 100-рублевая банкнота, далее следуют банкноты номиналом 50 и 500 рублей [6].

Какую бы форму и вид они не имели, им должны быть присущи следующие свойства:

- неподдельность, заключающаяся в сложности изготовления;
- удобство пользования, достигаемое за счет портативности, различаемости, узнаваемости денежных знаков;
- износостойкость, позволяющая использовать деньги в течение продолжительного времени;
- делимость, проявляющаяся в способности денежных единиц делиться на части, что создает возможность размена крупных денег на мелкие;
- однородность, выражающаяся в том, что деньги одного и того же достоинства должны обладать равной покупательной способностью вне зависимости от формы, в которой они представлены.

Последовательное рассмотрение участия денег в формировании всех денежных потоков или комплекса сегментов денежного обращения позволяет сделать вывод о том, что они выступают не только как частное, но и как всеобщее средство организации экономических отношений общества. В этом, на мой взгляд, состоит сущность денег как самостоятельной экономической категории современных общественных отношений. Глубина этого вывода подтверждается тем, что в денежном обращении находят отражение все стадии воспроизводственного процесса, связанные с трудовым созданием и распределением стоимости ВВП и национального дохода.

Список литературы:

1. Белотелова Н. П. Деньги. Кредит. Банки: учебник / Белотелова Н. П. – М.: Дашков и К, 2011. – 484с.
2. Ефимова Е. Г. Деньги. Кредит. Банки: учеб. пособие / Ефимова Е.Г. – М.: Флинта; НОУ ВПО «МПСИ», 2012. – 292с.
3. Кузнецова Е. И. Деньги. Кредит. Банки: учеб. пособие / Кузнецова Е. И. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 528с.
4. Минфин изымает наличность // Режим доступа: <http://ideologic.net/ministerstvo-finansov-rf/>
5. Основные экономические показатели // Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/Default.aspx>
6. Юров А. В. Состояние наличного денежного обращения в Российской Федерации. Реализация перспективных решений // Деньги и кредит. – 2012. - №6. – С.3-9.

**Канунникова Е.А. Марков С.Н.
Омский филиал Финуниверситета**

МИРОВАЯ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрено состояние мировой экономики и кредитно-банковской подсистемы мировой финансовой системы за последние годы. Раскрыта роль и положение центральных и коммерческих банков в условиях сложившейся нестабильности. Также автором описаны некоторые тенденции присущие мировой финансовой системе в настоящее время.

Ключевые слова: мировая финансовая система, мировая экономика.

THE WORLD FINANCIAL SYSTEM: PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT

Abstract. The article is about the state of the global economy and credit-banking subsystem of the world financial system in recent years. The role and position of the central and commercial banks during the current instability. The author also describes some of the trends inherent in the global financial system at the moment.

Keywords: global financial system, the world economy.

Мировая финансовая система это организационно сложная и динамическая система, которая включает совокупность таких важнейших подсистем как кредитно-банковская, платежная, валютная, бюджетно-налоговая и т.д. Рассмотреть качественно все из вышеперечисленных подсистем в рамках одной статьи невозможно, поэтому определим и проанализируем состояние кредитно-банковской системы и рассмотрим ее влияние на состояние мировой экономики в целом. По оценкам многих экспертов макрофинансовые и макроэкономические риски на сегодняшнее время остаются весьма значительными, что связано с высокой степенью неопределенности на глобальном уровне. Поэтому анализ состояния и тенденций развития мировой финансово-банковской системы является крайне актуальным.

Говоря о развитие мировой экономики за последние годы, необходимо отметить последовательное снижение темпов роста с 5,2% в 2010 году до 2,9 % в 2013 году (см. Таблицу 1). Для развивающихся стран торможение роста стало еще более существенным с 8,2% в 2010 году до 4,6% в 2013 году. В США комплекс стимулирующих мер монетарной политики позволил постепенно восстановить активы домохозяйств и улучшил балансы кредитных организаций. Применение ФРС политики количественного

смягчения, а именно покупка казначейских и ипотечных активов с рынка на 85 млрд. долларов ежемесячно на фоне поддержания базовых ставок на близком к нулю уровне, способствовала восстановлению активов финансового сектора, корпораций и домашних хозяйств, оживлению жилищного рынка, активизации спроса на автомобили и продукцию других ключевых отраслей экономики. В 2012 году рост экономики США существенно ускорился - с 1,8 до 2,8%, а в 2013 году ожидается замедление роста до 1,5%, что во многом связано с динамикой сокращения дефицита бюджета.

В Еврозоне после двух лет положительной динамики в конце 2011 года возобновился спад, который продолжался на протяжении шести кварталов. В 2012 году экономика еврозоны потеряла 0,6% под влиянием мер нормализации бюджетов и оздоровления балансов, факторов сокращения внутреннего спроса, сохраняющихся рисков устойчивости рефинансирования долговой нагрузки. Тем не менее имеются признаки завершения рецессии европейской экономики. Со II квартала 2013 г. спад в странах монетарного союза прекратился, экономика показала небольшой рост на 0,3%, в основном за счет основных экономик региона - Германии (0,7%) и Франции (0,5%). Интенсивно восстанавливается экономика Великобритании, замедлился спад в Италии и Испании [6].

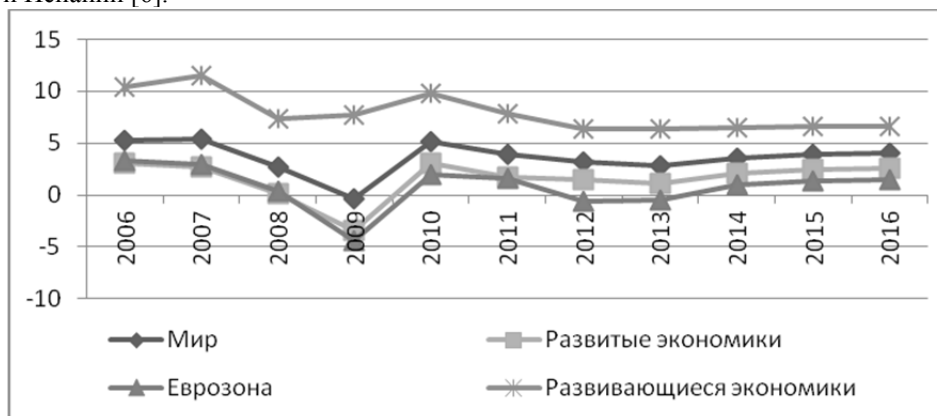


Рис. 1. Динамика ВВП (изменение), %

Генеральный секретарь ОЭСР Анхель Гурриа считает, что «мировая экономика постепенно усиливается, но подъем остается слабым и неровным». Так послекризисное положение в мире характеризуется некоторым экономическим ростом в большинстве ведущих стран (рис. 1) [2].

Кредитно-банковская система представляет собой совокупность кредитно-денежных институтов, обеспечивающих движение стоимостных потоков на возвратной основе, которая состоит из трех основных звеньев: центральный банк, коммерческие банки и специализированные кредитно-финансовые институты.

Таблица 1

Темпы роста мировой экономики, %

	2010	2011	2012	2013
Мир	5,2	3,9	3,1	2,9
США	2,4	1,8	2,8	1,5
Еврозона	2,0	1,5	-0,6	-0,5
Япония	4,7	-0,6	1,9	1,7
Китай	10,4	9,3	7,8	7,4

Рис. 2. Реальные ставки рефинансирования по группам стран, в 2012 г.,%
 Источник: [5]

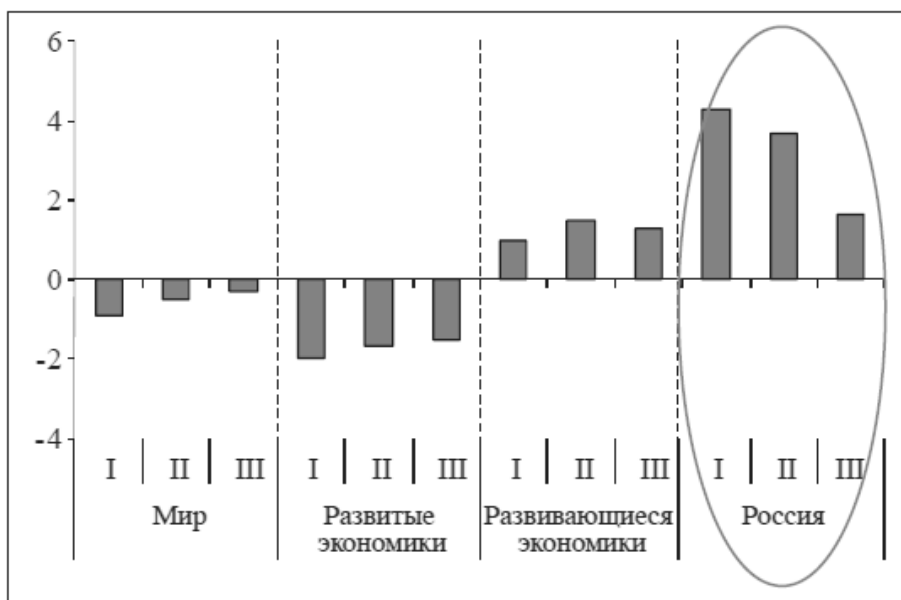
Говоря о роли ЦБ или органов, исполняющих их функции, следует указать, что недавний мировой финансовый кризис укрепил идею того, что вмешательство государства или же мировых финансовых организаций в финансовый сектор целесообразно и должно способствовать росту экономической стабильности в целом [1]. Действительно, по-прежнему значение банков с государственным участием сохраняется на достаточно высоком уровне, причем в развитых экономиках за последние годы оно возросло. Аналогично существенно увеличилась роль и на уровне регулирующих подходов, в том числе со стороны центральных банков. При этом их активы в целом также масштабно возросли [1].

Также, как отмечает д.э.н. М.В.Ершов, увеличивается роль центральных банков как источника краткосрочных и долгосрочных финансовых ресурсов. При этом цена таких ресурсов является минимальной и находится ниже уровня инфляции (см. рис. 2). Что может привести к так называемой «ловушке ликвидности», при которой монетарные власти оказываются неспособными стимулировать инвестиции уменьшением реальных процентных ставок. Принимая во внимание вышеуказанную роль государственных органов, регулирующих денежно-кредитное обращение, стоит отметить, что деятельность ФРС до 2012 не подвергалась аудиту [5]. Только лишь в сентябре 2012 годы были опубликованы результаты первого аудита практически за столетнюю историю. Данные, которые были опубликованы, определенно заслуживают внимания. Например, в кризисный период с декабря 2007 по июнь 2010 годов орган ФРС спас множество мировых банков и даже правительств, помощь осуществлялась в форме передачи невозвратных средств под нулевой процент в сумме около 16 триллионов долларов.

Следующее звено кредитно-банковской системы коммерческие банки и другие финансовые институты, априори зависимые от деятельности центральных банков, упрочили свою зависимость, которая стала еще более существенной. Так, ЕЦБ был вынужден признать, что банковский сектор будет не в состоянии покрыть свою потребность в ликвидности, если не станут использоваться операции рефинансирования Евросистемы. При этом участие Евросистемы (которая включает ЕЦБ, а также национальные центральные банки стран участниц еврозоны) в финансовых активах еврозоны возросло за последние годы более чем на 60% [5].

Регулярные операции на открытом рынке Еврозоны включают два основных инструмента: основные операции рефинансирования (main refinancing operations, or MROs) и операции долгосрочного рефинансирования (longer-term refinancing operations, or LTROs). Основные операции рефинансирования служат для краткосрочного управления процентными ставками для управления ликвидностью и сигнализации о состоянии

кредитной
 зоне Евро.



денежно-
 политики в
 Операции

долгосрочного рефинансирования осуществляются для обеспечения дополнительного долгосрочного рефинансирования в финансовый сектор. Операции последнего типа за последние годы стали широко использоваться. Объем таких операций за период с 22.12.2011 по 27.03.2014 года составил 1144,15736 млрд. евро [3].

Здесь следует отметить существенное различие подходов в Еврозоне и в России. А именно то, что российская экономика получает такой ликвидности от экспорта сырой нефти в течении более чем 10 лет, истощая при этом запасы не возобновляемых ресурсов. В российской экономике самое длинное рефинансирование составляет один год.

Также, как отмечает М.В.Ершов, еще большее влияние на формирование длинных денег в развитых странах оказывает "денежно-промышленная" политика (monustrial policy), которая стала наиболее отчетливо

проявляться во время кризиса и после него и означает реализацию денежных подходов в увязке с промышленными приоритетами - ее отраслевыми и корпоративными элементами [5].

Таким образом, общая ситуация в мире остается весьма непростой, увеличивается роль международных финансовых организаций, центральных банков; увеличиваются объемы ликвидности и сжимается рынок кредитования; кроме того в экономические процессы включается политический фактор. Нестабильность мировой и в частности американской экономики вынуждает отдельные страны принимать дополнительные меры для укрепления своих финансовых систем: меры по ограничению спекулятивного движения капиталов, введение налогов на финансовые операции (например, налог Тобина во Франции). В таких условиях сохраняющая зависимость России от экспорта, доля которого в ВВП по данным 2012 года составляет 26% (причем на торговлю с ЕС приходится 49% от общего товарооборота), создает риски для дальнейшего роста нашей экономики в случае негативного сценария развития событий в мире. Вследствие этого необходимость использования ряда мер таких как вливание длинных денег в экономику, формирование политики денежного предложения, ориентированную на бюджетную и промышленную политику, осуществление более тщательного мониторинга движения капиталов как из страны, так и в страну, а также создание внутренних условий и стимулов для работы с рублем.

Список литературы:

1. The world bank [Электронный ресурс]: World Bank Open Data. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/>, свободный. – Загл. С экрана.
2. Новости экономики [Электронный ресурс]: Прогноз ОЭСР: мировая экономика восстановится в 2014 году. – Режим доступа: <http://www.newsru.com/finance/29may2013/recoveryprgnss.html>, свободный. – Загл. С экрана.
3. European central bank [Электронный ресурс]: Open market operations. – Режим доступа: <http://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/omo/html/index.en.html>, свободный. – Загл. С экрана.
4. International monetary fund [Электронный ресурс]: Data and statistics. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/data.htm>, свободный. – Загл. С экрана.
5. Ершов М.В. Мировая финансово-банковская система: риски и проблемы развития / М.В. Ершов // Банковское право / Электронный ресурс] СПС Консультант Плюс. – 2012. – №6.
6. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов (разработан Минэкономразвития России) [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс.

Лищенко Э.В. Марков С.Н.
Омский филиал
Финиуниверситета

КРИПТОВАЛЮТЫ И ИХ РОЛЬ В МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ

Аннотация. Рост популярности криптовалют в мире делает необходимым рассмотрение их роли в мировой финансовой системе.

Ключевые слова: криптовалюты, биткоины, мировая финансовая система

CRYPTOCURRENCIES AND THEIR ROLE IN THE WORLD FINANCIAL SYSTEM

Abstract. Cryptocurrencies' popularity growth makes it needed to consider their role in the world financial system

Keywords: Cryptocurrencies, bitcoins, world financial system

В настоящий момент, электронные деньги все больше и больше используются для оплаты разного рода торговых операций. Электронные деньги во многом удобны, и все сильнее вплетаются в нашу повседневную жизнь. Нельзя не отметить, что электронные деньги развиваются с каждым днем. Этот процесс послужил причиной появлению феномена криптовалют. И, если ранее деньги на банковских картах и в электронных кошельках оставались по своей природе такими же деньгами, как и наличность, то криптовалюты имеют ряд отличительных особенностей, которые позволяют выделить их в особую отдельную группу.

Криптовалюта — вид цифровой валюты, эмиссия и учёт которой основаны на криптографических методах. Сам термин «криптовалюта» стали применять после того как в 2009 году, появилась виртуальная валюта – Bitcoin. Основной принцип работы биткоинов - заключается в постоянном вычислении шифрованной функции. Пользователь, желающий создать новые биткоины, должен установить на свой компьютер специальное программное обеспечение. После этого, вы передаете часть вычислительных мощностей своего компьютера для расчета новой порции биткоинов. Рассчитываются они по весьма сложному алгоритму, поэтому такой расчет требует серьезных компьютерных ресурсов. И чем больше биткоинов выпущено, тем дольше идет расчет. Отдав ресурсы своего компьютера для добычи биткоинов, вы можете рассчитывать, что ваши труды будут вознаграждены системой и через какое-то время эта работа будет оплачена новыми

биткоинами. В такой сети нет единого центра или посредников. Транзакции осуществляются тысячами распределенных серверов - «добытчиков».

В связи с этим, можно выделить ряд отличительных особенностей биткоинов. Во-первых, их нельзя подделать. Путь средств от отправителя к получателю, без каких-либо посредников. Регулятором системы является лишь алгоритм, заложенный в программу. Его функция — обеспечение бесперебойной работы. При этом никто не в силах заморозить счёт клиента, как, впрочем, и отменить ошибочный платёж. Каждый отдельный компьютер контролирует транзакции других компьютеров. Платежи, сделанные в этой системе, нельзя отменить, монеты нельзя скопировать и потратить дважды. Это гарантирует честность системы. Во-вторых, отсутствие посредников делает эту систему анонимной, а значит, нет необходимости платить комиссию за совершенные операции, а так же никто не может отследить как и на что вы тратите свои средства. В-третьих, для биткоинов нет границ – нет необходимости переводить деньги из валюты одной страны в валюту другой. Биткоины могут приниматься к оплате в практически любой стране – вне зависимости от её внешней политики, политического режима и т.д.

Отдельно следует упомянуть такую особенность как отсутствие инфляции. В настоящее время количество монет в этой валютной системе растёт с предопределённой скоростью, причём эта скорость была намеренно выбрана такой, чтобы она совпадала с общемировой скоростью добычи золота. Возможное количество монет жестко ограничено 21 миллионом биткоинов. И это количество никак нельзя изменить, поскольку оно заложено в самом механизме системы.

Но в то же время чрезмерная свобода порождает и недостатки криптовалют. Во-первых, это их чрезмерная неустойчивость. Кроме майнинга – непосредственной добычи криптовалюты, получить её можно и на биржах. Многие предприимчивые люди, спекулируют на курсе криптовалют. При этом, добыча «коинов» происходит «по экспоненте» - это значит, что чем больше добыто, тем сложнее получить ещё валюты. Можно догадаться, что самые первые пользователи криптовалют в итоге получают больше прибыли, чем те, кто начал использовать биткоины позже.

Естественно, можно играть на обменных курсах биткоинов. Его особенность в том, что он чрезмерно волатильный – цена биткоина может колебаться в огромных диапазонах, рынок довольно хаотичен. Тем не менее, на стоимость биткоинов влияет только лишь один фактор: спрос на него, пользователи сами подогревают к нему интерес. И крайне сложно предугадать в какую сторону сдвинется курс, и насколько он изменится.

Так же свобода и анонимность биткоинов создают ещё один недостаток: биткоины стали использоваться для расчетов по незаконным операциям: криптовалюты используются преступниками, террористами, наркоторговцами, торговцами оружием и человеческими органами. Также использование криптовалют позволяет уйти от уплаты налогов, что так же является их недостатком. Поэтому в некоторых странах, законодательно запрещено производить операции криптовалютой.

Так же, о недостатках криптовалют часто упоминают банки: биткоины сравнивают с финансовыми пирамидами и мыльными пузырями. Но это не совсем так. Конечно, создается впечатление что биткоины не основываются ни на чем, и ни чем не обеспечены, но криптовалюты в этом не уступают и обычным деньгам. Золотой стандарт уже давно отменен, и даже обычные доллары и евро ничем не обеспечены. Они будут иметь стоимость и значимость, пока люди будут ими пользоваться [2]. Аналогичная ситуация и с криптовалютами, пока можно ими можно пользоваться и производить расчеты, биткоины будут иметь стоимость. Из этого заключения вытекает и то, что тезис: «биткоины это очередная финансовая пирамида» не верен. Финансовая пирамида ставит перед собой цель – получение прибыли. Для биткоинов главным является именно возможность использования этой валюты как ещё одного средства обращения. И хотя последние участники финансовой пирамиды остаются в проигрыше, поздние владельцы биткоинов получают выгоду от стабильного курса криптовалюты и перспективы его роста.

Учитывая вышесказанное, судить о роли криптовалют в мировой финансовой системе довольно сложно. Их плюсы, а именно высокая волатильность и популярность делают их довольно рискованным и в то же время очень прибыльным инструментом на валютных рынках. На данный момент существует большое количество специализированных на криптовалютах бирж. На этих торговых площадках ежедневно происходит огромное количество операций по купле и продаже криптовалют за вполне обычные валюты. Нельзя так же и упомянуть и о изменениях курсов криптовалют: ничего не стоящие изначально, за пять лет биткоины в своей стоимости достигли около 1000 американских долларов. Так же анонимность и механизм обмена облегчают процесс проведения транзакций между субъектами финансового рынка, но это преимущество незначительно, поскольку банки и так обеспечивают достаточный уровень обеспечения операций по купле продажи на мировых рынках.

В то же время, их отличительные черты порождают определенные проблемы. Высокая изменчивость курса затрудняет использование криптовалют в качестве резервных средств или долгосрочных вложений. Устройство сети криптовалют исключает существование централизованного управления ею. Тем самым будет сложно использовать их в качестве инструментов централизованной денежно-кредитной политики. Ввиду анонимности пользователей сети криптовалют возникают проблемы связанные с использованием криптовалют для незаконных целей: финансирование терроризма, нелегальные сделки, уклонение от уплаты налогов и т.д. Поэтому позиция некоторых стран, по отношению к биткоином отрицательная - законодательно запрещается

производить операции криптовалютой. Что касается Российской Федерации, то власти не стремятся законодательно ограничить использование криптовалют. Их основная цель это подготовка и реализация комплекса мероприятий по предотвращению использования криптовалют в противозаконных целях. На данный момент, необходимо определить правовой статус криптовалют и анонимных платежных систем в России и приближения законодательства к реалиям.

Тем не менее, сложно судить о будущем криптовалюты. Некоторые высказываются крайне негативно об этом явлении, некоторые видят в криптовалюте всего лишь новый инструмент для инвестиций. Некоторые видят в ней будущее экономики и денежной системы. Вполне возможно, что в будущем биткоины и криптовалюты в целом смогут заменить обычные деньги. Если проследить все этапы изменения сущности денег, то подобная трансформация не будет удивительной. Натуральный обмен — условные ракушки — драгоценные металлы и монеты — бумажные деньги и вексели с изобретением печатного прессы, обеспеченный золотом — уже ничем не обеспеченные бумажки и пластиковые карточки. Сегодня биткоины можно сравнить с тем переходным этапом, когда появились бумажные деньги, но они ещё поддерживались золотым стандартом. В данном случае биткоины поддерживаются бумажными деньгами, но вскоре и это может измениться.

Тем не менее, криптовалюты это пока ещё только эксперимент[1], сами по себе они не являются идеальным заменителем денег, и сложно представить то, как они окончательно впишутся в сложившуюся мировую экономическую систему. Они имеют значительные плюсы, но и не лишены недостатков, но так или иначе, криптовалюты возможно изменят мир.

Список литературы:

1. Molly Wood. Here's why Bitcoin is the future of money//CNET: URL: http://news.cnet.com/8301-31322_3-57581952-256/heres-why-bitcoin-is-the-future-of-money/ (дата обращения: 15.02.2014).
2. Акбаров О., Трабун Д. Как биткоин победит бумажные деньги//LOOK AT ME: URL: <http://www.lookatme.ru/mag/live/interweb/198397-bit-bit-bit-coin> (дата обращения: 17.02.2014).

**Мамонова Д.Е. Покровский Г.Е.
Омский филиал Финуниверситета**

ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Несмотря на то, что количество и интенсивность трансграничных процессов, а также осуществление новых проектов с участием ведущих компаний России в последнее время возросло, анализ отраслевой структуры зарубежных приобретений свидетельствует о том, что пока большинство сделок происходит в отношениях транснациональных компаний. Это касается, прежде всего, энергосырьевых отраслей, производства металлургической продукции, т.е. сфер, зависящих от конъюнктуры мирового рынка.

В целом за минувшее десятилетие отечественные компании реализовали свои конкурентные преимущества в инвестиционной сфере на международном уровне пока только в нефтегазовой отрасли, горнодобыче, металлургии, а также в области транспортных морских перевозок и портового хозяйства. Напротив, китайские, индийские и другие инвесторы развивающихся стран диверсифицировали сферы своих интересов, осуществляя капиталовложения в обрабатывающую промышленность, финансовый сектор, а также в область высоких технологий.

Такая отраслевая специализация российских ТНК в мировом движении капиталов во многом обусловлена наследием советской автаркической модели планово-административной экономики, ориентированной на производство средств производства и потребности оборонно-промышленного комплекса. Отсутствие реальной альтернативы частных корпораций укрепило внутри страны специализацию, ориентированную на нефтедобычу, черную и цветную металлургию, на внешних рынках.

Ведущие российские экспортеры энергосырьевых товаров и продукции первичной переработки обладают достаточными финансовыми ресурсами для вывоза ПИИ и зарубежных приобретений в целях оптимизации и расширения своей международной деятельности. В итоге ряд крупнейших российских компаний как частного, так и государственного сектора превратились в ТНК регионального масштаба.

Однако в двадцатке ведущих российских ТНК по объемам зарубежных активов по-прежнему преобладают энергосырьевые и металлургические компании, определяющие характер инвестиционной экспансии России. Так, нефтяные концерны стремятся расширить гарантированные источники сырья и рынки сбыта, горнодобывающие компании получить доступ к дефицитным ресурсам, сталелитейные корпорации обойти протекционистские барьеры, а госкомпании ориентированы преимущественно на приобретение инфраструктурных объектов или реализацию стратегических проектов.

Горно-металлургические холдинги в силу финансовых трудностей, связанных с выплатой долгов, и неблагоприятной конъюнктуры профильных мировых рынков, наоборот, в основном реструктурировали или продавали свои зарубежные предприятия.

Таким образом, к концу 2010 года, структура отраслевых активов крупнейших российских компаний за рубежом по стоимости была следующей: нефтегазовый сектор - более 40%, горно-металлургическая промышленность - менее 30%, телекоммуникации - около 15%, транспортные перевозки и логистика - 3%, прочие сектора - примерно 12%. В 2011 году вновь лидировали капиталовложения за границей российских компаний в сфере нефтепереработки, горнодобыче. Также увеличился удельный вес телекоммуникационной индустрии благодаря приобретениям среднего и малого бизнеса.

Российский финансовый сектор - банки, страхование, фондовый рынок в отличие от практики развитых и некоторых развивающихся стран на зарубежных инвестиционных рынках представлен незначительно в силу слабого уровня развития, низкой капитализации и соответствующего уровня конкурентоспособности. Так, в 2011 году экспорт ПИИ банками составил всего 972 млн. долларов, что почти в 70 раз ниже уровня вывоза прямых инвестиций компаниями нефинансового сектора России. В итоге по состоянию на начало 2012 года сопоставимыми с компаниями из Топ-25 активами по стоимости за рубежом среди отечественных банков владел лишь ВТБ, около 10 млрд. долларов, за ним с большим отрывом следовали Сбербанк, примерно 1,5 млрд. долларов, и частная инвестиционная группа «Ренессанс Капитал», менее 1 млрд. долларов, половиной пакета акций которого владеют нерезиденты.

Более того, в посткризисный период наметилась тенденция сокращения инвестиционной активности российских частных финансовых структур за рубежом. Крупные зарубежные приобретения совершил только Сбербанк, реализующий новую стратегию интернационализации своей деятельности и обладающий фактически неограниченными для этого финансовыми ресурсами и политической поддержкой.

Так, в начале 2012 года Сбербанк купил за 505 млн. евро австрийский Volksbank International, находящийся на грани банкротства. В середине этого же года было заключено соглашение с финансовой группой Dexia Bank о приобретении ею турецкого филиала Denizbank SA за 3,5 млрд. долларов. После закрытия этих сделок доля зарубежных активов в общем капитале Сбербанка может достичь 9%, а прибыли до 7%. Но насколько успешно Сбербанк смог инкорпорировать новые активы в свою структуру мы поймем только по истечении некоторого времени.

Согласно данным Центрального банка РФ, на начало 2012 г. свыше 81% накопленных инвестиций за рубежом приходилось на 10 стран основных реципиентов. При этом удельный вес первой тройки - Кипр, Нидерланды и Британские Виргинские острова составил 63%, а с учетом Бермудских островов и Люксембурга 70%. Доля 10 ведущих получателей прямых инвестиций банковского сектора и сектора небанковских корпораций в 2011 г. достигла 81%, в том числе первой тройки Кипр, Нидерланды, Сент-Китс и Невис - 55,4%. Хотя данные по географическому распределению текущих исходящих потоков прямых иностранных инвестиций (ПИИ) во многом носят конъюнктурный характер, например, среди ведущих реципиентов впервые появился офшор Сент-Китс и Невис.

Как отмечалось выше, согласно статистике ЦБ РФ и Росстата, традиционно основными направлениями движения российских исходящих инвестиций выступали Кипр, Британские Виргинские острова, Бермуды, а также другие офшорные территории: Гибралтар, Багамы, Белиз. Указанные страны, как правило, являются лишь транзитным пунктом движения отечественных капиталов, подавляющая часть которых перетекает оттуда в другие государства.

Таким образом, можно предположить, что до 60-70% объемов экспорта российских ПИИ меняют место своего приложения по сравнению с первоначальным пунктом назначения. При этом необходимо принимать во внимание, что потоки исходящих прямых инвестиций из России, зафиксированные официальной статистикой, не обязательно трансформируются в конечном итоге в соответствующие стоимостные объемы зарубежных капиталовложений.

Европейская ориентация на протяжении длительного периода времени традиционно определяла развитие внешнеэкономических связей России, поэтому естественно, что на эти государства, прежде всего на страны-члены Евросоюза, по экспертным оценкам, приходится примерно половина накопленных отечественных ПИИ за рубежом.

В течение последних 15 лет взаимоотношения между Россией и ЕС получили институциональное оформление сначала в виде Соглашения о партнерстве и сотрудничестве СПС, которое включает вопросы движения капиталов, а затем и реализации концепции четырех общих пространств, в том числе экономического. В настоящее время Россия и Евросоюз обсуждают параметры концепции Нового базового соглашения НБС, которое должно заменить действующее СПС.

Прежде всего, из-за отраслевой структуры внешней торговли товарами и услугами, экспорт и импорт России преимущественно ориентированы на европейские страны, отечественные компании будут заинтересованы в дополнительном инвестиционном обеспечении сложившихся производственных цепочек и технологических циклов, гарантированных рынков сбыта и необходимых поставок оборудования или компонентов.

Как показывает практика, в итоге в Европе сложились отдельные субрегиональные направления инвестиционной деятельности отечественного бизнеса с соответствующей приоритетной отраслевой специализацией. В государствах Западной Европы, например, концентрируются их нефтеперерабатывающие и металлургические предприятия. В странах Балтии, прежде всего в Литве на базе существующих мощностей российскими компаниями налаживается производство нишевых товаров, удобрения, бытовая техника,

грузовики и т.д., а в государствах Восточной Европы приобретаются предприятия, продукция которых ориентирована на рынки Евросоюза.

В итоге можно выявить наиболее и наименее привлекательные для российских ПИИ страны: например, в Германии или Финляндии зарегистрировано примерно по 1,5 тысячи компаний с участием российского капитала, а во Франции официально действуют всего несколько десятков отечественных инвесторов. Естественно, в странах, где широко представлен российский бизнес, его отраслевая деятельность заметно диверсифицирована.

Так, в сводной карте-схеме, построенной по результатам опросов респондентов, наглядно представлено отношение к российскому бизнесу в конкретных государствах Европы. Эти оригинальные данные с известной долей условности можно рассматривать как рейтинг привлекательности европейских стран для инвестиций российских компаний. С другой стороны, в список наименее «дружелюбных» стран входят Великобритания, Польша и государства Балтии, хотя в этих странах, кроме Эстонии располагаются десятки российских активов, в том числе крупных.

Вместе с тем североамериканские рынки - США и Канада вышли на второе место после европейских стран как получатели прямых российских инвестиций, особенно в металлургической промышленности, потеснив с лидерских позиций государства СНГ. Латинская Америка традиционно рассматривается отечественным бизнесом как удаленный регион с институциональными и коммерческими рисками, поэтому реальные активы и масштабные проекты там пока практически отсутствуют. На африканском континенте в посткризисный период с российскими ПИИ складывается неоднозначная ситуация. С одной стороны, действующие предприятия в Южной и Западной Африке, принадлежащие крупным отечественным компаниям «Русал», «Ренова», «Лукойл», испытывают операционные трудности, прежде всего в силу непоследовательных действий местных властей и завышенных ожиданий российских владельцев.

Но, с другой стороны, российский бизнес наращивает свое присутствие в добывающем секторе, в различных государствах континента. Так, в 2011 г. «Северсталь» приобрела в трех странах Западной Африки несколько новых горнодобывающих активов, рассматривая африканское направление своей деятельности как альтернативу уходу с рынка США. Индия и ОАЭ являются относительно новыми рынками для российского предпринимательства. Хотя в данном случае речь пока идет о единичных проектах, о приобретении в 2009 г. АФК «Система» индийского оператора мобильной связи, в настоящее время деятельность компании SSTL фактически приостановлена, а также о строительстве «Металлоинвестом» металлургического завода в ОАЭ.

Российские ТНК до кризиса были весьма ограниченно представлены в Китае, учитывая высокие издержки входа на местный рынок и жесткие требования регуляторов. Однако деловая среда здесь предсказуема, а перспективы для инвестирования очевидны. Фактически в докризисный период было реализовано только два относительно успешных проекта: крупнейший российский завод в Китае, который принадлежит компании «Хунжи-Акрон», специализирующейся на производстве удобрений, а также «Шанси Русал Катод» изготовление катодных блоков.

На современном этапе, несмотря на существующие проблемы, российские компании выходят более подготовленными на китайский рынок, где уже представлены в той или иной форме все сегменты отечественного бизнеса: крупнейшие ТНК и госкорпорации, частные фонды прямых инвестиций, ведущие компании «второго эшелона», а также средний и малый бизнес. Новой тенденцией стал выход отечественного бизнеса на Гонконгскую и Шанхайскую биржи, что свидетельствует о его долгосрочном интересе к этому региону Азии.

Ряд стран СНГ - Украина, Казахстан и Белоруссия, обладающие достаточно емкими и платежеспособными внутренними рынками представляют интерес для российских инвесторов, прежде всего для корпораций «второго эшелона», а также малого и среднего бизнеса. В данном случае многие из этих компаний рассматривают постсоветское пространство как удобный плацдарм для начала своей международной деятельности.

Такая стратегия обусловлена традиционными факторами, географической близостью, устойчивыми хозяйственными связями и социокультурной общностью, относительно низкой конкуренцией, а также сохраняющимся политическим влиянием России на постсоветском пространстве.

Первый этап функционирования Таможенного союза и формирования Единого экономического пространства пока привел к неоднозначным результатам в сфере потоков ПИИ из России. Объем отечественных капиталовложений в Казахстане и отчасти в Белоруссии несколько увеличился, но этот прирост обусловлен в какой-то степени перерегистрацией, сменой юрисдикции российских компаний в этих странах с более благоприятным деловым и налоговым климатом.

Вместе с тем, как представляется, перспективы расширения российских капиталовложений на постсоветском пространстве достаточно ограничены. Большинство отечественных ТНК и крупных компаний уже присутствуют на этом рынке инвестиций, а практически все привлекательные активы, которые можно было приобрести, уже куплены. Помимо этого, в регионе в последние годы усилилась конкуренция, в том числе со стороны государств дальнего зарубежья, а также просматривается противодействие принимающих стран экспансии российского капитала, включая принудительную ликвидацию действующих там российских компаний.

Список использованной литературы:

1. Всероссийский экономический журнал «ЭКО» № 9, 2013 год;
2. Журнал «Экономика России 21 век» № 25;
3. info@ruseconomy.ru

Машкина В.А. Марков С. Н.
Омский филиал Финиуниверситета

ФИНАСОВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ СТРАН ЕВРОАЗИАТСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СООБЩЕСТВА

Аннотация. В настоящее время, наряду с глобализацией, наблюдается развитие процессов региональной интеграции, в частности экономической. Проявляется это в создании региональных интеграционных объединений, одним из которых является ЕврАзЭС (Евроазиатское экономическое сообщество). Экономическая интеграция его участников неразрывно связана с интеграцией финансовой.

Ключевые слова: ЕврАзЭС, Евразийский банк развития

FINANCIAL INTEGRATION OF EURASIAN ECONOMIC COMMUNITY COUNTRIES

Abstract. Nowadays regional integration develops rapidly along with globalization. It appears in creation of regional integration communities, such as EurAsEC (Eurasian economic community). Economic integration of its members associates with financial integration.

Keywords: EurAsEC, Eurasian Development Bank.

В настоящее время, наряду с глобализацией, наблюдается активное развитие процессов региональной интеграции. Особое значение имеет региональная экономическая интеграция. О масштабах этого явления можно судить, например, по количеству региональных торговых соглашений, которыми охвачены практически все развитые и развивающиеся страны. Так, Всемирная торговая организация на текущий момент признает 575 таких соглашений, 379 из которых являются действующими [1, с.12]. Одна из причин интенсификации создания региональных объединений связана с медленным и трудным процессом торговой и инвестиционной либерализации в рамках ВТО, сложностями реального сокращения торговых барьеров среди стран с разными уровнями экономического развития[1, с.13].

В качестве примера региональных интеграционных группировок можно привести МЕРКОСУР (Общий рынок стран Южной Америки), ЕС (Европейский Союз), НАФТА (Североамериканское соглашение о свободной торговле), АСЕАН (Ассоциация стран Юго-Восточной Азии), а также ЕврАзЭС (Евразийское экономическое сообщество).

Пристального внимания заслуживает ЕврАзЭС, так как в него входит Россия и её ближайшие торговые партнеры. Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) представляет собой международную экономическую организацию, созданную для эффективного продвижения её участниками формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также реализации других целей и задач, связанных с углублением интеграции в экономической и гуманитарной областях [3].

Как уже было упомянуто выше, одной из основных целей ЕврАзЭС является создание Таможенного союза и Единого экономического пространства. Под Таможенным союзом понимается форма торгово-экономической интеграции стран, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер[1, с.13].

Единое экономическое пространство (ЕЭП) представляет собой следующий интеграционный этап, целью которой является либерализация внешнеэкономических отношений внутри объединения и осуществление коллективного протекционизма за его пределами. Задачей ЕЭП является обеспечение так называемых «четырёх свобод» между государствами-участниками: движения товаров, капиталов, услуг и рабочей силы, а также обеспечение начал координации экономической политики государств-участников в отношении макроэкономики и финансового сектора, транспорта и энергетики, торговли и пр. [1, с.14].

История ЕврАзЭС началась 10 октября 2000 г., когда в Астане главами будущих стран-участников был подписан договор о его создании. Договор вступил в силу 30 мая 2001 г. после его ратификации всеми государствами-членами. Участниками Евразийского экономического сообщества с момента его образования являются пять государств - Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия и Таджикистан. Однако в составе организации есть и наблюдатели – в 2002-2003 гг. такой статус получили Украина, Молдова и Армения. Наблюдатели имеют право присутствовать на открытых заседаниях органов ЕврАзЭС, знакомиться с документами и решениями, принимаемыми ими, но не имеют права голоса при принятии решений и права подписи документов органов ЕврАзЭС.

ЕврАзЭС, как любая международная организация обладает развитой организационной структурой, отвечающей её целям и задачам. Институциональная структура ЕврАзЭС включает [3]:

- Межгосударственный Совет (высший орган в составе глав государств и правительств стран, рассматривающий принципиальные вопросы Сообщества);
- Интеграционный Комитет (постоянно действующий орган на уровне заместителей глав правительств стран, обеспечивающий взаимодействие органов ЕврАзЭС, подготовку предложений к заседаниям Межгосударственного совета, а также проектов решений и документов);
- Межпарламентскую Ассамблею (орган парламентского сотрудничества в рамках ЕврАзЭС, рассматривающий вопросы гармонизации национального законодательства; Ассамблея формируется из парламентариев, делегируемых парламентами стран Сообщества);
- Комиссию постоянных представителей (действует в период между заседаниями Интеграционного комитета, в состав Комиссии входят Постоянные представители государств-членов ЕврАзЭС, назначаемые главами государств-членов Сообщества).
- Секретариат (технический орган, призванный организовывать и проводить информационно-техническое обеспечение работы других органов);
- Суд (обеспечивает единообразное толкование и применение Договора о создании ЕврАзЭС и других договоров и соглашений).

Высшим административным лицом Евразийского экономического сообщества является Генеральный секретарь, назначаемый решением президентов государств-членов Сообщества. Помимо руководящих органов Сообщества имеет 16 вспомогательных органов, в том числе Совет по энергетической политике, Совет по агропромышленной политике, Совет министров юстиции, Совет по пограничным вопросам, Совет по транспортной политике, Совет руководителей таможенных служб, Совет по социальной политике и др.

У Сообщества есть бюджет, образуемый за счет отчислений стран-членов по квотному принципу: доля РФ – 40%, Казахстана и Беларуси – по 20%, Таджикистана и Киргизии – по 10%. В среднем, его ежегодный объем составляет 4-5 млн.долл.[2, с.27].

Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) в настоящее время считается наиболее широким (по составу участников) и перспективным объединением формальной интеграции на постсоветском пространстве. В отличие от СНГ, представляющего собой попытку объединения большинства государств постсоветского пространства с очень широким кругом задач и целей, ЕврАзЭС — это более компактное сообщество, изначально сконцентрировавшееся на экономической, более всего на таможенной, проблематике [4].

Еще одним существенным отличием ЕврАзЭС от СНГ является то, что Сообщество изначально заложило в основу своей работы принципы разноскоростной интеграции. Это обусловлено тем, что экономики стран-участниц существенно различаются по уровню своего развития. Поэтому при создании ЕврАзЭС было решено, что первый эшелон интеграции и формирования Таможенного союза составят три государства — Беларусь, Казахстан и Россия, а второй — Кыргызстан и Таджикистан «по мере вызревания в них условий для присоединения к Таможенному союзу». При этом предполагается, что успехи в развитии «первого эшелона», привлекут к работе Сообщества другие государства - Молдову, Украину и в будущем, возможно, других, - вследствие чего оно встанет на путь территориального расширения

Наконец, еще одним важным отличием ЕврАзЭС от СНГ стало то обстоятельство, что в деятельность ЕврАзЭС изначально было положено наднациональное начало. Так, в Межгосударственном Совете Сообщества решения принимаются большинством в две трети голосов и, по крайней мере теоретически, подлежат обязательному исполнению, чего так и не добилось СНГ за 20 лет своего существования. Таким образом, ЕврАзЭС в целом ряде существенных отношений отличается от СНГ. «Можно сказать, что Сообщество возникло после того, как наиболее активные участники интеграционных процессов на постсоветском учли негативные уроки СНГ и решили не допускать этих ошибок в дальнейшем» [4].

Экономическая интеграция, являющаяся целью создания ЕврАзЭС, не возможна без интеграции финансовой. Данный процесс активно протекает в Сообществе как «сверху», за счет создания наднациональных финансовых институтов, так и «снизу», на уровне коммерческих банков.

Интеграция «снизу» проявляется в активной экспансии российских и казахских финансовых институтов на рынки других стран Сообщества. Например, российские банки нередко выходят на рынки Казахстана и Беларуси: так, Сбербанк приобрел 80% акций АО «Техакабанк»(Казахстан); Внешторгбанк – контрольный пакет Славнефтебанка (Беларусь); Альфа-банк имеет дочерний банк в Казахстане и выходит на рынок Беларуси. Не менее широка география деятельности казахских банков: в казахскую группу БТА входят Славинвестбанк, БТА-Казань, АгроинкомБанк (в России), Астанаэксимбанк (Беларусь), Инвестиционный экспортно-импортный банк (Кыргызстан); Народный банк Казахстана имеет дочерние банки в России (ОАО «НБК– Банк» в Челябинске) и в Кыргызстане (ОАО «Халык Банк Кыргызстан») [2, с.28].

Происходит и проникновение инвестиционных компаний на рынки друг друга. В основном это касается России и Казахстана:

- Петербургская компания «КИТ Финанс» открыла дочернюю организацию АО «КИТ Финанс» на казахском рынке;
- российская инвестиционная компания «Центрас Капитал» является членом казахской инвестиционной группы Сентрас, из России она начинает экспансию на киргизский рынок;
- в группу казахского банка ТуранАлем входят российские компании ООО «ТуранАлем Финанс», ООО «БТА Финанс» и ООО «БТА Капитал»;
- на российском рынке действует инвестиционная компания ООО «НБК Финанс», принадлежащая Народному банку Казахстана.

Финансовая интеграция «сверху» проявляется в создании наднациональных институтов, необходимых для финансирования интеграционных проектов. Таким институтом является Евразийский банк развития (ЕАБР), образованный в 2006 г. Россией и Казахстаном. До его создания в регионе не было международной финансовой организации, специально ориентированной на процессы интеграции и развития. ЕАБР, созданный как консолидирующий элемент финансовой инфраструктуры, призван содействовать экономическому росту стран-участниц, расширению торгово-экономических связей между ними и развитию интеграционных процессов на евразийском пространстве путем осуществления инвестиционной деятельности [5].

На сегодняшний день участниками ЕАБР являются шесть государств: Армения, Белоруссия, Казахстан, Кыргызстан, Россия и Таджикистан. Уставный капитал Банка, сформированный за счет взносов стран-участниц, превышает 1,5 млрд дол. США. ЕАБР осуществляет приоритетное финансирование имеющих интеграционный эффект инвестиционных проектов на территории стран-участниц по таким направлениям, как развитие инфраструктуры (транспортной, энергетической, телекоммуникационной, муниципальной), развитие производств с высокой добавленной стоимостью, повышение энергоэффективности экономик.

Среди профинансированных Банком инвестиционных проектов можно, в частности, отметить [2, с.29]:

- реконструкцию и расширение Экибастузской ГРЭС, которое способствовало восстановлению единства энергосистем России и Казахстана (в размере более 850 млн дол. США, в том числе совместно с Внешэкономбанком);
- участие в финансировании проекта по созданию нового российского самолета Sukhoi Superjet 100 (в размере 100 млн дол. США сроком на 7 лет);
- поддержку банком финансовых институтов стран-участниц, финансирующих малый и средний бизнес (в размере около 595 млн дол. США).

ЕАБР также является управляющим средствами Антикризисного фонда ЕврАзЭС. Данный фонд представляет собой региональный финансовый институт, учрежденный Арменией, Белоруссией, Казахстаном, Кыргызстаном, Россией и Таджикистаном в целях преодоления негативных последствий глобального финансово-экономического кризиса, обеспечения долгосрочной устойчивости и содействия интеграции. Антикризисный фонд нацелен на стабилизацию платежных балансов, бюджетов стран-участниц и курсов их национальных валют. Антикризисный фонд ЕврАзЭС располагает капиталом в 8,513 млрд дол. США, который был сформирован за счет взносов шести стран-участниц в размере около 0,5% их совокупного ВВП. На текущий момент фондом предоставлены два финансовых кредита: Таджикистану в размере 70 млн. дол. США и Республике Беларусь в размере 3 млрд дол.США [2, с.29].

Несмотря на уже достигнутые и будущие положительные результаты деятельности ЕАБР и Антикризисного фонда, экономики стран – участниц ЕврАзЭС нуждаются в значительно более масштабных инвестиционных вливаниях. Так, например, все более выраженное замедление российской экономики подчеркивает необходимость перехода к инвестиционной модели роста, который должен быть осуществлен путем запуска масштабных проектов, создания новых секторов экономики с полноценными производственно-технологическими цепочками.

Дальнейшее развитие ЕАБР и Антикризисного фонда должно осуществляться, прежде всего, в направлении увеличения их финансовых возможностей, в частности, за счет задействования механизма государственных гарантий стран-участниц, под которые можно организовать выпуск облигаций. Интенсификация евразийской финансовой интеграции позволит увеличить взаимный товарооборот стран региона, а главное – создаст условия для формирования единого емкого рынка капитала и труда.

Список литературы:

1. Нерсесов К.А. Новый этап валютно-финансового сотрудничества стран ЕврАзЭС/ К.А. Нерсесов// Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. - №2. – с. 12-17.
2. Улюкаев С.С., Шеряй К.И. Современное состояние и перспективы развития регионального финансового сотрудничества стран ЕврАзЭС /С.С.Улюкаев, К.И. Шеряй // Деньги и кредит. – 2013. - №11. – с. 26-29.
3. ЕврАзЭС [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – М.: ЕврАзЭС, 2014. - URL: <http://www.evrazes.com/>, свободный. - Загл. с экрана.
4. Евразийский Союз, СНГ и ЕС - сходства и отличия [Электронный ресурс] / И. Холов. - Электрон. дан.- М.: Центр изучения Центральной Азии, Кавказа и Урало-Поволжья Института востоковедения Российской академии наук, 2012. - URL: <http://www.central-urasia.com/eau/2/?uid=1186>, свободный. - Загл. с экрана.
5. Евразийский банк развития [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – М.: ЕАБР, 2014. - URL: <http://www.eabr.ru/>, свободный. - Загл. с экрана.

АКЦИИ КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Аннотация. В современном мире экономические отношения по поводу выпуска и обращения ценных бумаг увеличиваются и приобретают большую значимость для предпринимательства, бизнеса и экономики в целом.

Ключевые слова: Акции как финансовый инструмент привлечения инвестиций.

SHARES AS A FINANCIAL TOOL TO ATTRACT INVESTMENT

Abstract. Now economic relations over the issue and circulation of securities rise and become more important for enterprise, business and the economy in general.

Keywords: Equity as a financial tool to attract investment.

Современное состояние рынка ценных бумаг отмечается увеличением глобализации и интернационализации бизнеса. Национальный капитал все чаще переходит границы государства, так как многие инвесторы предпочитают работать на зарубежных рынках, а крупные мировые корпорации постоянно ищут выход на новые мировые рынки.

Еще одной особенностью современного состояния рынка ценных бумаг является концентрация и централизация капиталов, которая связана с вовлечением новых компаний, работающих на рынке ценных бумаг, и упрочнение позиций опытных игроков рынка, которые постоянно увеличивают свой доход.

Современное состояние российского рынка ценных бумаг характеризуется постоянным ростом объема сделок и появлением новых форм работы. Кроме того, российское законодательство постоянно модернизируется, что позволяет обеспечить безопасность проведения сделок. В настоящее время многие российские компании, работающие в различных секторах экономики, стараются выйти на рынок ценных бумаг для привлечения заемных денежных средств и создания благоприятного имиджа компании. Кроме того, современное состояние рынка ценных бумаг характеризуется усилением контроля со стороны государственных органов, что делает рынок более безопасным для большинства инвесторов. В связи с вышеизложенным тему данной исследовательской работы можно считать актуальной.

Рано или поздно любая компания сталкивается с проблемой нехватки собственных средств для дальнейшего развития. В таких случаях на помощь приходят внешние источники финансирования. Внешнее финансирование предусматривает использование средств финансовых институтов, нефинансовых компаний, населения, государства, иностранных инвесторов, а также дополнительных вкладов денежных ресурсов учредителей предприятия. Оно осуществляется путем мобилизации привлеченных (долевое финансирование) и заемных (кредитное финансирование) средств.

Для российских компаний в силу неразвитости финансового рынка число возможных форм внешнего заимствования денежных средств ограничено. Наиболее распространенными являются: получение банковских кредитов, выпуск облигаций и акций.

Конкретные соотношения между основными формами мобилизации инвестиционных ресурсов в различных странах неодинаковы и в значительной мере зависят от уровня и характера развития различных рыночных институтов, национальной модели финансового рынка.

В настоящее время выделяют две наиболее распространенные в мире модели финансового рынка, которые отличаются характером регулирования, структурой источников и методов привлечения капитала корпорациями, а также связанным с ними поведением инвесторов и эмитентов (компаний):

- 1) англо-американская модель (США, Великобритания);
- 2) континентальная модель (Германия, Япония).

С учетом этого, кредитный рынок и рынок ценных бумаг не только дополняют друг друга, но и конкурируют между собой, находятся в противоречивой зависимости. Как следствие, их динамика обычно противоположна по направлению. Например, активная кредитная экспансия неизбежно снизит потребности в финансировании экономики за счет эмиссии ценных бумаг и наоборот.

С теоретической точки зрения, нам представляется необходимым выделить факторы, делающие механизм рынка ценных бумаг предпочтительнее в сравнении с банковским кредитом. Во-первых, рынок ценных бумаг – более эффективный способ привлечения инвестиций в сравнении с традиционным банковским кредитованием. Во-вторых, возможности банков и потребности эмитентов часто не совпадают, если принять во внимание срочность и объемы привлекаемых средств. В-третьих, нередко имеет место слабая подконтрольность проводимых банком операций его кредиторам: средства, внесенные вкладчиками, обезличиваются, объединяются в составе банковского капитала, поэтому нет возможности контроля над их целевым использованием и эффективностью. В-четвертых, рынок ценных бумаг характеризуется большей репрезентативностью, определяемой тем, что в операциях на нем одновременно участвует значительное число продавцов и покупателей. В-пятых, функционирование рынка ценных бумаг – основа для расширения

деятельности многочисленных небанковских финансовых институтов, осуществляющих долгосрочные инвестиции в различные ценные бумаги (в частности, инвестиционных и негосударственных пенсионных фондов, страховых компаний и др.).

В современных условиях финансовые рынки, в том числе рынки ценных бумаг, становятся основным структурообразующим фактором финансового сектора экономики. Мировой тенденцией становится сокращение доли коммерческих банков в финансовых активах и рост доли институтов ценных бумаг и институциональных инвесторов, снижение их роли в перераспределении денежных ресурсов и одновременный рост доли средств, перераспределяемых через рынок ценных бумаг, на основе системы контрактных и коллективных сбережений с использованием его инструментов. Поэтому в последнее время в развитых странах финансирование затрат путем эмиссии ценных бумаг получило преимущественное развитие по сравнению с банковским кредитом. В условиях все возрастающей конкуренции банки вынуждены пересматривать свое место в финансовой системе, проводить реструктуризацию, усиливать инвестиционное направление своей деятельности на принципиально новой основе.

В законе «О рынке ценных бумаг» [1] дается следующее определение: «Акция – эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее держателя (акционера) на получение части прибыли в виде дивидендов, на участие в управлении и на часть имущества, остающегося после его ликвидации». Размещение акций предполагает необходимость оценки инвестиционных свойств акции: доходность, ликвидность, рискованность [3].

Привлечение инвестиций с помощью эмиссии акций – это сложный процесс, имеющий название первичное публичное размещение (IPO). В широком понимании первичное публичное размещение – это процесс по привлечению инвестиций путем выпуска акций и размещения их на фондовой бирже.

Перед тем, как рассмотреть преимущества IPO перед другими формами заимствования, следует отметить, что в некоторых случаях первичное публичное размещение акций может рассматриваться компаниями как единственный способ привлечения долгосрочных инвестиций. Дело в том, что к облигационным займам прибегают крупные и широко известные на рынке компании. Для небольших, но перспективных компаний традиционное облигационное заимствование невозможно. Рассмотрим преимущества IPO по сравнению с другими формами заимствования, те преимущества, которые определяют выбор IPO в качестве главного инструмента привлечения инвестиций.

1. Привлечение долгосрочного капитала, который не нужно возвращать. Это улучшает финансовое положение компании, обеспечивая ее средствами для дальнейшего развития. Привлекаемые таким способом средства могут расходоваться менеджментом компании по собственному усмотрению, на те цели и задачи, которые видят и ставят перед собой управляющие, но с учетом ожиданий инвесторов, предоставляющих средства на реализацию определенной стратегии развития.

2. Обретение рыночной стоимости (капитализация). Только благодаря выходу на публичный рынок компания и бизнес обретают рыночную капитализацию. Стоимость публичной компании, как правило, всегда выше стоимости закрытой частной фирмы, прежде всего – благодаря существующей ликвидности и наличию достаточно легко обнаруживаемой информации о компании.

3. Привлечение инвестиций в будущем на более выгодных условиях [4]. Приобретение статуса публичной компании обычно сопровождается ростом ее чистой стоимости и увеличением собственных средств. Улучшение соотношения заемных средств к собственным позволяет компании, при необходимости, привлекать дополнительный заемный капитал под меньшие проценты. Кроме этого, если акции пользуются спросом, компания имеет возможность на выгодных условиях осуществлять дополнительные эмиссии. При сложившемся рынке на собственные корпоративные бумаги компания имеет возможность предложить будущим инвесторам широкий выбор новых ликвидных финансовых инструментов с легко определяемой рыночной стоимостью.

4. Повышение стоимости акций. Стоимость акций может существенно повыситься по сравнению с ценой первичного предложения. Существует, по меньшей мере, четыре причины, из-за которых инвесторы готовы платить большую цену за ценные бумаги публичных компаний: расширение круга потенциальных инвесторов в такие акции; уровень развития и деловой опыт, обычно ассоциирующиеся со статусом публичной компании; доступность информации о публичной компании; повышенные требования, предъявляемые к таким компаниям биржами и другими регулирующими органами.

5. Диверсификация инвестиционного портфеля акционеров. Приобретение статуса публичной компании дает возможность акционерам диверсифицировать свои инвестиционные портфели. Зачастую первичное открытое предложение акций включает помимо размещения акций на первичном рынке (т.е. предложения новых акций), также и вторичное предложение (т.е. предложение акций, которыми владеют существующие акционеры). Конечно, необходимо убедить потенциальных инвесторов и акционеров, что вторичное предложение не представляет собой скрытую форму выхода существующих акционеров из бесперспективной компании. В этих целях андеррайтеры часто ограничивают количество акций, которые могут быть реализованы существующими акционерами в рамках вторичного предложения.

6. Улучшение имиджа, повышение престижа компании. Внимание, с каким финансовое сообщество и пресса следят за компанией, объявившей о планах IPO, обеспечивает такой компании бесплатную рекламу, что положительным образом сказывается на ее корпоративном имидже. Кроме того, биржа, на которой обращаются

бумаги компании, заинтересована в увеличении объемов торгов ее акциями, а значит, проводит дополнительный активный маркетинг, который в силу финансовых ограничений не всегда позволителен самой компании-эмитенту. Увеличение числа желающих приобрести акции компании может привести к расширению масштабов ее деятельности, так как новые акционеры будут более заинтересованы в налаживании деловых отношений с такой компанией

Все вышеназванные преимущества IPO, можно поделить на две категории [5]:

1) привлечение долгосрочного капитала

2) преимущества, получаемые компанией при приобретении статуса публичной.

Часто привлечение долгосрочного капитала не является самоцелью проведения IPO, более весомый аргумент в пользу данного метода привлечения инвестиций - приобретение публичного статуса, что является следующим этапом в развитии компании.

Вместе с тем данный метод финансирования имеет ряд существенных ограничений. Так, инвестиционные ресурсы акционерное общество получает по завершении размещения выпуска акций, а это требует времени, дополнительных расходов, доказательств финансовой устойчивости предприятия, информационной прозрачности и др. Процедура дополнительной эмиссии акций сопряжена с регистрацией, прохождением листинга, значительными операционными издержками.

Следует также учитывать, что выпуск акций не всегда может быть размещен в полном объеме. Кроме того, после эмиссии акций компания должна проводить выплату дивидендов, периодически рассылать отчеты своим акционерам. Дополнительная эмиссия акций ведет к увеличению акционерного капитала компании. Принятие решения о дополнительной эмиссии может привести к размыванию долей участия прежних акционеров в уставном капитале и уменьшению их доходов.

Отдельно необходимо отметить, что при IPO руководство жертвует свободой компании, теряет часть контроля над ней, лишается закрытости. Теперь компания вынуждена детально освещать все основные аспекты своей деятельности, все изменения, при этом, тщательно оберегаемая и скрываемая ранее информация становится доступной неопределенно широкому кругу пользователей, среди которых есть и конкуренты, и клиенты, и сотрудники компании, и недоброжелатели.

Проведение IPO является очень сложным процессом, на который компания тратит большие деньги, время и усилия. В российской практике примеров неудачного проведения IPO пока нет. Все компании, прошедшие данную процедуру получили в полной мере все преимущества этого инструмента. Однако в мировой практике существует немало неудачных примеров, которые являются следствием непродуманной стратегии развития компании, преждевременного выхода на финансовый рынок, других неграмотных действий руководства предприятия. Такие компании только ухудшают свое финансовое положение (из-за высоких затрат на IPO) и приобретают управленческие проблемы (из-за потери части контроля над компанией). Чтобы все преимущества не превратились в недостатки, нужно серьезно готовиться к IPO и разрабатывать концепцию эмиссии.

Можно выделить несколько общих требований, которым должна отвечать концепция.

Во-первых, цели, условия и предложения, заложенные в концепции эмиссии, должны увязываться с общей концепцией и стратегией развития компании. Например, потребность в ресурсах, мобилизуемых путем размещения новых выпусков ценных бумаг, должна определяться исходя из инвестиционных программ эмитента, а решение относительно вида выпускаемых ценных бумаг - с учетом сложившейся структуры акционерного капитала и рекомендаций по проведению рациональной политики заимствований.

Во-вторых, концепция эмиссии должна содержать анализ внешних условий, включая состояние и прогноз развития фондового рынка в стране, региональных рынков и торговых площадок, инвестиционный спрос на новые выпуски корпоративных ценных бумаг и т.п.

В-третьих, концепция должна содержать характеристику целей эмиссионной политики и ее основных ограничений. К их числу, например, могут относиться такие факторы, как сохранение доли государства в уставном капитале акционерного общества, желание существующих владельцев сохранить за собой контрольный пакет акций предприятия, ограничения в отношении цены размещения ценных бумаг и др.

Наконец, концепция должна содержать развернутое описание и сравнительный анализ нескольких вариантов осуществления эмиссии, которые могут различаться по размерам и срокам выпуска, видам и категориям выпускаемых ценных бумаг, стратегии размещения эмиссии.

Список литературы:

1. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 № 39-ФЗ (действующая редакция от 01.01.2014)
2. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (действующая редакция от 01.01.2014)
3. Алексеева И.А. Тенденции и перспективы IPO российских эмитентов. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2012.
4. Селищев А.С., Маховикова Г.А. «Рынок ценных бумаг», М.: Юрайт, 2013.
5. Чалдаева Л.А. Рынок ценных бумаг / Л.А. Чалдаева, А.А. Киячков. – М.: Юрайт, 2010.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ В СИСТЕМЕ МИРОВОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. С учетом изменений, происходящих в мировой экономике, и для упрощения входа на внешний рынок, Россия корректирует свою внешнеторговую политику. Рост внешнеторговых оборотов свидетельствует о построении взаимовыгодных отношениях с иностранными партнерами и о правильности выбранного курса внешней политики России.

Ключевые слова: Основные направления внешнеэкономической деятельности России.

MAIN DIRECTIONS OF FOREIGN TRAD ACTIVITIES OF RUSSIA IN THE SISTEM OF THE GLOBAL MARKET ECONOMY

Abstract. Taking into account changes occurring in the world economy, and to facilitate entry into the foreign market, Russia adjusts its foreign trade policy. Growth of foreign trade turnover of Russia testifies to build mutually beneficial relations with foreign partners and the correctness of the chosen course of Russian foreign policy.

Key words: Main directions of foreign trade activities of Russia.

Современный мир невозможно представить без такого понятия, как «глобализация». Все большее втягивание национальных хозяйств в единую систему приводит к созданию мировой рыночной экономики. Процесс глобализации в разных странах проходит неодинаково. Каждое государство со своей историей и культурой по-своему «переживает» процесс слияния экономик. Это объективный процесс, который носит системный характер, и охватывает все сферы жизни общества. И сейчас темпы глобализации только набирают обороты.

В данной статье рассмотрим основные направления развития внешнеэкономической деятельности России, в том числе участие нашего государства в основных международных организациях и союзах, регулирующих обмен товарами между странами, структуру импорта и экспорта, а также основные изменения налогового законодательства, касающегося внешнеэкономической деятельности России.

Наиболее ярким проявлением экономической части столь масштабного процесса является международная торговля. С каждым годом обороты внешней продажи и покупки товаров различного рода только увеличиваются и для расширения возможностей обмена продукцией между странами и упрощения совершения сделок создаются международные союзы и организации. Наиболее крупными и влиятельным мировыми организациями являются Всемирная торговая организация (ВТО; англ. World Trade Organization (WTO)), Европейский союз (Евросоюз, ЕС), Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) и относительно молодое объединение в составе всего трех стран-участниц – Таможенный союз. Создание таких организаций значительно упрощает процесс межгосударственного обмена товарами и услугами.

Россия, как участник, не состоит лишь в одной глобальной организации из выше перечисленных - ЕС, но это не умаляет торговых оборотов с государствами, состоящими в Евросоюзе. Наоборот, львиная доля, а именно половина, российских оборотов приходится на страны ЕС. И с каждым годом общая стоимость экспорта и импорта только растет.

По данным Минэкономразвития Российской Федерации за 2013 год обороты со странами Евросоюза составили 306 418 млн. долл. США, что на 3% превышает обороты за 2012 год. Крупнейшими российскими европейскими партнерами в настоящее время являются Германия, Италия и Нидерланды. Внешнеторговые обороты России с этими странами составляют 24,6% от общего внешнего товарооборота. По данным за 2013 год на долю Голландии приходится 13,7% Российского экспорта. Нидерланды закупают у России сырую нефть, нефтепродукты, металлы. На данные группы товаров приходится основная доля экспортируемой продукции из России. В свою очередь доля импорта товаров из страны тюльпанов в общем объеме импорта в Россию составляет чуть меньше 2%, и наблюдается снижение в сравнении с оборотами импорта 2012 года. В прошлом году структура импорта из Голландии выглядела следующим образом: машины, оборудование и транспортные средства – 30,9%, продовольственные товары и сельхозсырье – 34,3%, продукция химической промышленности – 25,7%.

Так же одним из важнейших внешнеэкономических партнеров России является Германия. Ее доля в общем внешнеторговом обороте России составляет 9% и сумма общего оборота в 2013 году увеличилась на 1,2%. В ФРГ вывозится 7% всего экспорта России. Состав российского экспорта в Германию схож с товарами и продукцией, вывозимыми в другие страны Евросоюза, и выглядит следующим образом: сырая нефть, нефтепродукты, металлы и прочие. Ситуация с импортом немецких товаров несколько иная. Германия является лидером в списке импортеров России из стран ЕС и треть товаров поступает именно из ФРГ. Доля товаров, ввозимых из Германии в составе общей стоимости импорта, тоже значительна – 11%. Данные факты наглядно демонстрируют степень зависимости двух государств и необходимость поддержания торговой связи в

долгосрочной перспективе. В перечень ввозимых в Россию товаров из Германии входят машины, оборудование разной направленности, одежда, продукты питания и прочее.

Третье место по значимости и объемам российского внешнеторгового оборота занимает Италия. Ее доля в общем обороте России составляет 6,4% и за 2013 год возросла на 1%. Россия поставляет в Италию, как и в большинство европейских стран, сырую нефть, нефтепродукты (дизельное топливо и мазут), природный газ, металлы. В свою очередь, в Россию ввозятся итальянское оборудование, машины и станки, одежда и обувь, вина, макаронные изделия и другие товары. В 2013 году было ввезено товаров из Италии на сумму 10 180 млн. долл. США, что составило 4,4% от суммарного импорта в Россию.

Теперь стоит упомянуть о крупнейшей фигуре в мировой торговле – Китайской народной республике. И среди торговых партнеров России Китай занимает лидирующие позиции по объему оборотов, а особенно импорта. По данным Минэкономразвития Российской Федерации доля Китая в общем внешнеторговом обороте России по итогам 2013 года – около 11%. В структуре российского экспорта в КНР, и общего российского экспорта тоже, больше половины, а именно 67%, приходится на нефть и нефтепродукты. И стоимость поставок только растет. На втором месте – экспорт цветных металлов, или 7% от стоимости оборота. Столько же приходится на экспорт древесины и леса. В Китай Россия реализует почти половину всего лесного экспорта. Большой спад, на 40%, в течение 2013 года произошел в стоимости поставок рыбы в Китай, и снижение связано с нехваткой сырья, т.е. рыбы и морепродуктов. Так же на 50% снизилась поставка российских машин и оборудования. Обратная картина с экспортом китайского оборудования и машин в Россию. В стоимостном выражении поставки оборудования из Китая в Россию в 52 раза превышают стоимость поставок в обратном направлении. Схожая ситуация в поставке черных металлов: российский экспорт меньше в 16 раз китайского импорта. В общем же, в торговых отношениях России и Китая преобладает гармония, т.е. баланс импорта и экспорта.

Из стран бывшего СССР как наиболее крупных внешних партнеров можно выделить Украину и Беларусь. Их общая доля в суммарном российском обороте составляет 8,6%. Несмотря на все возникшие разногласия между Россией и Украиной торговые связи между этими соседними государствами не прерваны, хотя и наблюдается снижение как экспортных, так и импортных оборотов. В 2013 году в Украину из России было ввезено товаров на сумму 16 588 млн. долл. США, что на 3 602,1 млн. долл. США меньше по сравнению с предыдущим годом. Снижение оборота связано, в первую очередь, с уменьшением поставок в Украину основных экспортных российских продуктов, а именно нефтепродуктов, угля и газа. По итогам 2013 года минеральных продуктов из России было экспортировано на 40% меньше по сравнению с предшествующим периодом. В ситуации же с остальными товарами наблюдается увеличение российских поставок. Оборудования и транспортных средств было ввезено на территорию Украины на 2% больше, чем в 2012 году. Аналогичная тенденция присуща экспорту металлов и продукции химической промышленности. По данным, опубликованным Минэкономразвития Российской Федерации, за 2013 год в Россию было ввезено украинских товаров на общую сумму 11 863 млн. долл. США и это более чем на 11% ниже аналогичного показателя за предыдущий год. Снижение импортных оборотов связано с уменьшением поставок машин и оборудования на 3% по итогам 2013 года. В остальных же группах товаров, а именно металлы, древесина, продукция химической промышленности и сельскохозяйственного сектора, обороты увеличились в среднем на 2%. Так же важно упомянуть о таком российском партнере как Белоруссия. Доля сделок с Беларусью в общем торговом обороте России – 4%. И аналогично примеру с Украиной происходит сокращение оборотов по экспорту и импорту.

Существенно снизилась стоимость товаров, поставляемых в Белоруссию. Снижение составило 24%, и было вызвано значительным сокращением российских поставок нефтепродуктов и зерна. Снижение нефтяного экспорта связано с ростом цен на нефтепродукты и, по мнению экспертов, со вступлением России в ВТО. Одновременно значительно возрос объем экспорта грузовых автомобилей (в 3 раза) и вычислительного оборудования (в 2 раза). Ситуация же импорта в Россию белорусских товаров более стабильна. Изменения, произошедшие по итогам 2013 года, незначительно отличаются от итогов предыдущего года. Значительно снизились поставки в Россию машин, оборудования, автомобилей, а именно в среднем на 20%. Но в то же время, стоит указать на высокий рост ввоза на территорию России белорусских продовольственных товаров, металлов, продуктов химической промышленности, одежды и обуви. В среднем рост объемов поставки вышеперечисленных товаров составил 30%.

Для упрощения обмена товарами между Россией и Белоруссией был создан Таможенный союз, в который также входит и Казахстан. Между этими тремя государствами заключено множество соглашений, касающихся торговли и обмена услугами. Главным документом, регулирующим отношения по поводу перемещения товаров через границу Таможенного союза, является Таможенный кодекс Таможенного союза [1]. Этот нормативно-правовой документ универсален для стран – участниц Таможенного союза и заменяет национальные Таможенные кодексы. Документ был принят в 2009 году и с тех пор были внесены изменения в некоторые его статьи. Рассмотрим наиболее важные и актуальные из них. Пунктом 2 статьи 1 Таможенного кодекса [1] было предусмотрено, что таможенное регулирование в Таможенном союзе осуществлялось в соответствии с Таможенным кодексом Таможенного союза, а в части, не урегулированной этим кодексом, - в соответствии с таможенным законодательством стран – участниц. С момента внесения изменений в данную статью та часть, которая не регламентируется Таможенным кодексом Таможенного союза, также регулируется

таможенным законодательством государства - члена Таможенного союза, но до установления правоотношений на уровне законодательства Таможенного союза. Так же в четвертую статью было внесено дополнение к определению такого термина как «выпуск товаров». В новой редакции это понятие расширено и выглядит следующим образом: выпуск товаров – это действие таможенных органов, разрешающее заинтересованным лицам использовать товары в соответствии с условиями заявленной таможенной процедуры или в соответствии с условиями, установленными для отдельных категорий товаров, не подлежащих в соответствии с Таможенным кодексом под таможенные процедуры. В статье 16 Таможенного кодекса Таможенного союза [1] внесено изменение, позволяющее таможенным представителям предоставлять отчетность теперь и в электронном виде. На наш взгляд, это важное изменение, и оно значительно упростит и ускорит процедуры представления отчетности в таможенные органы. Вообще же изменений, касающихся форм предоставления информации различным пользователям, а именно разрешения использования информационных технологий, в новой редакции Таможенного кодекса предостаточно и не стоит их все перечислять. В новой редакции статьи 33 Таможенного кодекса Таможенного союза [1] прописано, что владельцы магазинов беспошлинной торговли товаров реализуют товар не только физическим лицам, выезжающим с территории таможенного союза, но и иностранным дипломатическим представительствам, дипломатическим агентам и членам их семей.

Еще одним, на наш взгляд, важным изменением, а точнее поправкой, является освобождение отдельных категорий товаров от уплаты пошлин, налогов, отмена запретов и ограничений. Это касается как импорта в Россию, так и вывоза с ее территории товаров из стран Таможенного союза. И подобных изменений достаточно много, и не стоит на них останавливаться подробно.

Логичнее перейти к обзору изменений налогового законодательства, касающегося внешнеэкономической деятельности России, а также изменений таможенного контроля и иных нововведений, вступивших в силу с 1 января 2014 года, т. е. самых «свежих». В налоговом законодательстве внесен ряд поправок на суммы акцизов по импортным товарам. Так же изменению подлежат формы налоговых документов и порядок их заполнения. В целях стимулирования морской добычи углеводородного сырья были внесены такие поправки, как освобождение от налога на имущество объектов, расположенных во внутренних морских водах, в территориальном море и используемые при разработке месторождений углеводородного сырья. Так же к таким организациям применяется нулевая ставка НДС при реализации продукции углеводородного сырья за рубеж [2].

Из Кодекса об административных правонарушениях [3] исключены нормы, касающиеся обязательной продажи части валютной выручки. То есть данная процедура отменена вообще. Также нововведения коснулись и процедуры внесения и исключения из реестра таможенных представителей. Ранее для включения юридического лица в реестр таможенных представителей требовалось отсутствие неоднократного привлечения к административной ответственности за таможенные правонарушения, и сумма наложенных штрафов в сумме должна была составлять 250 000 руб. и выше. Теперь же, чтобы попасть в реестр, не должно быть неоплаченных штрафов.

Согласно изменениям Федерального закона от 21 декабря 2013 года № 372–ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об экспортном контроле» [4] (документ начнет действовать с 22.06.2014 г.), Президент Российской Федерации будет определять перечень иностранных государств и виды контролируемых товаров, которые могут вывозиться с территории Российской Федерации без лицензии, а так же будет принимать решение о прекращении или приостановлении действия данного режима.

С увеличением и расширением международных торговых связей, и не только торговых, возникает необходимость реформирования, иногда и выпуска новых, нормативных актов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность государства. Россия идет в ногу с изменениями, происходящими на мировой торговой арене, и для упрощения входа на внешний рынок подстраивает и корректирует свою внешнеторговую политику. Все эти действия уже дают свои плоды и российские обороты, как импортные, так и экспортные, только увеличиваются. Рост внешнеторговых оборотов свидетельствует о построении взаимовыгодных отношения с иностранными партнерами и о правильности выбранного курса внешней политики России.

Список литературы:

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (Приложение к договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17) (в ред. от 16.04.2010 г.);
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (действующая ред. от 01.10.2013), (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 23.07.2013 № 251-ФЗ);
3. Кодекс Российской Федерации «Об административных правонарушениях» от 30.12.2001 № 195-ФЗ (с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 30.01.2014 г.);
4. Федеральный закон от 21 декабря 2013 года № 372 – ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об экспортном контроле».

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Аннотация. Эмпирический анализ современной ситуации в мировой экономике позволяет нам утверждать, что глобализация, характерная для всех секторов мировой экономики, проявилась наивысшим образом именно в сфере международных финансов.

Ключевые слова: развитие рынка ценных бумаг.

MODERN TRENDS OF THE WORLD MARKET OF SECURITIES' DEVELOPMENT

Abstract. The empirical analysis of a modern situation in world economy allows us to claim that globalization, which is characteristic feature of all sectors of world economy, in the best way has the application in the sphere of the international finance.

Keywords: securities market development.

Актуальность темы обусловлена тем, что одной из ведущих тенденций финансовой глобализации является формирование и развитие международного рынка ценных бумаг, обеспечивающего движение транснациональных потоков капитала и их последующее размещение. Вот уже нескольких десятков лет мировой экономике присуща четко выраженная тенденция к постоянному возрастанию потоков международного капитала. На рубеже веков международные финансовые операции стали динамичной силой, преобразующей финансовые системы отдельных стран и связи между ними. Национальные и региональные финансовые системы перестали существовать обособленно, и процесс их интеграции в мировой финансовый рынок стал неизбежен [3, С. 179]. Цель нашего исследования – изучить современные тенденции развития мирового рынка ценных бумаг.

Международный рынок ценных бумаг первоначально развивался как часть национальных рынков и затем постепенно становился сегментом мирового рынка в целом. В первую очередь, он рассматривался как совокупность операций с иностранными ценными бумагами на национальных рынках, покупок и продаж собственно международных ценных бумаг [1, С. 26].

С возрастанием роли и значения рынка ценных бумаг его понятие значительно расширилось. Теперь международный рынок ценных бумаг рассматривается как совокупность собственно международных эмиссий и иностранных эмиссий, т. е. выпуска ценных бумаг иностранными эмитентами на национальном, рынке других стран.

Основными функциями международных рынков ценных бумаг являются следующие: перераспределение и перелив капитала; экономия издержек обращения; ускорение концентрации и централизации капитала; межвременная торговля, снижающая издержки экономических циклов; содействие процессу непрерывного воспроизводства [2, с. 13].

Тесная связь международного рынка ценных бумаг с другими сегментами финансового рынка проявляется, прежде всего, через посредничество международного валютного рынка, обслуживающего движение трансграничных потоков капиталов. В значительной степени оно основывается на деятельности международных финансовых центров, где имеется необходимая финансовая инфраструктура.

К основным современным тенденциям развития международного рынка ценных бумаг относятся: интернационализация и глобализация рынка; повышение уровня организованности и усиление государственного контроля; компьютеризация рынка ценных бумаг; дезинтермедияция; нововведения на рынке; секьюритизация [4, с. 353]. Рассмотрим данные тенденции более подробно.

1. Интернационализация рынка ценных бумаг означает, что национальный капитал переходит границы стран, формируется мировой рынок ценных бумаг, по отношению к которому национальные рынки становятся второстепенными. Инвестор из любой страны получает возможность вкладывать свои свободные денежные средства в ценные бумаги, обращающиеся в других странах. Национальные рынки становятся составными частями глобального всемирного рынка ценных бумаг. Торговля на таком глобальном рынке ведется непрерывно и повсеместно ценными бумагами транснациональных компаний.

2. Повышение организованности рынка и усиление государственного контроля за ним имеет целью обеспечение надежности рынка ценных бумаг и доверия к нему со стороны инвестора. Масштабы и значение международного рынка ценных бумаг таковы, что его разрушение прямо ведет к разрушению экономического процесса, процесса воспроизводства вообще. Ни одно государство не может допустить, чтобы инвесторы, вложившие свои денежные средства в ценные бумаги своей страны или любой другой, потеряли бы их в результате каких-либо катаклизмов или мошенничества.

3. Компьютеризация рынка ценных бумаг позволила совершить революцию как в обслуживании рынка – прежде всего, через современные системы быстродействующих и всеохватывающих расчетов для участников рынка и между ними, так и в его способах торговли. Компьютеризация составляет фундамент всех нововведений на рынке ценных бумаг. Технические инновации снизили издержки входа на рынок и дальнейшего развития торговых систем. В США торговля акциями через сети электронной коммуникации составляет порядка 50% оборота NASDAQ, а в еврозоне - 5% оборота европейских фондовых бирж. На сегодня

в мире насчитывается 68 сетей, где обращаются облигации, ноты, хотя три года назад их было 11. В Европе в настоящее время действуют 5 сетей электронной коммуникации, среди которых лидирует EuroMTS. Она представляет собой междилерскую электронную систему, где обращаются правительственные облигации с номиналом в евро. Основным инструментом, обращающимся в «долговых» сетях, являются государственные облигации, хотя все больше сделок приходится на ценные бумаги федеральных агентств; обязательства, обеспеченные активами и ипотекой; корпоративные и муниципальные облигации.

4. Дезинтермедиация – это процесс сокращения финансового посредничества. Возможности прямого финансирования и так называемые структурные финансы привели к сокращению финансового посредничества. Новые информационные и инвестиционные технологии способствуют самостоятельному выходу предприятий на рынок.

5. Нововведения на рынке ценных бумаг – это: новые инструменты данного рынка; новые системы торговли ценными бумагами; новая инфраструктура рынка. Новыми инструментами рынка ценных бумаг являются, прежде всего, многочисленные виды производных ценных бумаг и их разновидности. Новые системы торговли – это системы, основанные на использовании компьютеров и современных средств связи, позволяющие вести торговлю полностью в автоматическом режиме, без посредников, без непосредственных контактов между продавцами и покупателями.

6. Секьюритизация – это тенденция перехода денежных средств из своих традиционных форм (сбережения, наличность, депозиты и т. п.) в форму ценных бумаг; тенденция превращения все большей массы капитала в форму ценных бумаг; тенденция перехода одних форм ценных бумаг в другие, более доступные для широких кругов инвесторов.

Также следует отметить, что представляется актуальным выделение проблем, связанных с деятельностью международного рынка ценных бумаг [1, с. 5]:

Во-первых, в качестве проблемы выделяются не вполне очевидные перспективы дальнейшей интеграции фондовых рынков в инструментальном и региональном разрезах при практическом отсутствии достаточно эффективных механизмов межгосударственного регулирования кризисных ситуаций в данной сфере деятельности и излишней зависимости реального сектора мировой экономики от транснационального движения финансовых ресурсов. В рекомендательных целях предлагаем выработку общей стратегии принятия решений по координации регулятивной деятельности в рамках интеграционных механизмов, не противоречащей интересам развития финансового сектора отдельных стран.

Во-вторых, существует проблема трансформации институциональной среды, происходящая в рамках глобализации, ее основные характеристики и особенности. В этой связи мы рекомендуем определить, в какой форме будет развиваться тенденция к перераспределению капитальных ресурсов и влияния между прямыми участниками финансовых операций, в какой степени сохранится проявляющаяся в современный период ориентация банковских институтов на расширение своей деятельности в сфере мировых финансов.

В заключение отметим, что рынок ценных бумаг находится в постоянном развитии в соответствии с текущими потребностями и ростом экономики. Его появление было связано с усиленным ростом товарного производства, ибо без привлечения частных капиталов и их объединения с помощью выпуска, прежде всего, акций и облигаций были бы невозможны создание и развитие новых предприятий и отраслей хозяйства. Поэтому развитие рынка ценных бумаг стало важным условием развития экономик всех наиболее развитых стран мира.

Список литературы:

1. Ноздрев С.В. Современное состояние и тенденции развития международного рынка ценных бумаг. – М.: ИМЭМО РАН, 2012. – 110 с.
2. Алифанова Е.Н., Козловцева О.П. Тенденции развития мирового фондового рынка и их проявление на национальных рынках ценных бумаг в условиях глобализации // Финансовые исследования. 2013. № 2 (39). С. 12–13.
3. Щепочкина Н.А. Современные аспекты теории и практики регулирования мирового финансового рынка // Социально-экономические явления и процессы. 2012. № 1, С. 179–185.
4. Щербакова Н.С. Особенности функционирования международного рынка ценных бумаг // Современные научные исследования: теория, методология, практика. 2013. № 3 (3). С. 349–361.

Никифорова К.С.
Омский филиал
Фининиверситета

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ЭМИТЕНТОВ, СВЯЗАННЫЕ С ВЫПУСКОМ И ОБРАЩЕНИЕМ ЦЕННЫХ БУМАГ

Аннотация. В настоящее время ценные бумаги играют значительную роль в платежном обороте государства, а также в мобилизации инвестиций. Фондовый рынок способствует перемещению капитала от инвесторов,

имеющих свободные денежные ресурсы, к эмитентам ценных бумаг. Поэтому важно понимать, какие основные финансовые риски эмитентов могут возникнуть в процессе выпуска и обращения ценных бумаг.

Ключевые слова: финансовые риски эмитентов.

Abstract. Currently securities play a significant role in the payment cycle state, as well as mobilizing investment. Stock market contributes to the displacement of capital from investors with available cash resources to the issuers of securities. It is therefore important to understand what are the main financial risks issuers may arise in the process of issuing and circulation of securities.

Keywords: financial risk of the issuer.

В настоящее время ценные бумаги играют значительную роль в платежном обороте государства, а также в мобилизации инвестиций. Важно отметить, что совокупность ценных бумаг в обращении составляет основу фондового рынка, который, в свою очередь, является регулирующим элементом экономики. Необходимо понимать, каким образом рынок ценных бумаг регулирует экономику. Экономисты, как правило, расходятся во мнении относительно данного вопроса, однако, если выделить основные идеи, то фондовый рынок способствует перемещению капитала от инвесторов, имеющих свободные денежные ресурсы, к эмитентам ценных бумаг. То есть, рынок ценных бумаг является наиболее активной частью современного финансового рынка России и позволяет реализовывать разнообразные интересы эмитентов, инвесторов и посредников.

Так как, в связи с указанными выше аспектами, значение рынка ценных бумаг как составной части финансового рынка продолжает возрастать, то рассматриваемую тему, а именно «Финансовые риски эмитентов, связанные с выпуском и обращение ценных бумаг» можно считать актуальной.

Для того, чтобы понять, какие финансовые риски сопровождают эмитента на всем пути выпуска ценных бумаг, необходимо четко понимать, каким образом выпускаются ценные бумаги. В нормативных правовых актах и экономической литературе выделяют шесть основных этапов эмиссии ценных бумаг, а именно: принятие решения о выпуске; подготовка проспекта; регистрация выпуска; раскрытие информации; размещение выпуска ценных бумаг; регистрация отчета об итогах выпуска.

Однако для дальнейшего исследования необходимо оценить, какие проблемы существуют на российском фондовом рынке, ведь природа финансовых рисков такова, что они напрямую зависят от состояния национального и международного рынков ценных бумаг и от экономико-политической ситуации в стране.

Согласно данным Интерфакс в начале марта 2014 года наблюдалось «обвальное падение рынка акций Российской Федерации из-за ситуации на Украине».

Далее приведем несколько выдержек из статей, посвященных данному вопросу.

«Российский рынок акций рухнул ниже 1320 пунктов по индексу ММВБ (уровень конца июня 2013 года) на фоне эскалации политической напряженности на Украине, после чего панические распродажи blue chips начали ослабевать; локомотивом отката выступают бумаги "Газпрома" из-за рисков неоплаты Украиной за поставки газа концерна.

Индекс ММВБ составил 1318,59 пункта (-8,7%), индекс РТС - 1140,29 пункта (-10%), рублевые цены большинства "фишек" на "Московской бирже" упали в пределах 15%.

Акции "Газпрома" рухнули до 123,16 рубля (-11,5%) - минимума с середины лета 2013 года.

Подешевели также акции ВТБ (-11,5%), "Газпром нефти" (-8,9%), "ЛУКОЙЛа" (-5,8%), "НОВАТЭКа" (-7,1%), "Норникеля" (-5%), "Полюс Золото" (-5,5%), "Роснефти" (-7%), "Ростелекома" (-9,5%), Сбербанк России (-9%), "Сургутнефтегаза" (-4,7%), "Татнефти" (-3,8%). В менее ликвидных бумагах отмечается более серьезная просадка цен: "Интер РАО ЕЭС" (-15,7%), "ФСК ЕЭС" (-16%), "Распадская" (-19,8%), "Российских сетей" (-16,1%).

Акции "Мечела" рухнули на 26,6% (до 29,3 рубля), из-за чего торги бумагами на "Московской бирже" были приостановлены.

Снизилась Азия и американские фондовые фьючерсы (контракт на индекс S&P 500 просел на 0,8%) на слабых статданных из Китая и на фоне возросшей политической напряженности на Украине.

Индекс деловой активности в перерабатывающей промышленности КНР снизился в феврале до 8-месячного минимума - 50,2 пункта. Другой аналогичный индекс, рассчитываемый HSBC, опустился в феврале до 48,5 пункта (предварительное значение было 48,3) по сравнению с 49,5 пункта в январе.

Цена фьючерса на нефть Brent на апрель составила \$110,81 за баррель (+1,6%), цена фьючерса на WTI - \$103,83 за баррель (+1,2%).»

Тем самым на данный момент российские компании значительно упали в своей инвестиционной привлекательности, что в дальнейшем может привести к тотальному падению стоимости акций этих компаний на мировом фондовом рынке. Вследствие этого на Российском фондовом рынке всё больше возрастают финансовые риски наиболее крупных эмитентов ценных бумаг.

Отметим, что под эмитентом понимается субъект фондового рынка, являющийся инициатором и исполнителем процесса эмиссии. Следовательно, на рынке ценных бумаг эмитент является исключительно продавцом собственного товара, а именно – акций и облигаций.

Появление эмитентов, т. е. юридических лиц, групп юридических лиц, связанных между собой договорами, или органов государственной власти и органов местного самоуправления, осуществляющих размещение ценных бумаг, на рынке ценных бумаг в России повлекло за собой возникновение, связанных с этим процессом, многочисленных проблем, преодоление которых необходимо для дальнейшего успешного развития и функционирования эмитентов на рынке ценных бумаг.

Изучив деятельность эмитентов на рынке ценных бумаг, мы можем выделить следующие ключевые проблемы эмитентов, которые требуют первоочередного решения:

- преодоление негативно влияющих внешних факторов, сдерживающих развитие эмитентов на рынке ценных бумаг, в частности экономическая и социальная нестабильность, а также инфляция, которая оказывает своё влияние даже при невысоком уровне;

- целевая переориентация эмитентов на рынке ценных бумаг, которая должна быть направлена на преодоление инвестиционного кризиса, аккумуляции свободных денежных ресурсов для направления их на цели восстановления и последующего роста производства;

- создание депозитарной и клиринговой сети, агентской сети для регистрации движения ценных бумаг в интересах эмитентов и выполнения других технических функций. Если этого не произойдёт, то рынок ценных бумаг захлебнётся по мере массового поступления акций приватизированных предприятий и наращивания их вторичного обращения. Технические факторы способны быть не только тормозом развития эмитентов на рынке ценных бумаг, но и причиной падения всего рынка;

- реализация принципа открытости информации, через расширение объёма публикаций о деятельности эмитентов ценных бумаг, введение признанной рейтинговой оценки компаний-эмитентов, развитие сети специализированных изданий и тому подобное;

- отсутствие вторых эмиссий приватизированных предприятий. Необходимо осуществлять эмиссии данного рода для преодоления инвестиционного кризиса;

- восстановление системы образования в данной области, то есть восстановление российской научной школы и просто рыночной культуры эмитентов.

Данные проблемы эмитентов на рынке ценных бумаг выделяют в своих материалах российские авторы. В связи с этим также модно привести в качестве примера экспертов австрийского банка "Raiffeisen Zentralbank" (RZB). Они считают, что главным недостатком российских эмитентов является неполнота информации о компаниях-эмитентах, акции которых котируются на фондовых биржах России и других стран.

Эмитент поставляет на фондовый рынок товар - ценную бумагу, качество которой определяется статусом эмитента, хозяйственно-финансовыми результатами его деятельности. Эмитенты представляют тех участников фондового рынка, которые заинтересованы в привлечении инвестиционных средств.

Эмиссия ценных бумаг представляет собой один из возможных способов реализации инвестиционных потребностей эмитента. Осуществляя эмиссию, эмитент может решить следующие задачи:

- привлечение денежных средств с помощью возможностей фондового рынка;

- оптимизации финансовых потоков в технологическом цикле работы эмитента. Одним из способов такой оптимизации является выпуск векселей. Замкнутая вексельная программа, при которой выпущенные векселя обращаются среди ограниченного круга контрагентов и предъявляются в обусловленное время, позволяет эмитенту рационально управлять своими финансовыми ресурсами;

- оптимизации контроля эмитента над дочерними и зависимыми организациями. Однако в этом случае он выступает в большей степени как стратегический инвестор, контролирующий функционирование зависимых от него акционерных обществ.

Важным направлением работы эмитента должно являться создание своего положительного облика с использованием возможностей рынка ценных бумаг. Это направление деятельности эмитента взаимосвязано с решением других задач, главной из которых является привлечение инвестиционных средств. Создание положительного имиджа эмитента на фондовом рынке предполагает решение следующих проблем:

- создание ликвидного рынка ценных бумаг;

- прохождение процедуры листинга ценных бумаг эмитента на признанной и авторитетной торговой площадке для повышения инвестиционной привлекательности эмитента в глазах потенциальных инвесторов;

- повышение капитализации компании;

- организация и проведение регулярной работы эмитента с акционерами, профессиональными участниками и инвесторами фондового рынка.

Таким образом, одним из финансовых рисков эмитентов можно считать падение статуса эмитента или же ухудшение его положения на рынке, вследствие чего сокращается объем получаемых ими инвестиций. В случае возникновения данной ситуации стоимость выпускаемых эмитентом ценных бумаг сокращается, а значит, теряет смысл и сама эмиссия, так как она не принесет ожидаемого результата.

Эмитентов ценных бумаг можно классифицировать в зависимости от инвестиционной привлекательности выпущенных ими ценных бумаг. Приведем подобную классификацию, принятую на западных фондовых рынках:

- «голубые фишки» - ценные бумаги мощных компаний, обладающих высокой кредитоспособностью и имеющих стабильное положение на рынке. На российском фондовом рынке к «голубым фишкам» относятся акции Лукойл, РАО «ЕЭС России», РАО «Газпром», Мосэнерго и некоторых других;

- «акции второго эшелона» - ценные бумаги молодых, недостаточно крупных компаний. Они обладают свойствами «голубых фишек», но пользуются меньшим доверием у инвесторов;

- «центровые» - ценные бумаги эмитентов, которые занимают лидирующие позиции в отрасли и оказывают влияние на курсовую стоимость акций остальных эмитентов группы. К таким ценным бумагам относятся акции:

- РАО «ЕЭС России» и Мосэнерг и энергетической отрасли;
- РАО «Газпром», Лукойл и Сургутнефтегаз в нефтегазодобывающей отрасли;
- «Ростелеком» и Московская городская телефонная сеть в телекоммуникационной отрасли» и т. п.

- «оборонительные акции» - ценные бумаги крупных компаний, выплачивающих высокие дивиденды и имеющих такие инвестиционные качества, которые даже при падающем рынке не допускают отрицательной разницы цен продажи и покупки. На российском фондовом рынке таких акций нет;

- «гвоздь программы» - ценные бумаги, обладающие высокой ликвидностью. При операциях с ними можно получить высокий доход даже от небольшого колебания цен. На российском фондовом рынке бесспорным «гвоздем программы» была государственная ценная бумага - приватизационный чек (ваучер);

- «премиальные акции» - ценные бумаги, являющиеся лидерами по росту курсовой стоимости и имеющие максимальную разницу цен продажи и покупки;

- «обаятельные акции» - ценные бумаги молодых компаний, близкие по доходности к «премиальным акциям», курсовая стоимость которых быстро повышается в цене;

- «цикличные акции» - ценные бумаги, доходность по которым меняется синхронно с деловой активностью эмитента;

- «спящие акции» - ценные бумаги эмитентов, имеющих большой потенциал роста, однако еще не завоевавшие рынок. Акции большого количества российских эмитентов являются «спящими»;

- «дутые акции» - переоцененные ценные бумаги;

- «спекулятивные акции» - ценные бумаги эмитентов, недавно появившихся на рынке и не имеющих деловой репутации и истории. Динамику котировок и предполагаемые дивидендные выплаты по таким ценным бумагам весьма трудно прогнозировать. Примером спекулятивного инструмента на российском фондовом рынке были депозитарные свидетельства, или, как их еще называли, «народные ценные бумаги». Правила игры в них определяли организации, запустившие их в оборот. Они и получили от этих инструментов наибольшую прибыль;

- «неактивные акции» - неликвидные и неинтересные с точки зрения инвестора ценные бумаги.

Данная классификация будет нам необходима для дальнейшего раскрытия представленной темы.

Ещё одной проблемой эмитентов на рынке ценных бумаг является государственное регулирование. В государственном регулировании эмитентов можно выделить два основных направления.

Первое направление - это выработка определённых правил, регулирующих эмиссию (утверждение стандартов эмиссии ценных бумаг, проспектов эмиссии ценных бумаг) и обращение ценных бумаг, а также контроль за соблюдением действующих в стране соответствующих нормативных актов.

Второе направление государственного регулирования эмитентов - это выдача лицензий органами государственной власти на право заниматься каким-либо видом деятельности на рынке ценных бумаг. В России лицензирование осуществляется Федеральной комиссией или органами, уполномоченными Федеральной комиссией на основании генеральной лицензии.

Для решения этих проблем необходимо обеспечить проведение активной государственной политики, направленной на дальнейшее развитие эмитентов на рынке ценных бумаг, отвечающей национальным интересам России и самим эмитентам.

На данном этапе развития эмитентов на рынке ценных бумаг в России частично сформировались и оформились правовые, экономические и организационные основы для их планомерного развития.

Основными задачами в области развития эмитентов на рынке ценных бумаг на ближайшую перспективу являются:

- создание условий для развития эмитентов;

- увеличение числа финансовых инструментов в целях расширения эмитентов и привлечения новых инвесторов;

- устранение административных и налоговых барьеров для стимулирования предложения корпоративных ценных бумаг;

- совершенствование механизмов регулирования деятельности эмитентов на рынке ценных бумаг.

На данный момент, для решения данных задач Правительство Российской Федерации разрабатывает и реализует меры, направленные на укрепление роли эмитентов, выработку единых требований к управлению эмиссией, совершенствование правовой основы деятельности эмитентов на рынке ценных бумаг.

В качестве вывода можно выделить основные перспективы развития эмитентов на рынке ценных бумаг на нынешнем этапе являются: концентрация и централизация капиталов; интернационализация эмитентов на рынке ценных бумаг; надёжность эмитентов на рынке ценных бумаг и степень доверия к ним; компьютеризация эмитентов на рынке ценных бумаг; нововведения для эмитентов.

В качестве вывода выделим основные финансовые риски эмитентов, которые могут возникнуть в процессе выпуска и обращения ценных бумаг.

Первым является риск потери инвесторов. Как уже говорилось выше, данный риск может возникать в результате различных факторов, таких как падение престижа компании или ухудшение её финансового положения.

Отсюда же вытекает следующий риск. Так как ценные бумаги являются долговым обязательством эмитента, то в случае его неплатежеспособности акции упадут в цене и могут быть «перекуплены» другими компаниями. Ценные бумаги крупных компаний наименее подвержены данному риску, так как такие эмитенты имеют стабильное положение на рынке.

Следующим риском является риск отрицательной разницы цен продажи и покупки ценных бумаг. Как отмечалось ранее, на российском рынке нет ни одной компании, выплачивающей достаточно высокие дивиденды и имеющей такие инвестиционные качества, которые даже при падающем рынке не допускают отрицательной разницы цен продажи и покупки. Таким образом, проблема борьбы с такими рисками стоит в нашей стране наиболее остро.

Ещё один риск – риск низкой ликвидности акций. Ранее упоминались некие ценные бумаги, при операциях с которыми можно получить высокий доход от небольшого колебания цен. То есть, риску низкой ликвидности акций чаще всего подвержены компании, которые, в надежде выпускать подобные акции не рассчитывают собственные возможности в связи с чем, опять же, оказываются неспособны выплатить достаточное количество дивидендов. Поэтому данный вид риска целесообразно отнести к предыдущим, рассмотренным в данном докладе.

Также экономисты выделяют риск падения курсовой стоимости акций, а также снижение доходности по этим ценным бумагам. Возникновение подобного риска связано со спецификой развития фондового рынка в России, где преобладают акции, потенциал роста которых достаточно высок, но которые оказались неспособны завоевать рынок. Отсюда же возникает понятие «переоцененные ценные бумаги».

С развитием спекуляции на фондовом рынке цена некоторых ценных бумаг становится неоправданно завышенной, а следовательно увеличивается риск возникновения представленных выше проблем. В результате российские рынки оказываются наводнены огромным количеством ценных бумаг эмитентов, недавно появившихся на рынке и не имеющих деловой репутации и истории. Поскольку динамику котировок и предполагаемые дивидендные выплаты по таким ценным бумагам практически невозможно спрогнозировать, то появляются неликвидные и неинтересные с точки зрения инвестора ценные бумаги, что влечет за собой все вышеперечисленные риски.

Таким образом можно сделать вывод о том, что финансовые риски эмитентов на рынке ценных бумаг напрямую зависят от того, какие акции выпускаются на рынке в большем количестве, какое положение имеют наиболее крупные эмитенты и какая экономико-политическая ситуация возникла в стране. Риски являются взаимосвязанными, и возникновение одного неизменно приведет к появлению другого. А, значит, процесс снижения таких рисков должен идти последовательно и с учетом множества сопутствующих факторов.

Список литературы:

1. Лялин В. А., Рынок ценных бумаг, учебник – 2013
2. Галанов В. А., Рынок ценных бумаг. учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям 080105 "Финансы и кредит", 080109 "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", 080102 "Мировая экономика" - 2013 (Высшее образование. Бакалавриат)
3. Сребник Б.В. Рынок ценных бумаг. М.: Кнорус, 2013
4. Электронные ресурсы// статья: <http://www.interfax.ru/business/362274>
5. Электронный ресурс://: <http://forexaw.com>

Нурахметова М.С.
Омский филиал Финуниверситета

МЕТОДИКА ОТРАЖЕНИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Аннотация. Развитием в России рыночных отношений, обозначило настоятельную необходимость расширения сферы применения ценных бумаг в хозяйственном обороте.

Ключевые слова: учет ценных бумаг.

METHODOLOGY OF SECURITIES ACCOUNT ACCORDING TO RUSSIAN AND INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS.

Abstract. Development in Russian the market relations, marked urgent need to expand the scope of the securities in the economic turnover.

Keywords: securities accounting.

Актуальность данной темы связана с развитием в нашей стране рыночных отношений, которое обозначилось настоятельной необходимостью расширения сферы применения ценных бумаг в хозяйственном обороте.

Российские организации осуществляют вложения свободных денежных средств с целью участия в управлении сторонними организациями или с целью получения прибыли на вложенный капитал. Наиболее распространенными объектами вложений в ценные бумаги являются акции и облигации. Широкое применение в современном хозяйственном обороте получили векселя благодаря присущей им двойственной природе: с одной стороны, это ценные бумаги, с другой – это долговое обязательство, позволяющее использовать векселя в качестве расчетного средства.

Ценные бумаги являются специфической экономической категорией: особая фиктивная форма существования капитала, специфический товар с конкретным набором товарных характеристик, своеобразный инструмент экономического управления, имеющий определенную денежную характеристику.

Ценные бумаги являются относительно новым объектом учета, нормативное регулирование по которому принято недавно. Отражение в бухгалтерском учете операций с ценными бумагами недостаточно проработано в действующем законодательстве России.

Отсутствует отдельный документ, регламентирующий порядок отражения в бухгалтерском учете операций с ценными бумагами, причем как эмитентами, так и инвесторами.

Министерством финансов Российской Федерации разработано Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» (ПБУ 19/02), которое раскрывает общие подходы к учету финансовых вложений, в том числе и ценных бумаг.

Разработанное ПБУ 19/02 основано на международных стандартах, которые устанавливают требования к признанию и оценке большинства финансовых инструментов, а также к раскрытию информации о характере, степени рисков, связанных с ценными бумагами, и управлении такими рисками.

Несмотря на активную работу российских законодателей в части сближения МСФО и РСБУ, учет финансовых активов в этих системах до сих пор значительно различается. Исходя из этого организации, в чьей сфере применения есть ценные бумаги, придерживаются международных стандартов.

В настоящее время вложения в ценные бумаги регулируются следующими стандартами МСФО [4]:

- МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации» — устанавливает определения и принципы представления финансовых инструментов;
- МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» — устанавливает требования касательно признания и оценки, которые относятся к большинству финансовых инструментов;
- МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации» — устанавливает требования к раскрытию информации о характере и степени рисков, связанных с ценными бумагами и управлением такими рисками;
- МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» — устанавливает принципы подготовки, и представления финансовой отчетности в части финансовых активов и финансовых обязательств.

Согласно МСФО (IAS) 39 ценные бумаги могут быть включены в следующие категории:

- 1) финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости с признанием ее изменения в качестве прибыли или убытка;
- 2) финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи;
- 3) финансовые активы, удерживаемые до срока погашения.

Особый интерес представляют финансовые инструменты, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток.

В положении Банка России от 26.03.2007 № 302-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации» ценные бумаги, относимые в эту категорию, определяются как «ценные бумаги, текущая (справедливая) стоимость которых может быть надежно определена, классифицированные при первоначальном признании как оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток, в том числе приобретенные с целью продажи в краткосрочной перспективе (предназначенные для торговли)»[1].

Согласно МСФО (IAS) 39 в указанную категорию включаются как финансовые инструменты «предназначенные для торговли», так и любые финансовые активы, которые при первоначальном признании определяются как оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток, за исключением долевых инструментов, которые не имеют котировок на активном рынке (такие финансовые инструменты определяются в категорию «в наличии для продажи»).

По РСБУ и МСФО ценные бумаги данной категории оцениваются по справедливой стоимости. Первоначально бумаги оцениваются по стоимости приобретения, при этом в МСФО цена приобретения принимается без учета затрат по сделкам, которые списываются на расходы. После первоначального признания финансовые инструменты оцениваются по справедливой стоимости. Определение понятия «справедливая стоимость» не различается в международных и российских стандартах, однако методика оценки последующей справедливой стоимости котировочных бумаг различается[1].

В учете по РСБУ справедливая стоимость ценных бумаг, торгуемых на активном рынке, рассчитывается на основе рыночной цены, определяемой в соответствии с порядком расчета рыночной цены, утвержденным постановлением ФКЦБ России от 24.12.2003 № 03-52/пс. Для активного рынка это обычно средневзвешенная цена по 10 сделкам, совершенным в течение одного торгового дня, раскрываемая организатором торговли. Для ценных бумаг на неактивном рынке принимается средневзвешенная цена по 10 последним сделкам, совершенным в течение последних 90 торговых дней.

Для котируемых инструментов в соответствии с МСФО (IAS) 39 справедливая стоимость финансовых инструментов определяется на основании их рыночных котировок. Под рыночной котировкой понимается текущая котировка на покупку (bid price) для активов и текущая котировка на продажу (ask price) для обязательств [3].

В МСФО (IAS) 39 не содержится указаний, как определить, является рынок ценных бумаг активным либо нет. В таких случаях применяется профессиональное суждение. Общее правило таково, что до тех пор, пока кредитная организация может приобрести либо реализовать достаточное количество ценных бумаг по цене, которая несущественно занижена или не включает в себя значительные премии, рынок можно рассматривать как активный.

Также необходимо рассмотреть инвестиции, удерживаемые до погашения. Определение данной категории в МСФО (IAS) 39 и в Положении № 302-П по сути не отличается.

Согласно МСФО (IAS) 39 ценные бумаги, удерживаемые до погашения, — это производные финансовые активы с фиксированными или определенными платежами и фиксированным сроком погашения, которые кредитная организация намерена и способна удерживать до наступления срока погашения. Ключевыми являются понятия «намерение» и «способность» удерживать такие бумаги до срока погашения. МСФО (IAS) 39 определяет, что кредитная организация может относить долговые обязательства в данную категорию в соответствии с определением, даже если произошли продажи или реклассификация из данной категории, но при определенных условиях, и если такие продажи являются единичными событиями [2].

В Положении № 302-П для реклассификации из данной категории в категорию «в наличии для продажи» установлены следующие условия:

- если произошло чрезвычайное событие, которое находится вне контроля кредитной организации и которое организация не может предвидеть;
- реализация происходит незадолго до срока погашения (в Положении № 302-П — менее трех месяцев) и таким образом организация получает практически всю сумму основного долга через поступления, отражающие предусмотренные графиком платежи или досрочное погашение;
- реализация происходит в объеме, незначительном по отношению к общей стоимости долговых обязательств, «удерживаемых до погашения».

Согласно требованиям Положения № 302-П долговые обязательства, удерживаемые до погашения, отражаются по методу амортизированной стоимости.

В РСБУ и МСФО различается методика расчета и расчета резерва под обесценение. Равномерное (линейное) списание разницы, применимое в РСБУ, в МСФО не используется.

В МСФО амортизированная стоимость рассчитывается с использованием эффективной процентной ставки, рассчитанной при первоначальном признании.

Метод эффективной процентной ставки представляет собой расчет амортизированной стоимости финансового актива или обязательства и распределения процентного дохода или расхода на применимый срок инструмента. Данный метод отличается от линейного метода тем, что при его использовании амортизация отражает норму доходности в балансовой стоимости финансового инструмента [5].

В развитие нашего анализа рассмотрим активы, имеющиеся в наличии для продажи. В МСФО и РСБУ все ценные бумаги, которые при приобретении не определены в вышеуказанные категории, включая категорию «Займы и дебиторская задолженность», принимаются к учету как «имеющиеся в наличии для продажи».

Обычно в эту категорию включают долговые обязательства, не имеющие котировки на активном рынке, и все долевыми инструментами, по которым отсутствует котировка на активном рынке и справедливую стоимость которых нельзя надежно определить. Также в эту категорию включают котируемые долевыми и долговыми инструментами, которые не были определены в оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток [3].

Справедливую стоимость по ценным бумагам, по которым отсутствует активный рынок, кредитная организация определяет, используя метод оценки, максимально учитывающий рыночные данные, такие, как недавние сделки между независимыми друг от друга сторонами (имеющие схожие параметры — сроки погашения, валюту, тип процентной ставки и уровни риска), метод дисконтирования потоков денежных средств и модели ценообразования опционов или другие методы оценки, используемые участниками рынка для определения цены инструмента.

При этом в соответствии с МСФО (IFRS) 7 организация должна раскрывать уровни иерархии справедливой стоимости, используемой при оценке финансовых инструментов:

- уровень 1: котировки (нескорректированные) на активных рынках по идентичным активам или обязательствам;

- уровень 2: методики оценки, для которых все исходные данные, оказывающие существенное влияние на отражаемую величину справедливой стоимости, прямо или косвенно наблюдаются на рынке;
- уровень 3: методики оценки, для которых использованные исходные данные, оказывающие существенное влияние на отражаемую величину справедливой стоимости, не основаны на информации, наблюдаемой на рынке.

Учет ценных бумаг, определенных в данную категорию, по РСБУ и МСФО не содержит существенных различий, помимо резерва под обесценение.

В соответствии с Положением № 302-П резерв на возможные потери может быть сформирован в случае, если имеются признаки обесценения ценной бумаги либо нет возможности надежно определить их справедливую стоимость.

Согласно МСФО (IAS) 39 ценная бумага будет считаться обесцененной, если справедливая стоимость упадет ниже цены приобретения, и такое падение будет сопровождаться объективными признаками обесценения. В таком случае падение котировки не подкрепляется объективными признаками обесценения и отражается в составе переоценки. Ценная бумага, справедливая стоимость которой меньше себестоимости приобретения, будет считаться обесцененной, если произошли неблагоприятные изменения, влияющие на эмитента или экономическую среду в целом, либо снижение справедливой стоимости было значительным или продолжающимся[5].

МСФО (IAS) 39 не содержит руководства и количественных параметров касательно значительного или продолжающегося снижения справедливой стоимости, соответственно кредитная организация должна применять профессиональное суждение.

В случае обесценения ценной бумаги признанный накопленный убыток должен быть исключен из состава прочего совокупного дохода и отражен в составе прибыли или убытка. Таким образом, сумма обесценения будет представлять собой разницу между стоимостью приобретения или амортизированной стоимостью ценной бумаги и текущей справедливой стоимостью.

Список литературы:

1. Будаев Роман. Производные финансовые инструменты: от РСБУ к МСФО. / Р. Будаев // Актуальная бухгалтерия. – 2013. – № 8.
2. Вайнштейн Д. Изменения в учете финансовых инструментов. / Д. Вайнштейн // МСФО и МСА в кредитной организации. – 2014. – № 1.
3. Даллакян А.Г. Учет торговых ценных бумаг в соответствии с МСФО. / А.Г. Даллакян // Бухгалтерия и банки. – 2009. – № 1.
4. Павлий Анастасия. Трансформационные корректировки по финансовым активам: последующая оценка/ А. Павлий // МСФО на практике. – 2013. – №1.
5. Радченко И.Ф. Методика отражения вложений в эмиссионные ценные бумаги/ И.Ф. Радченко// МСФО и МСА в кредитной организации. – 2013. – № 4.

Прасолова М.М.
Омский филиал Финуниверситета

ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Аннотация

В данной статье рассмотрена проблема трансформации российской финансовой отчетности в соответствие с международными стандартами финансовой отчетности, а также приведен конкретный пример трансформации отчетности организации.

Annotation

This article presents the problem of restatement of Russian Financial Reporting in accordance with International Financial Reporting Standards and shows the example of restatement of the financial reporting of the organization.

Ключевые слова: трансформация, международные стандарты финансовой отчетности.

Key words: restatement, International Financial Reporting Standards.

Под влиянием международной интеграции и усиления значения мирохозяйственных связей последние несколько лет отмечены привлечением внимания к проблеме унификации бухгалтерского учета. Международные стандарты финансовой отчетности не являются догмой, нормативными документами, регламентирующими конкретные способы ведения бухгалтерского учета и нормы составления отчетности. Они носят лишь рекомендательный характер, т.е. не являются обязательными для принятия. В основе МСФО лежит идея отражения в первую очередь экономического содержания хозяйственных операций и положения предприятия в целом. Россия же принадлежит к так называемой континентально-европейской школе,

теоретическая основа которой ориентирована на правовое содержание отражаемых фактов с явно выраженной зависимостью учетной методологии от правовым форм. Тем не менее, на сегодняшний день применение МСФО в Российской Федерации является открытым и актуальным вопросом.

Для приведения показателей, содержащихся в российской отчетности, к международным стандартам финансовой отчетности, осуществляется перегруппировка отчетных данных, или трансформация бухгалтерской отчетности.

Трансформация (restatement) – это периодический процесс подготовки отчетов по МСФО на заданную дату, получаемый путем реклассификации статей отчетности РСБУ и внесения корректировок в эти статьи. Трансформация может проводиться с использованием электронных таблиц, например MS Excel[3,4].

Большинство проблем, возникающих из-за разницы между российским бухгалтерским учетом и учетом в соответствии с МСФО, должно сгладиться в результате постепенного приведения российского учета к требованиям международных стандартов.

На сегодняшний день указанные проблемы особенно актуальны и, как следствие, необходимо учитывать все различия между МСФО и РСБУ. Это касается и случаев ведения параллельного учета, и трансформации финансовой отчетности.

Прежде всего, сложности возникают из-за различной степени детализации планов счетов, предусмотренными МСФО и российской системой бухгалтерского учета. Нередки ситуации, когда сразу несколько счетов, предусмотренных российским бухгалтерским учетом, соответствуют всего лишь одному счету в МСФО и наоборот. Чтобы избежать трудностей, вызванных таким несоответствием, приходится один счет разбивать на несколько субсчетов даже в случаях, когда отражаемые операции достаточно просты.

Трудности возникают и из-за несовпадения временных периодов, а также методики учета по окончании периода. Это связано с тем, что и в той и другой системах предусмотрено применение различных отчетных периодов, различных способов закрытия счета и т. д. При этом приходится закрывать счета в каждой базе данных.

В процессе учета основных средств также нередки сложности. Так, в учете по российским правилам и по международным стандартам возможно использование различных методов и норм амортизации, в результате чего в одном журнале продолжает производиться амортизация актива после его выбытия в другом документе, поэтому трансформация отчетности не представляется возможной. В таких случаях необходимо вести отдельный учет основных средств в соответствии с различными требованиями, т. е. в двух базах данных. Для этого применяют забалансовые счета или отдельные проводки в журналах.

Для того, чтобы ввести в две базы данных информацию, не нужно много времени и каких-либо специальных познаний, однако сотрудники предприятий, как правило, не приветствуют выполнение одной и той же работы два раза. Помимо этого зачастую из-за невнимательности допускаются ошибки и неточности, что вызвано, в том числе, и тем фактом, что информация из базы данных по МСФО не требуется для обеспечения повседневной деятельности предприятия и не подлежит представлению в налоговые органы[4,5].

Существуют два основных метода составления отчетности в соответствии с МСФО: трансформация финансовой отчетности и конверсии.

Процесс трансформации (метод корректировки предшествующих отчетных периодов) - периодический подход, при котором информацию, сформированную по российской системе бухгалтерского учета, анализируют и вносят изменения для приведения в соответствии с МСФО. Компания отражает информацию в соответствии с требованиями российской системы бухгалтерского учета, и только, по мере необходимости, вносятся различные корректировки финансовой отчетности таким образом, чтобы трансформированные данные соответствовали стандартам МСФО.

Трансформация — это разовая процедура, которая проводится по состоянию на отчетную дату. В связи с этим предприятие, на котором не налажен параллельный учет по МСФО, не имеет возможности получать оперативную информацию за промежуточные между отчетными датами периоды. К тому же трансформация возможна только после того, как составлена российская отчетность, что увеличивает время, необходимое для получения отчетности по МСФО[2].

Наряду с этим при трансформации точность данных отчетности по МСФО часто снижается, поскольку корректируются только существенные статьи и используется много оценочных суждений. Например, при составлении отчетности в иностранной валюте в процессе трансформации обычно вместо исторических курсов на дату каждой операции применяют средние курсы.

Рассмотрим пример трансформации отчетности ООО «Эмком».

ООО «Эмком» проводит трансформацию российской финансовой отчетности за 2013 г. в отчетность по МСФО. Валютой оценки и валютой представления является рубль.

Впервые отчетность по МСФО компании была составлена за 2012 г. и нераспределенная прибыль по международной отчетности в 2012 г. составила 11 604 тыс. руб.

Трансформационная модель ООО «Эмком» приведена в таблицах 1 и 2. В процессе подготовки отчетности по МСФО были выявлены несоответствия между российским учетом и требованиями международных стандартов. Для их устранения компания сделала десять корректирующих проводок.

Проводка 1. Начислен резерв по сомнительным долгам. Было определено, что сомнительные долги по состоянию на конец 2013 г. составляют 125 тыс. руб. Данная сумма показана в балансе со знаком «минус». Поскольку за 2012 г. резерв при подготовке отчетности по МСФО уже был начислен на сумму 100 тыс. руб., то в 2013 г. в расходы включается только 25 тыс. руб., а 100 тыс. руб. переносятся в уменьшение прибыли прошлых лет.

Проводка 2. В российском учете компания формирует себестоимость продукции с учетом общехозяйственных расходов. Согласно МСФО в себестоимость продукции могут включаться только производственные затраты, поэтому общехозяйственные расходы необходимо исключить из стоимости ТМЦ (стоимости незавершенного производства и готовой продукции на складе) и себестоимости продукции. За 2013 г. общехозяйственные расходы составили 900 тыс. руб. Было рассчитано, что общехозяйственные расходы составляют 23% от стоимости ТМЦ. Стоимость ТМЦ равна 2050 тыс. руб., поэтому в балансе из этой суммы необходимо вычесть 471 тыс. руб. (2050 тыс. руб. x 23%).

В отчетности за 2012 г. проводилась аналогичная корректировка на сумму 200 тыс. руб., поэтому прибыль текущего года будет скорректирована только на 271 тыс. руб. (471 тыс. — 200 тыс.), а 200 тыс. руб. отнесены на прибыль (убыток) прошлых лет.

Проводка 3. Поскольку амортизация в российском учете отличается от амортизации в учете по МСФО, то российскую амортизацию необходимо исключить. При этом изменятся остаточная стоимость основных средств, стоимость ТМЦ (готовой продукции и незавершенного производства), а также себестоимость реализованной продукции и размер хозяйственных расходов.

Общая сумма амортизации за 2013 г. составила 852 тыс. руб. Было рассчитано, что в остатках ТМЦ амортизация составляет 15%, поэтому из их стоимости была исключена сумма 308 тыс. руб. (2050 тыс. руб. x 15%). Оставшаяся амортизация в размере 544 тыс. руб. (852 тыс. — 308 тыс.) в течение 2013 г. была включена в расходы в составе общехозяйственных расходов и себестоимости реализованной продукции.

Было определено, что 1/15 часть амортизационных отчислений относится к основным средствам общехозяйственного назначения, поэтому 57 тыс. руб. (852 тыс. руб. : 15) были вычтены из общехозяйственных расходов в отчете о прибылях и убытках. Остальная сумма амортизации в размере 487 тыс. руб. (544 тыс. — 57 тыс.) была исключена из себестоимости реализованной продукции.

Проводка 4. Проводится инфлирование стоимости основных средств за периоды до 2013 г. Результаты инфлирования относятся на прибыль (убыток) прошлых лет.

Проводка 5. Начисляется амортизация по нормам, принятым в учетной политике по МСФО. Амортизация распределяется между стоимостью ТМЦ, себестоимостью реализованной продукции и общехозяйственными расходами.

Проводка 6. Списываются устаревшие запасы на сумму 100 тыс. руб. Поскольку в 2012 г. ТМЦ уже были списаны в сумме 40 тыс. руб., то в отчете о прибылях и убытках в расходы текущего периода включаются только 60 тыс. руб. (100 тыс. — 40 тыс.), а 40 тыс. руб. относятся на убытки прошлых лет.

Проводка 7. Капитализированные в российском учете проценты по кредитам на незавершенное капитальное строительство в размере 190 тыс. руб. списываются в расходы.

Проводка 8. Начисляется обесценение активов, путем вычитания из сложившейся стоимости основных средств в размере 11 000 тыс. руб. суммы накопленной амортизации 5 700 тыс. руб. Оставшаяся стоимость в

размере 5 300 тыс. руб. относится на убытки текущего года и показывается в отчете о прибылях и убытках как убыток от обесценения активов.

Проводка 9. Начисляются инвестиции в зависимые общества в размере 200 тыс. руб., которые показываются в бухгалтерском балансе по строке «Долгосрочные инвестиции», а в отчете о прибылях и убытках как прибыль от долевого участия в дочернем предприятии.

Проводка 10. Корректируются отложенные налоги. По состоянию на 31 декабря 2013 г. у компании определены обязательства по отложенным налогам в размере 225 тыс. руб. (на 31 декабря 2012 г. они составляли 1 млн руб.); в российском учете обязательства по отложенным налогам составляют 180 тыс. руб. (на 31 декабря 2012 г. они не определялись).

Резкое снижение отложенного обязательства по налогу на прибыль (чистый эффект — 775 тыс. руб. экономии) произошло из-за обесценения стоимости основных средств по МСФО, учтенного в 2013 г., и соответствующего снижения бухгалтерской базы в МСФО.

Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках по МСФО составляются по тем скорректированным остаткам, которые получились в трансформационной таблице. Отчет о движении денежных средств может составляться либо прямым методом (и тогда он будет незначительно отличаться от российского отчета), либо косвенным. Кроме того, существенная работа проводится при составлении подробных примечаний к отчетности по МСФО, которые раскрывают сведения о предприятии, базу представления отчетности, основные учетные принципы, информацию по сегментам, информацию о связанных лицах, расшифровки существенных статей баланса и отчета о прибылях и убытках и т. д.[3,4,5]

Таблица 1

Трансформационная модель бухгалтерского баланса ООО «Эмком» за 2012 г.

	До трансформации, тыс. руб.	Трансформационные проводки										После трансформации, тыс. руб.
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Баланс на 31 декабря												
Активы	16327											7349
Оборотные активы:												
Денежные средства	180											180
Краткосрочные инвестиции	6											6
Дебиторская задолженность	1150											1150
Резерв по сомнительным долгам		(125)										(125)
Товарно-материальные ценности	2050		(471)	(308)		540						1811
Резерв под устаревшие ТМЦ							(100)					(100)
Налоги к возмещению	80											80
Авансы поставщикам	150											150
Основные средства и незавершенное строительство	19500				4000			(200)	(11000)			12700
Накопленная амортизация	(6800)			852	(6500)	(1800)			5700			(8548)
Долгосрочные инвестиции	5									120		125
Обязательства и дефицит	16327											7349

собственного капитала												
Краткосрочные обязательства:												
Кредиторская задолженность	8000											8000
Задолженность по зарплате	45											45
Налоги к уплате	100											100
Отложенные налоги	180									45		225
Краткосрочные займы	15											15
Текущая часть долгосрочной задолженности	105											105
Начисленные проценты	15											15
Дивиденды к уплате	185											185
Долгосрочные займы	2300											2300
Капитал	10000				3000							13000
Нераспределенная прибыль (убыток) прошлых лет	(4794)	(100)	(200)		(5500)		(40)				(1000)	(11634)
Прибыль (убыток) текущего года	170	(25)	(271)	544		(1260)	(60)	(200)	(5300)	120	995	(5287)

Таблица 2

Трансформационная модель Отчета о прибылях и убытках ООО «Эмком» за 2012 г.

	До трансформации, тыс. руб.	Трансформационные проводки										После трансформации, тыс. руб.
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Отчет о прибытках и убытках												
Выручка от реализации	10083											10083
Себестоимость реализованной продукции	(7360)		529	487		(1170)						(7493)
Коммерческие расходы	(1570)											(1570)
Общехозяйственные расходы			(800)	57		(90)						(833)
Резерв по сомнительным долгам	(50)											(50)
Резерв под устаревание запасов							(60)					(60)
Убыток от обесценения активов									(5300)			(5300)

Расходы по процентам								(200)					(200)
Прибыль (убыток) от курсовой разницы	(123)												(123)
Прибыль от долевого участия в дочернем предприятии										120			120
Налог на прибыль	(600)												(600)
Отложенные налоги	(210)												(210)
Чистая прибыль (убыток)	170	(25)	(271)	544	(1260)	(60)	(200)	(5300)	120	995			(5287)

Процесс конверсии (метод параллельного, двойного ведения учета) – этот метод требует либо формирования бухгалтерских данных в двух системах финансовой отчетности, либо конфигурации программного обеспечения с тем, чтобы оно выдавало два типа отчетности в формате МСФО и в формате, предусмотренным российской системой бухгалтерского учета.

Методы осуществления процесса трансформации могут значительно варьироваться в различных компаниях. Рекомендуется вовлечение в процесс трансформации работников компании. Для того чтобы обеспечить правильный процесс трансформации, желательно совместно с независимыми консультантами подготовить базовые трансформационные таблицы. Как правило, для этого создается рабочая группа из ответственных лиц организации и консультантов. Трансформационные таблицы должны быть удобными и понятными, чтобы в механизме их действия мог разобраться новый специалист. Лучше разработать к таблицам понятные инструкции по работе с ними, с описанием принципа их действия с целью снижения риска потерь важных данных.

Компании необходимо определить форму трансформационной таблицы. Как правило, ее строки – это счета МСФО, а столбцы разделы отчетности, по которым делаются отдельные трансформационные проводки, поэтому ее можно составлять только после того, как будет разработан план счетов. Как правило, выделяют следующие разделы: основные средства, нематериальные активы, финансовые вложения, дебиторская и кредиторская задолженность, запасы, расходы будущих периодов, капитал, кредиты и займы, денежные средства и их эквиваленты, расчет отложенных налогов, применение отраслевых и специальных стандартов, отчет о прибылях и убытках. Иногда компании используют вариант, когда проводки по каждому разделу представлены непосредственно в столбцах трансформационной таблицы[2].

Правильное приведение финансовой отчетности в соответствие с МСФО требует специально подготовленных кадров или привлечения консультантов «со стороны». Приобретение опыта и знаний самой организации связано со временем и средствами, а привлечение консультантов с большими затратами. Помимо этого действительно стоящих специалистов в этой сфере бухгалтерского учета сейчас очень мало. Ведь независимо от того, будет ли на предприятии проводиться трансформация отчетности или планируется вести параллельный учет, специалисты по МСФО будут нужны. И подготовка таких специалистов должна стать первоочередной задачей. Кроме того, чтобы сократить расходы на перевод отчетности, можно прибегнуть к помощи персонала предприятия, который на первоначальном этапе может оказать посильную помощь в этом. Так, собранная и обработанная первичная информация станет тем фундаментом, на котором впоследствии и пройдет вся дальнейшая деятельность по трансформации отчетности. При этом расходы на привлечение сторонних специалистов будут существенным образом снижены. Выгоды от проведения трансформации таким образом, т. е. используя и применяя опыт и умения собственных сотрудников предприятия, руководство осознает очень быстро.

Любая методология несовершенна, но несовершенство учетной методологии во многом определяется тем, что этого можно было бы избежать. Глубочайшей ошибкой является восприятие учетной методологии как глубоко продуманной и логически обоснованной системы, обладающей лишь частными недостатками. Постепенный переход российской системы бухгалтерского учета на МСФО вызывает необходимость проведения трансформации финансовой отчетности. Трансформация должна способствовать тому, что финансовая отчетность будет представлена в формате, который актуален для всех участников финансовой деятельности. Вместе с тем она обеспечит основу для обобщения финансовой информации в том виде, который соответствует системе учета и управленческим информационным системам.

Список использованных источников:

1. Бабаев Ю.А., Петров А.М. Теория бухгалтерского учета. – М.: Проспект, 2012. – 240 с.
2. Василевич И.П., Уткин Ф.А. Вопросы трансформации бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО // Бухгалтерский учет, 2003. № 12.

3. Стаханов А. Ю. Бухгалтерский баланс — международный и российский стандарты. — М.: Бизнес-информ, 2004.

4. Стуков С.А., Стуков Л.С. Международная стандартизация и гармонизация учета и отчетности. — М.: Бухгалтерский учет, 2005.

5. Терехова В.А. Международные стандарты бухгалтерского учета в российской практике. — М.: Перспектива, 2005.

Репин А.
Омский филиал Финиуниверситета

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ ВЕКСЕЛЕЙ

Аннотация. В статье представлены ключевые положения по ведению бухгалтерского и налогового учёта векселей в основных ситуациях с их участием.

Annotation . The article presents the key provisions of the accounting and tax account of promissory notes in the main situations with their participation. **Ключевые слова:** вексель, бухгалтерский учет, взыскание, товар

Key words: bill, accounting, recovery, commodity

Привлекательность векселей обусловлена процессуальной простотой взыскания по векселю. Ведь для того, чтобы получить сумму по векселю, достаточно простого предъявления этого векселя к оплате. Нет необходимости доказывать основания выдачи векселя. Совсем иное дело обстоит в случае, если у вас есть не обеспеченное векселем неисполненное денежное обязательство вашего контрагента. Чтобы получить исполнение вы должны доказать действительность его основания, а именно: 1) что товар получен (работа выполнена); 2) срок оплаты наступил; 3) качество товара или работы соответствует условиям договора 4) стоимость товара или работы соответствует условиям договора и т.д. Действующее вексельное и гражданское законодательство не содержит понятий «товарный» и «финансовый» вексель. Эти понятия возникли в сфере оборота векселей, как их разграничение по критерию использования. Они разграничивают использование векселя как средства платежа (за товар, работу, услугу и т.д.) и как финансового вложения.

Как указывалось выше, основание выдачи векселя может быть различным: в качестве средства получения платежа за реализованные товары, в качестве обеспечения исполнения обязательств, в качестве обеспечения займа и др. Бухгалтерский учет векселей регулируется ПБУ №19/02, ПБУ 15/08, Законом о бухгалтерском учете №402-ФЗ, Планом счетов бухгалтерского учета, письмами МФ РФ. Факт передачи векселя оформляется актом приема-передачи и отражается в книге учета ценных бумаг. Однако по гражданскому законодательству РФ отсутствует требование обязательного составления акта-приема передачи векселей. Вместе с тем, считаем, что составление акта необходимо, как подтверждение факта оборота векселей и подтверждения целей, на которые они выдаются.

Рассмотрим вариант бухгалтерского учета векселей, когда их выдают в качестве средства платежа за товар.

1. Организация отгрузила товар с отсрочкой платежа, получив в качестве платежа собственный вексель покупателя. В этом случае мы имеем дело с хозяйственными операциями по отгрузке и получению товаров, которые и должны быть отражены в бухгалтерском учете организаций. Движение векселя отдельно на счетах бухгалтерского учета не отражается, так как, в данном случае, он является средством платежа, индивидуализирующим сделку купли-продажи товара (работы, услуги), поэтому он отражается только на субсчетах синтетических счетов 60 и 62. Сумма отгрузки и сумма полученного по этой отгрузке векселя могут совпадать. Но если товар отгружен с отсрочкой платежа, то сумма, на которую выдан вексель, может превышать сумму отгрузки. В этом случае у нас появляется разница, которая представляет собой не что иное, как плату за коммерческий кредит. В соответствии с п.6.2 ПБУ 9/99 «при продаже продукции и товаров, выполнении работ, оказании услуг на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и рассрочки оплаты, выручка принимается к бухгалтерскому учету в полной сумме дебиторской задолженности». Следовательно, если организация-продавец отгрузила товар покупателю на сумму 1180,00 руб. и получила собственный вексель покупателя номиналом 1200,00 руб., то согласно требованию п. 6.2 ПБУ 9/99 в бухгалтерском учете выручка должна быть отражена в сумме 1200,00 руб. Однако, учитывая, что в целях исчисления налога на прибыль дисконт относится к прочим доходам, рекомендуем и в целях бухгалтерского учета отражать его на счете 91.1 «Прочие доходы».

В соответствии с ПБУ 5/01 «фактическая себестоимость материально-производственных запасов, в которой они приняты к бухгалтерскому учету, не подлежит изменению, кроме случаев, установленных законодательством РФ. Таким образом, если вексель передан не одновременно с получением товаров, расходы

по векселю следует относить на счет 91 «прочие доходы и расходы». Бухгалтерские проводки при этом варианте представлены в таблице 1.

Таблица 1

Учёт операций по передачи векселя одновременно с получением товаров

№№ п/п	Наименование хозяйственной операции	Сумма, руб.	Дебет	Кредит	У кого отражается в учете
1.	Отгружен товар покупателю с отсрочкой платежа в 30 дней	1180	62.1	90	Продавец
2	Выделен НДС от реализации	180	90.3	68.2	Продавец
3	Себестоимость товара	900	90.2	41	Продавец
4	Получен вексель покупателя номиналом 1400	1180	62.3	62.1	Продавец
5	Отражена разница между стоимостью отгруженной продукции и номиналом векселя	220	62.3	91.1	Продавец
6	Начислен НДС с разницы	31,93	91.2	68.2	Продавец
7	Получен товар от продавца с отсрочкой платежа с отсрочкой платежа в 30 дней	1000	41	60.1	Покупатель
8	НДС по товару в соответствии со счетом-фактурой продавцу	180	19.3	60.1	Покупатель
9	Передан продавцу собственный вексель, номиналом 1400	1180	60.1	60.3	Покупатель
10	Принят НДС к вычету	180	68.2	19	Покупатель
11	Отражена разница между стоимостью полученных товаров и номиналом векселя	220	91.2	60.3	Покупатель
12	Предъявлен вексель к оплате и получен платеж по векселю	1400	51	62.3	Продавец
13	Оплачен собственный вексель покупателем	1400	60.3	51	Покупатель

Как видно из таблицы, в случае превышения номинала векселя над стоимостью отгруженных товаров продавец отражают данную разницу в бухгалтерском учете как прочие доходы. В свою очередь покупатель включает разницу между номиналом векселя и стоимостью полученных товаров в прочие расходы. В налоговом учете в целях исчисления налога на прибыль продавец отражает разницу между номиналом векселя и стоимостью отгруженных товаров в составе внереализационных доходов, что следует из анализа статей 43 и 250 НК РФ. Согласно ст. 43 НК РФ «процентами признается любой заранее заявленный (установленный) доход, в том числе в виде дисконта, полученный по долговому обязательству любого вида (независимо от способа его оформления)». В соответствии с ст.250 НК к внереализационным доходам относятся доходы в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бумагам и другим долговым обязательствам.

Согласно ст.271 НК РФ датой признания доходов при методе начисления по долговым обязательствам, срок действия которых приходится более чем на один отчетный период, является конец месяца соответствующего отчетного периода. А в случае погашения долгового обязательства до истечения отчетного периода - доход признается на дату погашения. Таким образом, продавец признает доход в виде разницы между номиналом векселя и стоимостью отгруженной продукции равномерно в течение срока векселя, а случае погашения векселя в текущем периоде – в момент его погашения. В свою очередь покупатель разницу между номиналом векселя и стоимостью полученного товара отражает в составе внереализационных расходов согласно ст.265 НК РФ. При этом, в соответствии с ст.269 НК РФ расходом в целях исчисления налога на прибыль признаются проценты, начисленные по долговому обязательству любого вида при условии, что их размер существенно не отклоняется от среднего уровня процентов, взимаемых по долговым обязательствам, выданным в том же квартале на сопоставимых условиях.

Моментом признания расходов в целях исчисления налога на прибыль разницы между номиналом векселя и стоимостью отгруженной продукции согласно ст.272 НК РФ является конец месяца соответствующего периода, если срок действия долгового обязательства приходится более чем на один отчетный период, или в момент погашения долгового обязательства, если оно погашается до истечения отчетного периода. В целях исчисления налога на добавленную стоимость в соответствии с ст.162 НК РФ налоговая база у продавца увеличивается на суммы полученных в виде процента (дисконта) по полученным в счет оплаты за реализованные товары (работы, услуги) облигациям и векселям, процента по товарному кредиту в части, превышающей размер процента, рассчитанного в соответствии со ставками рефинансирования ЦБ РФ, действовавшими в периодах, за которые производится расчет процента».

Таким образом, в нашем случае продавец должен исчислить дополнительно НДС к уплате. Если предположить, что в данном периоде ставка рефинансирования составляла 11%, то сумма, с которой начисляется НДС составит: $220 - 1180 * 11\% * 30 / 365 = 209,33$ руб., и соответственно НДС - 31,93 руб.

Теперь рассмотрим вариант, когда покупатель выдал продавцу вексель третьего лица в качестве оплаты за товар. В этом случае бухгалтерские проводки аналогичны вышеприведенным, за исключением того, что полученный вексель принимается к учету по счету 58 «Финансовые вложения». Рассмотрим бухгалтерские проводки при этом варианте (Таблица 2).

Таблица 2

Передача векселя третьего лица в качестве оплаты за товар

№№ п/п	Наименование хозяйственной операции	Сумма, руб.	Дебет	Кредит	У кого отражается в учете
1.	Отгружен товар покупателю с отсрочкой платежа в 30 дней	1180	62.1	90	Продавец
2	Выделен НДС от реализации	180	90.3	68.2	Продавец
3	Себестоимость товара	900	90.2	41	Продавец
4	Отражается получение векселя третьего лица номиналом 1400	1180	58.2	62.3	Продавец
5	Отражено погашение задолженности покупателя	1180	62.3	62.1	Продавец
6	Вексель предъявляется к оплате	1400	76	91.1	Продавец
7	Списывается учетная стоимость векселя	1180	91.2	58.2	Продавец
8	Получены денежные средства	1400	51	76	Продавец
9	Прибыль от реализации векселя	220	91	99	Продавец
10	Приобретен вексель номиналом 1400	1100	58.2	76	Покупатель
11	Оплачен вексель	1100	76	51	Покупатель
12	Получен товар от продавца с отсрочкой платежа с отсрочкой платежа в 30 дней	1000	41	60.1	Покупатель
13	НДС по товару в соответствии со счетом-фактурой продавца	180	19.3	60.1	Покупатель
14	Передан продавцу вексель третьего лица, номиналом 1400	1180	60.3	91.1	Покупатель
15	Списана первоначальная стоимость векселя третьего лица	1100	91.2	58	Покупатель
16	Принят НДС к вычету	180	68.2	19	Покупатель
17	Списывается финансовый результат	80	91	99	Продавец

Согласно ст.149 НК РФ реализация векселей не облагается НДС. Однако, если вексель используется как средство платежа (для осуществления расчетов с контрагентами), то выбытие векселя в этом случае не является реализацией ценной бумаги. Таким образом, передача векселя третьего лица в счет оплаты товаров (работ, услуг) не может рассматриваться как выполнение необлагаемой НДС операции, предусмотренной пп.12 п.1 ст.149 НК РФ, требующей отдельного учета затрат в соответствии со ст.170 НК РФ. Если вексель третьего лица передается в качестве предоплаты, то данная операция отражается в бухгалтерском учете следующими записями Таблица 3.

Таблица 3

Учёт операций по передаче векселя третьего лица в качестве предоплаты

№№ п/п	Наименование хозяйственной операции	Сумма, руб.	Дебет	Кредит	У кого отражается в учете
1	Передача векселя третьего лица продавцу в качестве предоплаты	1180	60.	91.1	Покупатель
2	Списывается первоначальная стоимость векселя	1100	91.2	58.2	Покупатель
3	Получение векселя третьего лица в качестве предоплаты	1180	58	62.3	Продавец
4	Начислен НДС с аванса	180	76.АВ	68.2	Продавец

Если поставщик в дальнейшем не исполнит обязательство по передаче товара, у покупателя образуется дебиторская задолженность, которая, в случае перехода ее в разряд безнадежных, может быть включена во внереализационные расходы. Рассмотрим вариант бухгалтерского и налогового учета векселей, когда они являются финансовыми вложениями. Бухгалтерский учет векселей, используемых в качестве финансовых вложений или в качестве обеспечения займа, осуществляется в соответствии с ПБУ 15/2008 и ПБУ 19/02, при этом используются балансовые счета 58 «Финансовые вложения» и 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» или 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам».

Векселя принимаются к бухгалтерскому учету как финансовые вложения только в том случае, если они передаются с дисконтом или являются процентными. В соответствии с ПБУ 19/02 финансовые вложения

принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости. При этом, согласно ПБУ 19/02 первоначальной стоимостью финансовых вложений, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат на их приобретение. Фактическими затратами на приобретение активов в качестве финансовых вложений являются суммы, уплачиваемые в соответствии с договором продавцу; суммы, **уплачиваемые** за информационные и консультационные услуги и т.д.

Рассмотрим бухгалтерский учет варианта привлечения денежных средств (займа) путем выдачи собственного векселя таблица 4.

Таблица 4

Отражение в учёте операций по получению займа путём выдачи собственного векселя

№№ п/п	Наименование хозяйственной операции	Сумма, руб.	Дебет	Кредит	У кого отражается в учете
1	Получен займ под собственный вексель номиналом 1400	1000	51	66	Векселедатель
2	Перечислен займ под полученный вексель на 11 мес.	1000	58.2	51	Векселедержатель
3	Начисляются ежемесячные проценты	36,36	76	91.1	Векселедержатель

В соответствии со ст.271 и 328 НК РФ доход по ценным бумагам признается на конец соответствующего отчетного периода, независимо от даты выплаты дохода векселедателем, т.е. векселедержатель равномерно признает доход за все время владения векселем.

К простому векселю применимы положения, относящиеся к переводному векселю и касающиеся срока платежа, иска в случае неакцепта и давности. В силу ст.53 Положения по истечении сроков, установленных для предъявления переводного векселя сроком «по предъявлении», векселедержатель теряет свои права против индоссантов, против векселедержателя и против других обязанных лиц, за исключением акцептанта. Ст.70 Положения установлено, что исковые требования, вытекающие из переводного векселя против акцептанта, погашаются истечением трех лет со дня срока платежа. Согласно ст.78 Положения векселедатель по простому векселю обязан так же, как и акцептант по переводному векселю. Это означает, что в простом векселе в любом случае обязанным лицом продолжает оставаться векселедатель, как главный должник. Соответственно, в случае не предъявления в установленное время простого векселя сроком «по предъявлении», векселедержатель утрачивает свои права в отношении всех обязанных лиц, кроме векселедателя. Права в отношении последнего сохраняются у векселедержателя в течение всего срока давности, установленного ст.70 Положения, т.е. в течение 3-х лет наступления срока платежа. Следовательно, обязательство по данному векселю остается действительным до истечения трех лет со дня наступления срока платежа. Рассмотрим приобретение векселя третьего лица в качестве финансового вложения таблица 5.

Таблица 5

Отражение в учёте операций по приобретению векселя в качестве финансового вложения

№№ п/п	Наименование хозяйственной операции	Сумма, руб.	Дебет	Кредит	У кого отражается в учете
1	Приобретен вексель третьего лица номиналом 1400 со сроком погашения через 30 дней	1000	58	76	Покупатель
2	Перечислена оплата за вексель	1000	76	51	Покупатель
3	Начислен дисконт по векселю	300	58	91.1	Покупатель
4	Реализован вексель	1200	76	91.1	Покупатель
5	Списывается стоимость векселя	1300	91.2	58	Покупатель
6	Убыток от реализации векселя	100	99	91	Покупатель

Если образовался убыток от реализации векселя, то в соответствии со ст.280 НК РФ он может уменьшить только прибыль, полученную от реализации ценных бумаг, и не уменьшает прибыль, полученную от других видов деятельности. Но в том случае, если ценная бумага реализована без убытка, но покупатель ценной бумаги не оплатил полностью ее стоимость, возникает дебиторская задолженность, которая может быть списана как безнадежная к получению в соответствии с нормой ст.266 НК РФ за счет резерва по сомнительным долгам. В заключении хотелось бы сказать, что единственным минусом в работе с векселями является негативное отношение налоговых органов к этой ценной бумаге. Однако, знание законодательства о векселях, правильное отражение операций с векселями в налоговом учете, помогут вам в защите своих позиций перед налоговыми органами и в успешном использовании в работе организации очень привлекательной ценной бумаги – векселя. При этом надо помнить, что внимание нужно уделять не только налогообложению векселей, но также и умению выявить дефект векселя, чтобы не оказаться жертвой недобросовестных контрагентов.

Список использованной литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 от 05.08.2000. №117 ФЗ (в ред. Федеральных законов от 05.08.2000 N 118-ФЗ)(ред. От 28.12.13 с изм. И доп. Вступ. В силу с 01.04.2014)
2. ФЗ о переводном и простом векселе от 11.03.1997 №48 ФЗ

3. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ от 06.12.2011 г.;
4. Положение о переводном и простом векселе" от 7 августа 1937 г. N 104/1341Собрание законов и распоряжений Рабоче - Крестьянского Правительства СССР, 1937, N 52, ст. 221
5. Приказ МинФина от 10.12.2002 «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Учёт финансовых вложений» ПБУ 19/02» (в ред. от 27.04.2012)
6. Приказ МинФина от 06.10.2008 «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Учёт Расходов по займам и кредитам (ПБУ 15/08)»(в ред. от 27.04.2012)
7. Л.Г. Кисурина // Материал из книги «АКДИ Экономика и жизнь» - «Сложные сделки: учёт, налоги, право».

Руденко А. В.
Омский филиал Финуниверситета

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ ГЕРМАНИИ

Аннотация. В каждом государстве своя экономика и свой государственный долг. От умения управлять этим сложным и капризным механизмом зависит благополучие государства его граждан.

Ключевые слова: государственный долг, Германия, экономика.

PUBLIC DEBT OF GERMANY

Abstract. There are all states have its self economy and its public debt. From the ability to manage this complex and capricious mechanism depends on the welfare of the state of its citizens.

Keywords: national debt, Germany's economy.

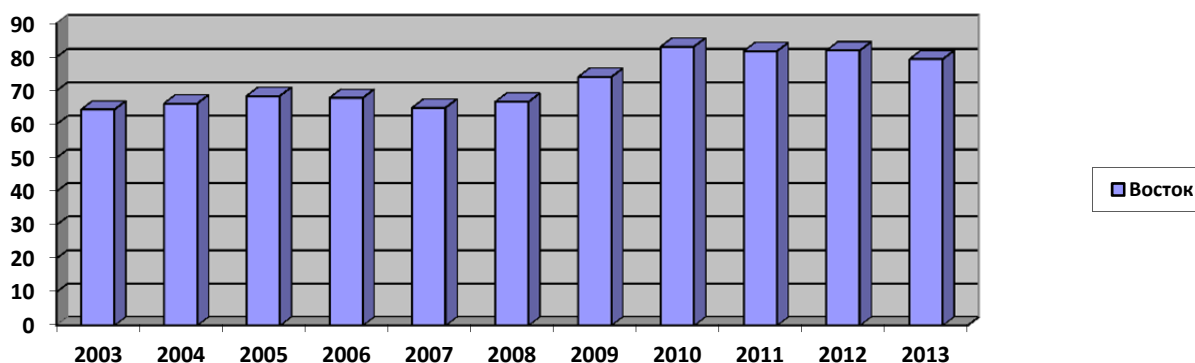
Экономика Германии внушительна, ее успехи хорошо известны, поэтому очевиден интерес к опыту этой страны со стороны как экономистов, так и политологов. Эта страна стоит как бы особняком среди развитых стран ЕС.

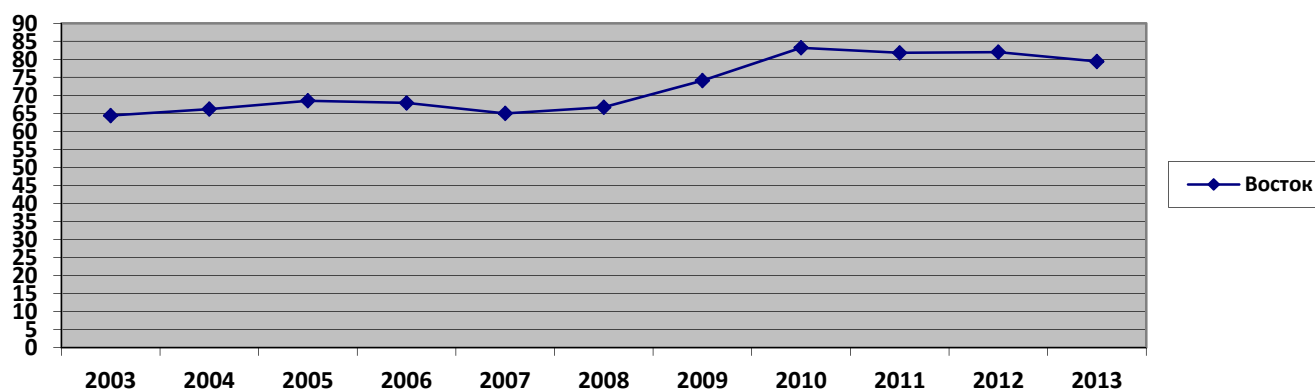
Германию можно считать образцом для подражания и в части управления своей внешней и внутренней экономикой, и в части управления государственным долгом.

Проанализируем государственный долг Германии начиная с кризиса 2008 года и до 2013 года.

Государственный долг Германии, % к ВВП. Динамика за последние 10 лет.

2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
64,4	66,2	68,5	67,9	65,0	66,7	74,1	83,2	81,8	82,0	79,4





Краткая характеристика за последние 5 лет.

Государственный долг Германии составлял в 2008 году всего 1,649 трлн евро, что соответствовало 66,7% ВВП. Причина стремительного роста задолженности объясняется временем: 2008–2009 годы были периодом усиленного спасения банковского сектора. К 2010 году госдолг поднялся до 2,062 трлн евро, что равнозначно 83,2% ВВП. ФРГ удалось снизить долю государственной задолженности до 81,8%, но в 2012 году ожидали новый рост госдолга. Согласно бюджетному плану, он должен был увеличиться на 26,1 млрд евро. Что собственно и произошло, госдолг Германии увеличился до 82,0%. Но уже в 2013 году госдолг снизился до 79,4%, а в 2014 году планируется его снижение до 77,5% ВВП.

Страна обладает идеальным кредитным рейтингом AAA, а уровень безработицы один из самых низких в Европе – всего 5,5 процентов. Несмотря на относительную стабильность, соотношение долг/ВВП в Германии одно из наиболее высоких среди развитых стран – 79,4 процентов по данным Moody's. И это при том, что по сравнению с четвертым кварталом 2012 года Германия уменьшила объем заимствований.

В 2009 году эксперты прогнозировали развитие ситуации с государственным долгом Германии на ближайшие 4 года и пытались предугадать, как же все-таки сложится ситуация.

Мировой кризис привел к резкому росту государственной задолженности ФРГ, который предполагалось, будет продолжаться и в течение последующих 4 лет. По расчетам экспертов, с 2009 по 2013 годы задолженность бюджетов всех уровней - германской федерации, федеральных земель и коммун – должна была увеличиться в общей сложности на 509 млрд евро, сообщил Совет по финансовому планированию.

Таким образом, общая сумма госзадолженности Германии к 2013 году могла превысить 2 трлн евро - рекордный показатель за всю историю существования ФРГ. Что собственно и произошло.

Это означало, что как минимум в течение ближайших 4-х лет Германия будет нарушать критерии Маастрихтских соглашений по дефициту бюджета и размерам госзадолженности. В соответствии с так называемым Пактом стабильности, прирост госзадолженности государств Евросоюза не должен превышать 3% валового внутреннего продукта (ВВП).

По официальным прогнозам, в 2010 году прирост госзадолженности Германии должен был достигнуть рекордного значения в 6% ВВП. А в 2013 году этот показатель, предполагалось, будет составлять еще около 3%. Федеральное правительство заявило о том, что в ближайшие годы ФРГ не сможет соблюсти условия Пакта стабильности.

Кроме того, Германии не удалось избежать и превышения разрешенного уровня совокупной госзадолженности в 60% от ВВП. По расчетам Совета по финансовому планированию, в 2009 году объем госзадолженности составил 74% от ВВП, а в 2012 и 2013 годах должен был достигнуть 82%.

Мнения политиков в данной ситуации были таковы: Министр финансов ФРГ Пеер Штайнбрюк (Peer Steinbrück) предупредил, что в бюджетном отношении как для федерации, так и для федеральных земель наступают "тяжелые времена". А министр финансов Северного Рейна-Вестфалии Хельмут Линссен (Helmut Linssen) заявил о предстоящих сокращениях бюджетных расходов.

Наибольший удельный вес в структуре госдолга Германии в 2011 году образовался на федеральном уровне, отмечает АФР. На долю правительства ФРГ приходится 1 279,6 млрд евро задолженности.

На уровне федеральных земель динамика развивалась по различным сценариям. Так, семь из них продемонстрировали уменьшение задолженности по сравнению с предыдущим годом, однако в девяти других замечен рост. Особенно сильно показатель подскочил в Гессене (на 7,3 процента) и Северном Рейне - Вестфалии (на 3,9 процента).

По данным Федерального статистического ведомства, для многих жителей Германии также растет опасность оказаться на грани бедности. В эту категорию попадают граждане с доходом менее 848 евро в месяц. Согласно статистике, в федеральных землях Бремен и Мекленбург - Передняя Померания бедность угрожает каждому четвертому жителю.

Мнения экспертов: «На мой взгляд, ситуация в европейских странах продолжает ухудшаться. К сожалению, на это влияет как долговой кризис, так и действия правительства, которое старается сокращать свои собственные расходы, что не может не влиять на динамику ВВП. При этом если мы посмотрим на динамику ВВП в Германии, то она достаточно неплохая и демонстрирует рост на 0,5%», - заявил *начальник аналитического отдела «Неттрейдер» Богдан Звари*¹¹.

«Увеличение госдолга Германии связано с тем, что эта страна выступает основным донором для периферии, в частности, было одобрено участие Германии в фонде ЕСМ. Это приводит к тому, что госдолг растет. Говорить о том, что Германия может стать очередной Греции, или о серьезном ухудшении в финансовой системе, преждевременно, потому что, несмотря на то, что госдолг растет, экономика в относительно неплохой форме. Она сохраняет неплохие перспективы, поэтому увеличение госдолга будет балансироваться», - рассказал *ведущий аналитик департамента казначейских операций и финансовых рынков Сбербанка России Илья Фролов*¹².

В 2012 - 2013 годах значительные поступления в казну на всех уровнях – в федеральный, земельные и местные бюджеты – заметно приостановили рост объема немецких долговых обязательств: рост государственной задолженности сократился с 1335 до 870 евро в секунду. Часы, установленные над входом в берлинское бюро Союза налогоплательщиков, показывают не только ежесекундный прирост немецкого государственного долга, но и его общий объем, исчисляемый в триллионах евро – сегодня он превышает два триллиона евро. «Замедление роста долговой зависимости Германии – успех, ради которого немецким налогоплательщикам пришлось хорошо потрудиться», – подчеркнул президент их союза Райнер Хольцнагель (Reiner Holznagel), раскритиковав тем не менее нежелание чиновников Министерства финансов как можно сильнее сокращать расходы госбюджета. С точки зрения экономиста, государственная задолженность продолжит стабильно расти, несмотря на оптимистичную динамику поступлений в казну, и уже в 2013 году достигнет рекордной отметки в 2,1 триллиона евро¹³.

Обслуживание долга в 2013 году обойдется немецким коммуна, землям и федерации в 51,2 млрд. евро. «Только этих процентов по кредитам хватило бы на финансирование бюджета новых федеральных земель, кроме Берлина, в течение целого года», – отметил Хольцнагель, обеспокоенный тем, что Германии вновь – вопреки рекордным налоговым поступлениям – не удалось принять сбалансированный бюджет на 2013 год: в текущем году Министерство финансов запланировало новые займы на 17,1 млрд. евро. Из них 10,3 млрд. приходятся на кредиты федеральных земель. Без новых кредитов сумеют обойтись и даже покроют часть старых Бавария, Мекленбург-Передняя Померания, Саксония, Саксония-Анхальт и Тюрингия. Остальным одиннадцати членам федерации – в том числе таким островам финансового благополучия, как Баден-Вюртемберг или Гессен, – придется усугублять долговую зависимость. Такие прогнозы делались в начале 2013 года.

Ситуация по итогам 1 квартала 2013 года была такова, что государственный долг регионов и центрального правительства Германии в годовом исчислении увеличился на 0,8%, достигнув уровня в €2,057 млрд. Если сравнивать с аналогичным значением, зафиксированном в первом квартале предыдущего года, то сегодняшний результат превышает его на €15,6 млрд. (тогда госдолг Германии составлял €2,041 млрд.). По отношению к четвертому кварталу прошлого года немецкий государственный долг сократился на €14,2 млрд. (-0,7 процента), чему в большей степени поспособствовало снижение задолженности двух крупных «проблемных» банковских организаций EAA и FMS, в которых были «слиты» токсичные активы Westl B и Нуо Royal Estate. Подобная информация приводится в опубликованном отчете Национального статистического бюро Германии. Уровень немецкого государственного долга за все время существования статистического анализа не был таким высоким, каким его можно видеть в текущем году. Вопреки неблагоприятной конъюнктуре, по итогам этого года Бундесбанк прогнозирует понижение государственной задолженности. Мюнхенский Ифо-институт объясняет данные ожидания тем, что немецкий госдолг уменьшится до 77,5% валового внутреннего продукта к следующему году, тогда как по итогам предыдущего года данное значение составляло 82%.

А уже в первом полугодии 2013 года государственный долг Германии снизился по сравнению с прошлым годом, показали предварительные данные, опубликованные Федеральным статистическим управлением. Общий долг снизился на 1,6 процента в конце шести месяцев, закончившихся в июне до 2048,36 млрд. евро по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Заметное снижение долга произошло в основном за счет дальнейшего сокращения портфелей двух так называемых плохих банков FMS Value Management и First EAA, сообщило статуправление. Долги федерального правительства и государства снизились на 1,4 процента и 2,5 процента соответственно по сравнению с годом ранее, в то время как долги муниципалитетов и ассоциаций поднялись на 0,1 процента.

Проанализировав статистические данные можно сделать вывод: нужно рефинансировать такой большой государственный долг. Это можно сделать двумя способами: 1) Европейский Центральный банк должен выкупить государственный долг; 2) Европейский Центральный банк должен начать выдавать кредиты

¹¹ Официальный сайт холдинга «Финам» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finam.info>

¹² Официальный сайт холдинга «Финам» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finam.info>

¹³ Информационный ресурс «Русская Германия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg-rb.de>

коммерческим банкам. И как видно из анализа материалов Германия выбрала второй вариант развития событий.

На сегодняшний день ситуация в немецкой экономике такова, что Правительство Германии незначительно повысило свой прогноз на 2014 г. по крупнейшей экономике Европы до 1,8% с ранее озвученных 1,7%, что обусловлено сильным внутренним спросом.

Министерство экономики и энергетики ФРГ заявило, что повышенный экспорт и инвестиции, как ожидается, ускорят темпы роста в этом и следующем годах. Ведомство прогнозирует, что внутренний валовой продукт Германии увеличится в 2015 г. на 2%.

По прогнозам экономистов из Минэкономики страны, экспорт вырастет на 4,1% в этом году, при этом объем импорта вырастет более ускоренными темпами, что скажется на сокращении положительного сальдо торгового баланса.

«Данные о динамике экономики Германии являются хорошей новостью не только для нашей страны, но и для наших партнеров в Европе, - заявил министр экономики Зигмар Габриель. - Мы полагаем, что быстрый рост ВВП приблизит нас к цели сокращения дисбаланса»¹⁴.

Минэкономики ожидает, что в этом году прибавится 240 тыс. рабочих мест. Таким образом, количество рабочих мест увеличится до 42,1 млн.

Согласно данным, опубликованным в прошлом месяце, ВВП в 2013 г. вырос на 0,4%. Габриель подчеркнул, что немецкая экономика находится в «хорошем состоянии».

При этом министр экономики отметил, что следует привлечь больше инвестиций в инфраструктуру, а энергетика страны должна перейти на возобновляемые источники энергии.

Прогноз министерства экономики на 2014 г. немного выше ожиданий Европейской комиссии и Бундесбанка, которые заявили, что ВВП вырастет на 1,7%.

Все перечисленные показатели говорят о том, что Германия окончательно преодолела последствия экономического кризиса и германская экономическая машина постепенно набирает свои обороты.

Возвращаясь к государственному долгу Германии можно сказать, что самая большая экономика Европы достигла хорошего результата в последние годы, поддерживая низкую безработицу и умеренный рост в отличие от многих соседей Германии. Крупнейшая экономика и «островок финансовой стабильности», Германия больше всего заинтересована в сохранении долговой стабильности, как для себя, так и для всей еврозоны.

Список литературы

1. Информационный ресурс «Русская Германия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg-rb.de>
2. Официальный сайт холдинга «Финам» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finam.info>
3. Информационный ресурс Deutsche Welle [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dw.de>
4. Официальный сайт газеты «Российская газета» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/07/23/dolg-site-anons.html>
5. Информационно – новостной портал «Медиалента» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://media-lenta.ru>
6. Новостной портал NEWSru.com [Электронный ресурс]. – Режим доступ: <http://www.newsru.com>
7. Народные ведомости «Россия навсегда» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rossiyanavsegda.ru/read/584/>
8. Рейтинг брокеров Expert Forex <http://www.expertforex.net>
9. Информационный портал русская версия ERR – Eesti Rahvusringhääling [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rus.err.ee>
10. Информационный портал «Вести Экономика» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru>

¹⁴ Информационный портал «Вести Экономика» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru>

Goncharova V. A.
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Omsk branch

BITCOIN AS THE LEADER IN CRYPTOCURREACIES: PROS AND CONS

Abstract. Due to Internalization of the world, new technologies are necessary to make life more comfortable and to overcome borders. One of those technologies is a new way of money – a cryptocurrency. One of the most popular cryptocurrencies is bit coin. In Russia there is a great interest to that crypto currency because people don't not know about it, and the first Bitcoin Conference in Russia will take place in April.

Keywords: Bitcoin, cryptocurrency, mining.

Bitcoin is a peer-to-peer payment system introduced as open source software in 2009. It's a limited cryptocurrency. Its total value \$21000000 USD. The term bitcoin is applied to software (wallet), a network or a coin, which is used in the network. The name of the coin is usually abbreviated to BTC. The software of the wallet is distributed with an open source code so that anyone can check the principles of its operating. The bitcoin is a peer-to-peer network¹, which is formed by software of the wallet.

Bitcoin is one of the cryptocurrenciesⁱⁱ. There are other cryptocurrencies:

- Litecoin
- Peercoin
- Namecoin

But bitcoin is the first mainstream decentralized ledger currencyⁱⁱⁱ.

Despite Bitcoin being a recent innovation in payment technology, bitcoins are already accepted for payment by many merchants for goods and services. On many Bitcoin-accepting sites, you can find the icon «BITOIN ACCEPTED HERE» or simply a Bitcoin logo.

Before you start gaining precious bitcoins, there is a need to prepare a place to store them. There are two options: to use a third-party online wallet service, or a bitcoin wallet stored on your computer.

The ways of getting bitcoins:

- Buying directly from people. The main problem is not to run into frauds, it is necessary to trust the seller. The main problem here is that you really need to trust the seller to avoid scammers.
- You can use special types of exchange services such as metabank.ru, wm-center.ru etc.
- You can trade bitcoins for money at services such as mtgox.com, btc-e.com and others.
- You can start accepting bitcoins for services or goods you provide.
- You can participate in bitcoin mining^{iv} using your own computing capacities.

Bitcoin exchange rate:



April 25, 2010 — First official BTC were sold (1000 for 0,3 cent each).

February 10, 2011 — The article at Slashdot about parity between BTC and USD.

April 20, 2011 — After Forbes article «Crypto Currency», BTC exchange rate became to increase faster and at the end of may became 8,89 USD.

June 1, 2011 — After Gawker's article «The Underground Website Where You Can Buy Any Drug Imaginable» about web-site Silk Road and popularity of Bitcoin among drug dealers, BTC exchange rate jumped.

June 9, 2011 — BTC exchange rate reached 29, 57USD, that was a record up to February 19, 2013.

June 19, 2011 —The largest exchange market BitcoinMt.Gox was hacked, after that BTC continue to fall.

July-August, 2012 — after a long stay near the mark of \$ 5, the exchange rate began to rise.

November 28, 2012 — first decrease in emission rate 2 times.

February 22, 2013 — Exchange rate reached 30 USD, exceeding the maximum of 2011.

April 1, 2013 — BTC rate exceeded \$ 100.

April 10, 2013 — After very fast growth, rate exceeded 266 USD, after that BTC was collapsed down to 50 USD.

November 19, 2013 — Rate reached 900 USD and after that fell. On different exchange market the rate differed (from 823 USD on BTC-e to 1200USD on Chinese exchange markets).

November 28, 2013 — Rate exceeded \$ 1000.

December 5-8, 2013 — Rate fell from 1240 USD to 576 USD, after Chinese central bank banned operations with BTC.

January-March, 2014 – Rate increased to \$934 USD and then began to fall

March 31, 2014 –Rate exceeded \$449 USD

The history of the exchange rate of BTC points at its volatility. It depends on different factors. The most important of them are news about new kinds of cheating with bitcoins and news about ban on bitcoin in some countries or introducing taxes on bitcoins.

The advantages and disadvantages of bitcoin:

Pros	Cons
<ul style="list-style-type: none"> • Bitcoin makes it possible to transfer value anywhere in a very easy way and it allows you to be in control of your money. Bitcoin can provide very high levels of security if used correctly. • Bitcoin can detect typos and usually won't let you send money to an invalid address by mistake. • Bitcoin on mobiles allows you to pay with a simple two step scan-and-pay. No need to sign up, swipe your card, type a PIN, or sign anything. All you need to receive Bitcoin payments is to display the QR code in your Bitcoin wallet app and let your friend scan your mobile, or touch the two phones together (using NFC radio technology). • Bitcoin transactions are secured by military grade cryptography. Nobody can charge you money or make a payment on your behalf. So long as you take the required steps to protect your wallet, Bitcoin can give you control over your money and a strong level of protection against many types of fraud. • Bitcoins can be transferred from Africa to Canada in 10 minutes. There is no bank to slow down the process, level outrageous fees, or freeze the transfer. • Bitcoin allows you to send and receive payments at very low cost. Except for special cases like very small payments, there is no enforced fee. It is however recommended to pay a higher voluntary fee for faster confirmation of your transaction and to remunerate the people who operate the Bitcoin network. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bitcoin price is volatile. The price of a bitcoin can unpredictably increase or decrease over a short period of time due to its young economy, novel nature, and sometimes illiquid markets. Consequently, keeping your savings with Bitcoin is not recommended at this point. Bitcoin should be seen like a high risk asset. • Bitcoin payments are irreversible. Any transaction issued with Bitcoin cannot be reversed; they can only be refunded by the person receiving the funds. • All Bitcoin transactions are stored publicly and permanently on the network, which means anyone can see the balance and transactions of any Bitcoin address. However, the identity of the user behind an address remains unknown until information is revealed during a purchase or in other circumstances. • A Bitcoin transaction is usually deployed within a few seconds and begins to be confirmed in the following 10 minutes. During that time, a transaction can be considered authentic but still reversible. Dishonest users could try to cheat. • Bitcoin is not an official currency. Most jurisdictions still require you to pay income, sales, payroll, and capital gains taxes on anything that has value, including Bitcoin.

Taking all bitcoin properties into account it is possible to draw a conclusion that it is more like an electronic gold rather than a currency. It's like a non-renewable resource: the more it's mined (mining), the more difficult it is to do it further. This resource can't be copied and theoretically the value of coins only increases over time. It's impossible to buy something for the same coins twice; algorithms of the system functioning and cryptographic protection won't allow that. But unlike to material gold, virtual bitcoin has some extra advantages. The major one is the speed of operations processing, in other words it's not required to travel to the other continent with a suitcase full of gold. Transaction can be initiated even from a mobile phone when you are on the opposite side of the globe away from the recipient and in a few minutes payment will be accepted.

BUSINESS-ENGLISH – THE WAY UP IN THE CAREER LADDER

Abstract. The article investigates the motivation for learning English. Also it discusses questions of career prospects which associated with the knowledge of a foreign language.

Key words: business-English, employer, employee, methods of studying a foreign language

Today, we are living in a 'Global Community'. People correspond with others from around the globe on a regular basis, products are bought and sold, and services are provided globally. The English language has inarguably achieved a major role in this "globalization" and it has become the prime language of choice for communication by many different nationalities.

At the beginning I want to indicate 4 reasons why learning English is so important:

1. English isn't the most spoken language in the world, but it is the official language in a large number of countries. It is estimated that the number of people in the world that use in English to communicate on a regular basis is 2 billion

2. English is the dominant business language and it has become almost a necessity for people to speak English if they are to enter a global workforce, research from all over the world shows that cross-border business communication is most often conducted in English. Its importance in the global market place therefore cannot be understated, learning English really can change your life.

3. Many of the world's top films, books and music are published and produced in English. Therefore by learning English you will have access to a great wealth of entertainment and will be able to have a greater cultural understanding.

4. Most of the content produced on the internet (50%) is in English. So knowing English will allow you access to an incredible amount of information which may not be otherwise available!

Although learning English can be challenging and time consuming, we can see that it is also very valuable to learn and can create many opportunities!

What is the difference between Business English and General English?

The truth is, there are probably more similarities than differences. They both require the development of core skills in fluency, reading, writing and listening, the application of linguistic principles and, of course, plenty of hard work. It is important to have a good basis of General English to be able to communicate effectively. However, Business English courses focus on particular vocabulary, topics and skills that are applicable to the workplace and enable you to communicate accurately. Here are some examples: making phone/conference calls, doing presentations, taking part in meetings, being involved in negotiations and writing business letters, reports

You will also be able to concentrate on topics that are relevant to your industry or company, which could include law, finance, medicine, IT, Marketing or Human Resources, while simultaneously enhancing your General English skills.

As for business-English it's more important because the spread of it as the language of international business that has made it more important than ever for people working with colleagues, clients and partners from other countries to understand each other, so that they can form effective and productive working relationships.

In order to meet the demands of modern employers, everyone from university graduates to senior managers must be able use English for work. Effective internal and external communication is essential to the success of any business, but professionals who need to communicate with each other as non-native English speakers can greatly benefit from learning Business English.

Effective communication is the key to success. No matter how good your selling techniques are, or how good your marketing proposal is, poor language skills inevitably destroy all your efforts.

It is important as a business professional to be able to communicate effectively with overseas business partners. Proficient and proper use of English is vitally important.

In a recent survey of more than 25,000 employees of global corporations, the percentage of respondents who said that English was either "critical" or "important" to be successful in their current positions increased each quarter over an 18-month period.

The huge majority of those same respondents, however, also reported that their English language proficiency was insufficient to be successful in their current jobs. In sum, 91 percent of respondents said that English was either "critical" or "important" but only 9 percent said their proficiency was sufficient to do their current jobs. This is a massive and costly skill gap.

Therefore, sufficient English skills are vitally important for companies. Employees who are unable to process and disseminate information quickly and accurately can adversely affect the bottom line.

A step in the right direction is for organizations to provide intensive high-quality business English training for their employees to become competitively part of the business market. An organization's opportunities will become limitless once their employees proficiency level in English increases.

By studying Business English you can improve your overall English language ability while targeting areas that will help you achieve your goals at work. These could be anything from starting on your career path, looking for a promotion, pushing for a pay rise or simply feeling more confident in your role. Whatever your reasons may be, learning Business English can contribute to your professional progress, not to mention being rewarding and enjoyable.

More and more businesses are recognizing the need to invest in training for their employees. Whether this involves equipping their staff with the new skills required to operate the latest software, or simply an opportunity to refresh existing skills, in today's candidate driven market the provision of training is vital in order to retain existing staff as well as to attract new recruits.

In-house training can offer many advantages over external training. It allows an organization to ensure that the relevance of the training meets its business objectives while strengthen its employees business and language skills and it also ensures a standard level of training within an organization.

Unlike traditional learning, which offers a lot of theory, but no immediate practical application, employees can take in-house training right to work when they go back to their desk.

By improving employees' English language skills and business skills, organizations should see improved communication and teamwork, increased productivity and efficiency, better customer service, increased staff confidence and motivation, and overall greater job satisfaction for employees.

To sum up, in-house training is the key to success.

List of references:

1. Karpov R. Foreign legion. Why is it important to read business-books in original language.//Internet blog. — 2013. — Mode of access: <http://blog.inforealtor2.ru/legion-etrangere/>
2. Learning portal Comenglish [Electronic resource]: learning portal. — Mode of access: <http://www.comenglish.ru/>
3. Learning portal Native English [Electronic resource]: learning portal. — Mode of access: <http://native-english.com.ua/>
4. Learning portal Promoplace [Electronic resource]: learning portal. — Mode of access: <http://www.promoplace.ru/>

Zolotarev A.S., Shelontseva L.N.
Financial University Under the
Government of the Russian Federation

INTERNATIONAL COOPERATION IN DESIGN INDUSTRY

The article is devoted to main trends in development of project organizations in the world market. Special attention is paid to reengineering processes in business.

Key words: project engineering, international market, development, technical services, industrial objects.

В работе рассмотрены вопросы истории развития и современного состояния промышленного проектирования на мировом рынке. Особое внимание уделено такому направлению проектной индустрии как реинжиниринг.

Ключевые слова: проектный реинжиниринг, международный рынок, развитие промышленного проектирования, технологические услуги, производственные объекты.

JSC "Omskneftehimproekt" is one of the leading project engineering institutes in Russia. Nowadays the company also develops an international market using its successful experience of partnership with foreign enterprises. In this article main trends in the development of project organizations in the world market were analyzed as well as prospects for cooperation of JSC "Omskneftehimproekt" in the sphere of engineering and technical services at the international level.

To begin with, it is necessary to mention that the industrial engineering as a segment of market system appeared 150 years ago in Great Britain when for the first time in history people began to sell engineering services (firstly made by individuals and later by groups of engineers united into special firms) that were needed for enterprises to build up new factories and to modernize the old one. This was the reason why the idea of engineering as an activity of providing some services which helped to create and to put into operation industrial objects and infrastructure by means of drafts and drawings appeared.

"The association of engineers of Great Britain", "National council of engineers of France", "Association of the German engineers" and "The Swiss union of engineers and architects" were the first foreign associations of engineers. These alliances in the XIX century solved issues of quality improvement of design activity both on national and on international levels. They considered the engineering development, first of all, in interaction and cooperation of foreign experts.

Certainly, as well as all infrastructure of the industry, the design industry wasn't inactive and already in the second half of the XX century specification of concept of industrial design, systematization of its types and also

unification of engineering services not only at the national but also at the international level were required. Just then the European economic commission of the UN developed "The guide to drawing up international treaties of engineering" and "The guide to drawing up international treaties of consortium". According to the definition of this commission, engineering is the special activity connected with creation and operation of the enterprises and objects of infrastructure, or, in other words, a set of design and practical services relating to technical area and necessary for building of an object and assistance to its operation.

At the end of the XX century for assistance to the international cooperation in economic, technological, industrial and scientific spheres between the Russian enterprises, production associations, organizations and firms from developed and developing countries "The center of the international industrial cooperation of UNIDO in the Russian Federation" was created.

The main functions of this center are:

- assistance to investment cooperation, including attraction of foreign investments into Russia;
- assistance in development and transfer of technologies in mutual interests of Russia and other member states of UNIDO;
- development of complex regional projects and programs with participation of foreign partners.

Thus, in the modern market of the international services there are all necessary prerequisites for successful cooperation and interaction of the design organizations of the different foreign countries when it performs the general industrial works or when it renders design services for production functioning abroad.

Summing up the result, it is possible to say that the international engineering is an activity of providing a complex of production, commercial, scientific and technical services made both by specialized design institutes and industrial, construction and other companies.

Having analysed the developed economic relations in the sphere of the design industry, it is possible to draw a conclusion that all engineering services at the level of the international collaboration can be divided into two groups:

- 1) services connected to the pre-production;
- 2) services in providing a normal course of process of production and industrial sales.

The first group of services includes preproject works, the design itself, postproject works and engineering service, and also special works. For example, for construction of the Nabukko gas pipeline which passes through the territory of Turkey, Iran, Georgia and Germany. The representatives of 6 countries (the Austrian design company OMV, the Hungarian MOL, the Bulgarian Bulgargaz, the Romanian Transgaz, the Turkish Botas and the German RWE) agreed on mutual cooperation in the form of consortium.

The second group consists of the works connected with optimization of operational processes, business management and realization of its production. So, for example, two firms ERINCO Sdn. Bhd. (Malaysia) and NJS Consultants Co. Ltd. (Japan) have won the tender on optimization and improvement of oil pipeline system in Malaysia, carried out by the Ministry of energy, water supply and communications of Malaysia.

It should be noted that engineering, first of all, acts as an important means of increase of efficiency of the capital invested in object. Its task is to achieve the best (optimum) results from capital investments and other expenses by the customers.

All of these conditions can also be valid for the international design activity which allows to increase profitability of the project at the expense of certain methods, such as:

- 1) system approach to accomplishment of projects;
- 2) diversity of technical and economic development, their financial estimation and choice of optimum option;
- 3) elaboration of the project taking into account a possibility of application of progressive construction and production technologies, the equipment and materials;
- 4) application of modern ways of the organization and management of all stages of project implementation;
- 5) introduction of computer technologies in design process.

As an independent type of the international commercial operations, engineering provides a complex or separate kinds of the technical services by one party (called the consultant) to the second party (colled the customer). This complex or separate kinds of technical services are connected to design, construction and object input in operation, with development of new technological processes at the enterprise of the customer, with improvement of available productions up to product introduction in manufacture.

On the whole there allocate three separate types of design and technical services at the international market:

- 1) consulting engineering which is connected, mainly, with the intellectual services, carried out at design of objects, elaboration of construction plans and control of work;

2) technological engineering which includes granting to the customer technologies necessary for construction of industrial facilities and their operation (contracts on transfer of work experience and knowledge, development of projects on power supply, water supply, transport, etc.);

3) construction or general engineering that mainly consists of equipment supplies installation or instrumentation of equipment taking into account design works if necessary.

Each of these kinds of technical services can be a subject of the self-dependent contract between two organizations or representatives of different countries. JSC "Omskneftehimproekt" owing to its high technical, personnel and material resources and also the status of the international institute with worthy reputation has an opportunity to render any services from listed at collaboration with the foreign enterprises and companies in the sphere of the petrochemical industry.

By 2009, according to Association of engineers and architects of Switzerland, ten of the largest engineering companies head the firms which are carrying out design activity on the territory of the European Union. They are mainly from Great Britain, Sweden and France. These companies that render services in design worldwide. To such companies belong: ADEAS Architects group, Foster and Partners Ltd, White Architects and Champman Taylor LLP.

One more perspective direction in the design industry should be pointed out. That is reengineering which is provided by foreign firms. Reengineering is a process which involves the radical redesign to core business processes to achieve dramatic improvement in productivity, cycle times and quality. Besides it helps to optimize investment processes.

It is one more prospect in the international development of design activity which will help Omsk design institute to get its share in the world market of engineering services.

Besides, it is worth allocating existence of branches in the foreign states as a form of cooperation with other countries. JSC "Omskneftehimproekt" has a branch in Serbia that allows to cooperate in the simplified procedure with the foreign companies through representations and that accelerates design process, improving its qualitative characteristics. Recently foreign firms have been practicing a special type of branch creation – the organization of joint subsidiaries. This direction is also developed both in the certain countries, and on the world scene.

The example of such joint subsidiary is "Nord Stream AG" creation. This enterprise was founded for construction of the Nord Stream gas pipeline, essentially new route of export of the Russian gas to Europe which target markets are the countries of European Union. According to the documents in the company capital of "Gazprom" (Russia) possesses 51%, and to the Wintershall Holding companies (BASF AG subsidiary – Germany) and E.ON Ruhrgas (part of E.ON concern – Great Britain) – on 24,5%.

One more special form of interaction of design enterprises at the international level consists of transfer of technologies by an exchange of experts. Various exchange-programs allow employees to learn from within technological processes of design in a foreign company which can be used further during the work on own projects.

Summing up the result, it should be noted that there are some forms and ways of the international cooperation and interaction in the sphere of the design industry. Consulting, technological and construction engineering and also reengineering are the main types of design services within the international collaboration which need is fixed at the level of the United Nations on industrial development (UNIDO).

The design institute JSC "Omskneftehimproekt" taking into account its status of a leading design institute in Russia has all prerequisites and opportunities for development of such direction, as the international engineering and an exit to leading positions in realization of design activity at world level by cooperation, interaction and an exchange of experience and experts with the industrial companies of foreign countries.

**Автушенко Л. А.
Омский филиал Финиуниверситета**

ИСТОРИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛ ЗАПАДНОЙ СИБИРИ (НА ПРИМЕРЕ СЕЛА КРАСНОЯРКА И ДЕРЕВНИ КАМБАР ТАТАРСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация: В статье раскрывается история прошлого и настоящего села Красноярка и деревни Камбар. Автор собрал материалы, показывающие процесс заселения, хозяйственного освоения территорий, социального и культурного развития этих населенных пунктов.

Ключевые слова. Археологические раскопки, Красноярка, Камбар, жители, хозяйственная деятельность.
Keywords: Archeological excavations, Krasnoyarka, Kambar, Residents, Business activities.

Село Красноярка и деревня Камбар Татарского района Новосибирской области являются типичными сельскими населенными пунктами лесостепной зоны Западной Сибири. Эта местность была заселена ещё за несколько веков до нашей эры, о чем свидетельствуют найденные археологические памятники.

С 1894 г. на территории Татарского района проводились исследования экспедицией под руководством Г.О. Оссовского. У деревни Камбар, недалеко от озера Мышайлы, им были обнаружены две группы курганных насыпей. Первый из раскопанных большой курган восточной группы представлял собой округлое по форме сооружение из земли и глины (диаметр более 20 м, высота более 2 м), имевшее оригинальный вид подражания кирпичной кладке, в которой полосы черного цвета перемежались полосами светлыми и наоборот, причём насыпь была исполнена с заметной старательностью и оказалась нигде не нарушенной. Могильная яма глубиной 1,7 м была сдвинута к юго-востоку относительно центра кургана. На краю ямы и в заполнении найдены отдельные кости лошади и среди них около 10 фрагментов серебряных листков от какого-то испорченного изделия (сосуда). Этот и еще два кургана имели обычную насыпь, скелеты в них лежали головами на запад. Часть из раскопанных материалов датировалась второй половиной I тыс. н. э. В других курганах обнаружена керамика, относящаяся к эпохе раннего железа — Саргатской культуре.

В 1928 г. В.П. Левашовой была обнаружена Красноярская неолитическая стоянка. Собраны керамика и кремневые изделия. В 1979 г. она была также обследована сотрудником Института истории, филологии и философии СО РАН В.И. Володиным. Подъемный материал показал, что памятник многослойный: нижний слой относится к эпохе неолита и ранней бронзы, в верхних слоях была обнаружена керамика барабинских татар.

В 1983 г. на территории района по программе паспортизации археологических памятников работала экспедиция В.С. Елагина. В числе них разведка проводилась по реке Оми у сел Камбар и Красноярка.

В 1996 г. С. В. Колонцовым была проведена инвентаризация всех известных к тому времени археологических объектов и памятников. В результате была обозначена серия разновременных археологических памятников, которые таят в себе много тайн и новых открытий.

Таким образом, проведенные раскопки подтверждают, что на данной территории с древнейших времен расселялись, сменяя друг друга, многочисленные племена.

Название населенного пункта Татарск, давшего району имя, привязывают к одной легенде. Легенда гласит о том, что один татарин по имени Чингидей, богатый человек и могучий богатырь, подобрал себе подобных и пришёл на эти земли. С тех пор поселение и называется по месту расселения татар – Татарским.

После покорения Сибири Ермаком сюда с XVI века стали проникать русские переселенцы, которые обучали местное население хлебопашеству. Край богат небольшими безымянными озерами, по территории нынешнего Татарского района протекает река Омь.

Село Красноярка было основано первыми переселенцами, поселившимися на высоком холме, названном ими Красный Яр, то есть красивый. Великолепие природы, бурные некогда воды реки Оми привлекли внимание переселенцев с реки Чалой, притока Дона. И в 20-х годах XIX века семьи Зверевых, Качесовых, Мозжериных, Тимофеевых основали здесь село. Впоследствии их стали называть чалдонами или людьми с Дона.

Деревня Камбар образовалась в 1897 году. Самые первые переселенцы были из Черниговской губернии – это семьи Саловы, Пискуновы, Кривды, три семьи Сериковых и т.д. Сначала копали на Сидоровской гриве землянки и жили там зиму, потом начали строить деревянные дома. Ездили в Северный район за красным лесом, сплавливали по реке Омь плоты, в селе Красноярка их причаливали и вывозили на быках в деревню Камбар. Царь отпустил людям деньги на переселение для коней и коров. Так и начала развиваться деревня.

Главными занятиями переселенцев было разведение скота и хлебопашество. Землю пахали сохами, для боронования мастерили деревянные бороны. Рожь и пшеницу сеяли вручную, жали серпами, обмолачивали цепями. Выращивали лен, коноплю, огородные культуры. Рубили из брёвен дома, с множеством окошек для кругового обзора. Главную комнату, где принимали гостей, называли горницей. Семьи нередко состояли из 12—15 человек.

Земли вокруг этих населенных пунктов были не особенно плодородными, кроме того, почти четверть была занята неудобными – болотами, солонцами, поэтому урожайность яровой пшеницы как основной культуры, составляла в среднем около 30 пудов с десятины, поднимаясь в редкие урожайные годы до 50 пудов, а иногда падая менее чем до 10 пудов. Поэтому основным направлением в сельском хозяйстве было молочное животноводство, благо лугов для пастбищ и заготовки сена было достаточно. Сибирские коровы в среднем давали около 50 пудов молока в год, что составляло всего 800 литров. Это было связано с тем, что коровы были небольшие ростом и весом, держали их в основном круглый год на улице или в холодных загородках, кроме времени отёла. Однако жирность молока была очень высокой и достигала 5 процентов. Поэтому уже в 1897 году в Татарском уезде появились первые маслозаводы благодаря продаже американских сепараторов. Если в 1897 году было 10 маслозаводов на весь уезд, из которых лишь 1 был артельный, а 9 частных, то уже в 1902 году их стало 222, в том числе 9 артельных. Крестьяне сдавали около 40 пудов молока от коровы и получали за сданное молоко от 45 до 60 копеек за пуд в зависимости от времени года.

После революционных событий 1917 года в мае 1918 г. в селе был создан комитет бедноты, уполномоченный реализовывать декреты и постановления Советского правительства. После изгнания колчаковцев в ноябре 1919 г. уклад жизни красноярцев и камбарцев стал меняться. Однако сначала пришлось столкнуться с огромными трудностями, связанных как с гражданской войной, так и с неурожаем начала 1920-х годов.

За годы гражданской войны резко сократилось поголовье лошадей, так как для нужд армии забирали крестьянских лошадей как белые, так и красные. Кроме того, политика продразверстки отбивала охотку у

крестьян сеять хлеб, так как его в основном реквизируют новые власти. Но самым главным бедствием явились неурожаи 1921 и 1922 годов. Тогда в уезде был получен урожай зерновых культур 7,1 и 10,9 пудов с десятины соответственно. Это примерно 115 и 175 кг с десятины (1,1 гектара). В итоге в среднем в селах уезда в 1922 году засеяли всего 39 процентов от площадей 1917 года. Однако с введением нэпа ситуация стала исправляться. В сёла потянулись новые люди. В августе 1925 года произошло районирование и вместо большого уезда были созданы несколько районов, в том числе и Татарский, который сохранился в этих границах практически до настоящего времени. Тогда в районе было 22 сельских совета с 84 населёнными пунктами, в которых было 10486 домохозяйств и проживало в 1925 году 56146 жителей. У них было 169394 голов скота, в том числе 22291 лошадь и 21615 коров. По данным переписи 1926 г. в 214 дворах села Красноярка проживало 1050 человек, а в деревне Камбар в 122 дворах - 765. В Красноярке были школа, маслозавод, лавка общего пользования. В Камбаре - школа и маслозавод, сельский Совет.

В 1929 году началась коллективизация, все жители вступали в колхоз, вели своё подворье. Так образовался колхоз «Чапаев».

В начале 30-х годов на жителей Красноярки кроме раскулачивания и репрессий обрушились голод и эпидемии, которые унесли большое количество жизней. В 1935 г. Красноярка вошла в Камбарский сельский Совет. Первым председателем был избран В.Ф. Борисенко. В деревне Камбар в те годы был открыт клуб.

С 1936 г. в Красноярке заработала новая начальная школа. Первыми учителями мальчишек и девчонок стали Анна Дмитриевна Чурикова и Елизавета Петровна Лисица. Школа была четырехлетней, учились в две смены — столько было желающих сесть за парты. Арифметику преподавал первый директор школы Иван Федорович Снеговой, русский язык — Анна Дмитриевна Алексеева, географию и историю — Борис Павлович Одинцев.

Но вот грянула война. Мужчины из Красноярки и деревни Камбар пошли защищать Родину. Остались на селе женщины, дети и старики. Они работали на быках, клали копны вручную, веяли руками, хлеб сушили — крутили бункер вручную, засыпали зерно, клали дрова в печь. А придумал это Литяго Ефим Алимпеевич.

Вернулись с войны всего около 20%, да и те калеки. В селе Красноярка позднее установлен обелиск Славы в честь погибших воинов во время Великой Отечественной войны. Начали восстанавливать хозяйство. Электричества не было, жгли керосин. В 1948 построили маслобойку (Братчик Степан Андреевич) и механический ток. Били растительное масло, сеяли гречку, рыжик, горох, пшеницу, морковь, капусту садили огородами. В 1954 году построили кирпичный завод, механизированный ток крутили двигателем. В 1957 году в деревне Камбар построили телятник, коровник из своего кирпича (был свой кирпичный завод). Покупали коней за сено, разводили скот. В то время имели 5 грузовых машин и 1 легковую. В 1959 году в марте, объединившись с Кочнёвкой, стал колхоз «Дружба». Начальная школа существовала до 1949 г., семилетняя — до 1964 г., восьмилетняя - до 1974 г., потом она получила статус средней школы. В Камбаре в 1952 году открыли семилетнюю школу. Её посещали дети сёл: Добринки, Узунгуля, Красноярки, Чаны-Сакана, жили на квартирах у жителей села.

В 1970 году разделились хозяйства и стал совхоз «Приомский». В 2003 году образовалось ООО «Излучина», в 2005 г. и по сей день действует ООО «Колосок».

История села славится не только трудовыми делами и археологическими раскопками, но и творчески одарёнными людьми. В 1994 г. в Татарске проходил первый областной конкурс гармонистов, на который приехали лучшие представители этой творческой профессии со всех районов области, а также из Омской, Кемеровской, Томской и Мурманской областей, который был посвящён памяти известной далеко за пределами района гармонистки из Красноярки Евдокии Федоровны Мозжеринной, которая прожила 99 лет, из них почти 90 играла на своей знаменитой русской-полутонке. Ее самобытная игра, мелодии и слова песен, которые она сама сочиняла, помогали Евдокии Федоровне в ж

В настоящее время в Красноярке действуют средняя школа с дошкольной группой (директор Н. Г. Автушенко), Дом культуры (директор Литяго С.В.), библиотека (Семёнова Н.Н), ФАП (зав. Н. С. Замотаева), магазин (Шевелёва Л.В., Юдина Т.И.) в Камбаре — начальная школа (зав. Гридина О.Н.), клуб (зав. Л.Я. Автушенко), ФАП (Сергиенко Л.В.), магазин (Сергиенко О.А.)

В моём селе живут и работают умные и сильные духом люди. Несмотря на то, что сегодня у нас нет сельскохозяйственного или иного предприятия, люди не покидают село, а живут и воспитывают детей в лучших Сибирских традициях. И есть надежда на то, что село воспрянет и для людей найдется работа и появятся хорошие перспективы, благо эти перспективы есть у района в целом.

Татарский район — самый западный в Новосибирской области. Через Татарский район проходит Транссибирская магистраль, федеральная трасса «Байкал», нефте- и газопровод, что стимулирует создание здесь новых предприятий, а также облегчает доставку товаров и грузов.

В районе развиты такие отрасли, как животноводство (шубная специализация), пищевая промышленность, добыча и разлив минеральной воды, глубокая очистка воды, швейная фабрика. Проекты новых предприятий в районе связаны с производством пластиковых окон, расширением лесозаготовок, развитием социально-культурных учреждений в Татарске. Площадь сельскохозяйственных земель может быть расширена за счет земель запаса площадью 22093 гектара.

Численность свободных трудовых ресурсов в районе – 1554 человека. В районе работает педагогическое училище, выпускающее педагогов начальных классов, и профессиональные училища №52 и №75, которые готовят специалистов рабочих профессий.

Сельскохозяйственным производством в Татарском районе занимаются 8 акционерных обществ, 83 крестьянско-фермерских хозяйства и индивидуальных предпринимателя, сельскохозяйственный производственный кооператив и 10 колхозов. Основная специализация сельскохозяйственных предприятий – производство животноводческой продукции.

Переработкой сельскохозяйственной продукции в Татарском районе занимаются ОАО «Татарский маслокомбинат», ОАО «Татарский мясокомбинат», ООО «Татарскзернопродукт», Татарский хлебокомбинат и городское производственное потребительское общество. Новым направлением в развитии пищевой промышленности стала добыча и розлив минеральной воды на базе ЗАО «Пищеккомбинат «Татарский» (минеральная вода «Жемчужина Сибири» – визитная карточка города) и ООО «Минеральные воды Сибири». Новый толчок в своём развитии получила также черная металлургия после реконструкции на ОАО «Сиберсталь» сталелитейного цеха. Продукция этого предприятия реализуется по всей России. ОАО «Татарское РТП» изготавливает и ведёт монтаж газовых котлов не только в Новосибирской, но и в Омской области. А полиграфическую отрасль представляет ГУП «Рассвет» – здесь проведена модернизация оборудования для офсетной печати.

В Татарском районе разведано 5 месторождений с суммарными ресурсами торфяного сырья 0,2 миллиона тонн, хотя практически все запасы торфа непромышленные. Разрабатывается также месторождение суглинков кирпичных с запасами более 3 миллионов кубометров.

Всё это заставляет надеяться на то, что экономика сибирского села будет укрепляться.

Аксенова А.В.
Омский филиал Финуниверситета

РАССМОТРЕНИЕ И РАЗРЕШЕНИЕ КОЛЛЕКТИВНЫХ ТРУДОВЫХ СПОРОВ

Аннотация. Коллективный трудовой спор является одной из важнейших форм самозащиты работником его трудовых прав. Различная его оценка субъектами является разногласием, которое они могут решить сами. Но в случае возникновения коллективного трудового спора, современное общество воспринимает его как неотъемлемую часть экономической и социальной жизни.

Ключевые слова: коллективный трудовой спор, Федеральный закон, примирительная комиссия.

CONSIDERATION AND RESOLUTION OF COLLECTIVE LABOR DISPUTES

Abstract. Collective labor dispute is one of the most important forms of self-employment of the labor rights. A variety of assessment of the subjects is a discrepancy that they can solve themselves. But in case of collective labor dispute, modern society sees it as an integral part of economic and social life.

Keywords: collective labor dispute, the Federal law, the conciliation Commission.

Большую значимость для науки трудового права и решения практических задач, имеет законодательство о порядке разрешения коллективных трудовых споров. Это важнейший инструмент, который используют при урегулировании сторонами конфликтных ситуаций, а именно работниками и работодателями, по поводу установления новых или изменения существующих социально-экономических условий труда.

Данная проблема является актуальной вследствие того, что процесс разрешения коллективных трудовых споров включает в себя участие большого количества людей, которые зачастую имеют принципиально разные подходы к вопросам, составляющим суть трудового спора. Основными задачами по рассмотрению коллективных трудовых споров, решение которых возложено на законодательство РФ, являются: погашение социальной напряженности, сближение позиций спорящих сторон. Также немаловажным будет поиск выхода из сложившейся конфликтной ситуации с учетом мнений всех участвующих сторон.

Забастовки и коллективные трудовые конфликты в современном обществе существуют, в качестве крайней формы, через которую проявляется обостренная социально-трудовая обстановка [6]. Постепенно они становятся частью нашей экономической и социальной жизни. В соответствии со статьей 37 Конституции РФ признается право на индивидуальные и коллективные трудовые споры с использованием установленных федеральным законом способов их разрешения, включая право на забастовку. Согласно статье 46 Конституции РФ каждому гарантирована судебная защита его прав и свобод, а решения и действия (бездействие) органов и должностных лиц могут быть обжалованы в суде [1]. Данные положения Конституции РФ являются основой порядка разрешения всех трудовых споров. О коллективных трудовых спорах, наряду с главой 61 Трудового кодекса РФ, также говорится в Федеральном законе от 23 ноября 1995 г. №175-ФЗ «О порядке разрешения коллективных трудовых споров». В соответствии с действующим законодательством, под коллективным трудовым спором понимается неурегулированные разногласия между работниками (их представителями) и

работодателями (их представителями) по поводу установления и изменения условий труда (включая заработную плату), заключения, изменения и выполнения коллективных договоров, соглашений, а также в связи с отказом работодателя учесть мнение выборного представительного органа работников при принятии актов, содержащих нормы трудового права, в организациях [2]. Непосредственно сами разногласия по установлению либо выполнению коллективных договоров, соглашений о социально-трудовых отношениях еще не являются трудовым спором, так как они могут быть урегулированы самими спорящими сторонами, и вследствие этого трудовой спор не возникнет. Однако неурегулированные сторонами разногласия уже представляют собой коллективный трудовой спор работников с работодателем, который будет разрешен примирительной процедурой.

Также следует отметить отличие коллективного трудового спора от индивидуального – в соответствии с последним у сторон возникают разногласия по поводу уже установленных законом норм и правил, которые регулируют труд работника, и их выполнение. В процессе же коллективного спора речь идет о правилах и договоренностях, которые в законах обычно не расписываются, но предусматриваются (или предполагаются) в самом тексте коллективных договоров и соглашений. Такие договоренности будут предметом «торга», переговоров между сторонами трудовых отношений. Иначе говоря, если индивидуальные трудовые споры, как правило, являются конфликтами права, в основу которых положено само применение права, его толкование и смысл, то коллективные трудовые споры могут быть как конфликтами права, так и конфликтами интересов. Это соответствует положению Федерального закона «О коллективных договорах и соглашениях»: коллективный трудовой спор начинается там, где кончаются коллективные переговоры [4]. Следует добавить, что споры по поводу невыплаченной (задержанной) заработной платы не подпадут под действие законодательства о коллективных трудовых спорах и не могут быть предметом его регулирования. Это объясняется тем, что в случае таких споров речь идет о предусмотренных законодательством обязанностях работодателя вовремя оплатить труд работников, по этому пути идет и судебная практика.

Из Федерального закона «О порядке разрешения коллективных трудовых споров», представители работодателя определяются как руководители организаций или другие полномочные в соответствии с уставом организации, иными правовыми актами лица, полномочные органы объединений работодателей, иные уполномоченные работодателями органы [3]. Согласно тому же Федеральному закону, представители работников – это органы профессиональных союзов и их объединений, уполномоченные на представительство в соответствии с их уставами, органы общественной самодеятельности, образованные на собрании (конференции) работников организации, филиала, представительства и уполномоченные ими. На уровне выше организации, предприятия органы соответствующих объединений работодателей и иные уполномоченные работодателями органы, являются представителями работодателей в коллективных трудовых спорах [3]. Также имеют право участвовать в урегулировании коллективных трудовых споров и профсоюзы, они организуют и проводят митинги, собрания, уличные шествия, забастовки, демонстрации и другие коллективные действия, и используются их как средство защиты социально-трудовых прав и интересов работников.

Существующие виды коллективных трудовых споров могут различаться в зависимости от характера спора и по правоотношениям, из которых данный спор вытекает [7]. По характеру спора существуют: споры работников с работодателями (или их представителями) по поводу выполнения коллективных договоров, соглашений, трудового законодательства; споры работников с работодателями или их представителями по поводу установления или изменения условий труда, заключения или изменения коллективных договоров, соглашений по вопросам труда и быта работников. И по правоотношениям, из которых данные коллективные трудовые споры вытекают: спор из правоотношения профкома предприятия, учреждения, организации с работодателем (администрацией); спор из правоотношения трудового коллектива работников предприятия, учреждения, организации с работодателем (администрацией); споры широкой сферы из правоотношений социальных партнеров выше уровня предприятия, учреждения, организации [7]. В статье 2 Закона РФ «О коллективных договорах и соглашениях» таких уровней выделяется, то соответственно и коллективных трудовых споров выше уровня предприятия (организации), возникающих из правоотношений соответствующих социально-партнерских уровней, может быть четыре вида, а именно: Российская Федерация, субъект Российской Федерации, отрасль и территория.

Таким образом, из вышесказанного становится очевидным, что все коллективные споры относятся к сфере социально-партнерских отношений на различных их уровнях, а спорящими сторонами в таких спорах будут являться коллективы, объединения работников, работодатели, их объединения в лице соответствующих представителей в зависимости от уровня социально-партнерских правоотношений: на предприятии, в организации, на федеральном, отраслевом, региональном, территориальном уровне.

День сообщения решения работодателя (его представителя) об отклонении всех или части требований работников (их представителей), несообщение работодателем (его представителем) своего решения, а также дата составления протокола разногласий в ходе коллективных переговоров – все это может являться моментом начала коллективного трудового спора [3]. Необходимо, чтобы требования и решения по ним были оформлены письменно.

Существует несколько этапов примирительных процедур, в соответствии с которыми определяется порядок разрешения коллективного трудового спора: рассмотрение спора примирительной комиссией; рассмотрение спора с участием посредника; рассмотрение спора трудовым арбитражем. Примирительная

комиссия будет первым и обязательным этапом, порядок рассмотрения здесь регулируется статьей 402 ТК и статьей 6 Федерального закона от 23 ноября 1995 года. Ее можно определить как совместный орган спорящих сторон, который создан ими на паритетных началах в срок до трех рабочих дней с момента начала спора. Срок рассмотрения составляет до пяти рабочих дней с момента издания приказа (распоряжения) о создании примирительной комиссии, указанный срок при взаимном согласии сторон может быть продлен (оформляется протоколом в соответствии со статьей 402 ТК).

Таким образом, решение примирительной комиссии принимается по соглашению сторон коллективного трудового спора, оформляется протоколом, имеет для сторон этого спора обязательную силу и исполняется в порядке и в сроки, которые установлены решением примирительной комиссии.

После составления протокола о разногласиях стороны коллективного трудового спора в течение 3 рабочих дней могут пригласить посредника (как с помощью Службы по урегулированию коллективных трудовых споров, так и самостоятельно). В Службу по урегулированию коллективных трудовых споров входит система государственных и региональных органов в составе Минтруда РФ и Минтруда субъектов Федерации. Данная Служба обязана регистрировать коллективные трудовые споры, формировать список посредников и трудовых арбитров, проводить их подготовку. Также в сферу ее функций входит выявление и обобщение причины и условия возникновения коллективных трудовых споров, подготовка предложения по их устранению, проверка при необходимости полномочий представителей, оказание методической помощи сторонам на всех этапах разрешения коллективного трудового спора. Сюда входит и принятие участия в организации финансирования примирительных процедур (оплата посредников и трудовых арбитров). В случае рассмотрения коллективного трудового спора с участием посредника, закон определил срок до семи рабочих дней со дня его приглашения (назначения). Здесь можно рассмотреть два варианта: когда по спору соглашение достигнуто, оформляется решение, обязательное для сторон спора. Однако в случае не соглашения сторон, оформляется протокол разногласий [3]. На этом рассмотрение коллективного трудового спора с участием посредника завершается.

При наличии протокола разногласий, сторонам придется обратиться к третьему этапу — трудовому арбитражу. Это временно действующий орган, который создан для разрешения коллективного спора, не получившего своего разрешения в примирительной комиссии либо с участием посредника. Он создается Службой по урегулированию и сторонами коллективных трудовых споров. Срок составляет не более трех рабочих дней с момента окончания рассмотрения коллективного трудового спора примирительной комиссией или с посредником в составе трех трудовых арбитров (в него не могут быть включены представители сторон спора). Трудовым арбитражем спор может рассматриваться в срок до пяти рабочих дней со дня его создания [3]. К числу функций органа можно отнести рассмотрение обращения сторон, получение необходимой документации и сведений, касающихся коллективного трудового спора, а по окончании рассмотрения спора трудовой арбитраж должен принять решение по существу спора в письменной форме.

Представители сторон, посредники, примирительная комиссия, Служба по урегулированию коллективных трудовых споров, трудовой арбитраж для разрешения возникшего коллективного трудового спора обязаны использовать все предусмотренные законодательством возможности. В случае уклонения работодателя от создания трудового арбитража, рассмотрения в нем спора, выполнения его решений, Закон предоставляет работникам право в данной ситуации приступить к забастовке (временному добровольному отказу работников от исполнения их трудовых обязанностей в целях разрешения коллективного трудового спора). Для предупреждения коллективных трудовых споров и исключения стихийности, закон не приглашает к участию в забастовке, а вводит ее в правовые рамки, предусматривая процедуру ее объявления, гарантии для участников и правовые последствия незаконной забастовки.

Таким образом, коллективный трудовой спор можно считать одной из важнейших форм самозащиты работником его трудовых прав, в случае их нарушения и после обращения в юрисдикционный орган, который устанавливает наличие или отсутствие трудового правонарушения. Различная его оценка субъектами является разногласием, которое субъекты могут решить сами, и может перерасти в трудовой спор лишь в том случае, если не урегулировано самими сторонами и вследствие этого вынесено на рассмотрение юрисдикционного органа. Коллективные трудовые конфликты и забастовки в современном обществе становятся частью нашей экономической и социальной жизни.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации от 25 декабря 1993 года, с изменениями от 30 декабря 2008 года.
2. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 28.12.2013).
3. Федеральный закон от 23.11.1995 N 175-ФЗ (ред. от 30.12.2001) «О порядке разрешения коллективных трудовых споров».
4. Федеральный закон от 11.03.1992 N 2490-1 (ред. от 29.06.2004) «О коллективных договорах и соглашениях»
5. Смирнов, О.В. Трудовое право/ О.В. Смирнов— М.: «ПРОСПЕКТ», 1998.
6. Толкунова, В.Н. Трудовое право. Курс лекций/ В.Н. Толкунова. – М.: ООО»ТК Велби», 2002.
7. Тема 13. Трудовые споры и порядок их разрешения [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://www.ido.rudn.ru/lectures/212/P13.htm>

РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ РОССИИ ПУТЕМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КИТАЯ, КАК ДОЛГОСРОЧНОГО ИНВЕСТОРА

Аннотация. В сложившихся условиях современная Россия испытывает нехватку инвестирования в электроэнергию для решения проблем с перекрестным субсидированием, вводом социальных норм потребления электроэнергии и увеличением темпов роста экономики. В связи с этим Китай рассматривается как потенциальный инвестор, который даст толчок развитию электроэнергетики в России.

Ключевые слова: электроэнергетика, перекрестное субсидирование, социальная норма, инвестиции, экономический рост, международное сотрудничество.

DEVELOPMENT OF RUSSIAN ELECTRICITY BY INVOLVING OF CHINESE LONG-TERM INVESTMENTS.

Annotation. Today modern Russia has some problems with too low volume of investments in electricity for solution such problems as cross-subsidization, social norms and for economy growth. In such case China is being a potential investor, which will give required impulse to development of Russian electricity.

Keywords: electricity, cross-subsidization, social norm, investments, economy growth, international cooperation.

Более детально задумавшись о ежедневных процессах нашей жизни, нетрудно догадаться, что абсолютно каждое действие имеет не просто причину и производит какой-либо эффект, но и требует на свое исполнение определенную долю затрат. Если рассматривать с научной точки зрения, то данные затраты в результате физико-химических процессов превращаются в энергию, которая обеспечивает не просто жизнедеятельность человека, но и работу сложнейших механизмов, которые без неё были бы горой бесцельных и бесполезных объектов.

Именно переход движения материи из одних форм в иные, как в случае с энергией, рассматривается как форма жизни. Становится совершенно элементарным тот факт, что без наличия этой самой силы под именем «энергия» не возможен ни один процесс, который известен человеку на данный момент.

Плавное переходя к экономической теме рассмотрения вопроса, стоит вспомнить тот факт, что перед тем, как попасть на рынок будь то рыночная экономика, или перед тем как предоставить товар в потребление в условиях командной экономики, это товар обязательно должен быть произведен. Производство в экономике является ключевым звеном, без которого не существовало бы абсолютно никаких материальных благ и услуг. В свою очередь, производство включает в себя определенный перечень затрат, частью которых является энергия. Без неё производство, как и вышерассмотренные жизненные процессы, невозможно, следовательно, в важности наличия энергии не должно возникать никаких сомнений.

Одной из важнейших составляющих используемой на производстве энергии является электроэнергия, что делает тему развития Российской электроэнергетики актуальной.

Говоря об отрасли электроэнергетики в России, стоит отметить, что наша страна обладает огромным потенциалом в сфере производства электроэнергии и энергосбережения. Даже при неполном раскрытии своих возможностей в этой отрасли вполне реально решить проблему по обеспечению производства на всех этапах достаточным количеством энергии, а, следовательно, и открыть путь дальнейшему экономическому росту.

По мнению депутата Госдумы РФ Михаила Емельянова в росте цен на электроэнергию виноваты, прежде всего, политики, регулирующие данную сферу. После приватизации электроэнергетики было много речей о скорейшем приходе иностранных и отечественных крупнейших стратегических инвесторов. Россия дождалась данных инвесторов, но заплатила свою цену за их скорейшее появление: все приходившие из-за рубежа вкладчики хотели в кратчайшие сроки окупить свои вложения. В связи с тем, что тарифы в данной отрасли являются регулируемы, западные инвесторы продавливали высокие ценники на электроэнергию, что в свою очередь отражалось на уровне жизни населения и себестоимости производимой продукции. Государство, введя перекрестное субсидирование электроэнергии, сделало попытку защитить своих граждан от необоснованно высоких тарифов на данный вид продукции, но бюджет не в силах тянуть такую ношу вечно. В связи с чем, с 2016г. ожидается введение социальных норм потребления электроэнергии для населения, которые позволят снять нагрузку с бюджетов. С 2013г. началось пробное введение таких норм потребления, которое показало, что большая часть населения к ним не готово, потому что норма слишком мала. Следовательно, чтобы снять нагрузку и с населения государству необходимо найти альтернативный путь решения вопроса, который сможет удовлетворить всех участников рынка электроэнергии. Таким путем должно стать отладка системы инвестирования в российскую электроэнергетику. Но вместо решения вопросов с инвесторами, происходит введение норм потребления, которые оказываются выгодными лишь государству и, от части, энергопроизводителям. Некая социальная норма потребления может явиться лишь иллюзией помощи и либерализации цен со стороны государства. На самом деле, государству необходимо

не выдумывать нормы потребления, а работать непосредственно на удешевление стоимости электроэнергии в России всеми возможными методами.

Главной проблемой отечественного рынка электроэнергетики была, есть и, очевидно, будет цена на электричество, которая является необоснованно завышенной, что может послужить причиной не просто удорожания себестоимости производимой продукции, но и уменьшения покупательной способности населения. Говоря о среднестатистическом жителе в данной работе, который пользуется современными техническими благами, мы подразумеваем человека, который платит солидные суммы за электроэнергию ежемесячно. Если затрагивать тему введения социальных норм потребления электроэнергии, то данному жителю придется либо отказаться от использования части технических благ, либо платить ещё больше, чем он платил до этого. Поскольку речь идёт именно о среднестатистическом жителе, то встает вопрос, а в чем заключается-таки смысл подобного нормирования использования электроэнергии? Почему нефтедобывающая страна, имеющая огромное количество запасов пресной воды и с огромным потенциалом на развитие отрасли электроэнергетики вводит нормы использования на манеру коммунизма? Кто-то может сказать, что такое реформирование - это вынужденный шаг государства, для сохранения вышеперечисленных ресурсов. Безусловно, от части, так оно и есть. Но не стоит забывать, что в первую очередь такая реформа идёт не на защиту населения, а на некую адаптацию к безмерному аппетиту иностранных инвесторов.

Россия является одной из ведущих развивающихся стран, которой необходимо не адаптироваться под потребности инвесторов, а лоббировать, прежде всего, свои интересы среди них. Для того чтобы исправить положение дел с инвестициями необходимо в кратчайшие сроки провести ряд мер по их регулированию. Необходимо не просто привлекать новых инвесторов, но и быть уверенными в их осведомленности и готовности к более долгому сроку окупаемости вложения средств. Только в таких условиях будет возможно удержать либеральные цены на электроэнергию на территории нашей страны для населения.

Электричество это источник работы техники и оборудования; инвестиции – это источник работы любой организации. Рассматривая инвестиции в электроэнергию, стоит сказать, что в России проделана неплохая работа по их привлечению. Россия напоминает огромное поле, на котором явно необходимо возвращать побеги развитой экономики. Но иностранные инвесторы, как и все инвесторы в целом, любят «быстрые деньги». Чем быстрее окупится проект – тем лучше для них. Вкладывая деньги в производство электроэнергии, инвесторы жаждут, чтобы инвестиции возвратились к ним в кратчайшие сроки, поэтому нормы рентабельности завышены, а от этого уже страдает население. Угроза для населения заключается в том, что влияние на высокую рентабельность в первую очередь оказывает высокий тариф на электроэнергию.

Помимо слишком завышенных требований инвесторов и, не смотря на огромную долю привлеченных инвестиций, по-прежнему существует проблема недостаточности инвестирования. По данным Министерства Энергетики РФ не смотря на превышение части запланированных вводов мощностей на ТГК и ОГК, доля планов не была выполнена, а большая часть ТГК и ОГК вообще не планировали увеличение своих мощностей. Проценты выполнения планов по увеличению мощностей ввода электроэнергии за 2011 и 2012 гг. составили 76% и 79% соответственно. При этом, не смотря на увеличение доли выполнения плана на 3 процентных пункта в 2012 г. по сравнению с 2011 г., по факту было введено мощностей на 1394 мВт меньше.

Вышеперечисленные факторы говорят о недостаточности финансирования данной отрасли. При увеличении объемов инвестиций было бы реально ввести гораздо больше производственных мощностей в ТГК и ОГК для предоставления энергии потребителям. Это подчеркивает важность работы с инвесторами

В качестве предложения для повышения эффективности количества инвестиций России стоит обратить внимание не на западных инвесторов, а на азиатский рынок. По официальным данным Россия является поставщиком электроэнергии в Китай, чей экономический рост не просто впечатляет, а в ближайшие годы может загнать в тень такие страны как Япония и США. Если начать работу с инвесторами из Китая, то у России не просто появится возможность увеличить валовое количество инвестиций в электроэнергию, но и увеличить срок окупаемости данных инвестиций. Потому что китайские инвесторы заинтересованы в развитии российской отрасли электроэнергетики не меньше самих россиян. Ведь, по сути, инвестируя деньги в российскую электроэнергетику, китайцы косвенно будут инвестировать деньги в развитие своей страны.

Почему Китай? Здесь все просто: в 2012г. именно Китай вошёл в тройку лидеров по объему иностранных инвестиций. По итогам 2012г. их объем вырос в общем объеме на 17,6% и составил 87,8 млрд. долларов. В итоге Китай занял третье место, уступив лишь США и Великобритании. В 2012г. инвесторы приняли участие в 457 сделках по слиянию и поглощению на общую сумму в 43,4 миллиарда долларов. В целом китайские инвесторы создали около 22 тыс. предприятий в 179 странах и регионах, и почти 80% из них рентабельны по данным международной статистики. То есть возможности у Китая колоссальны и средства для инвестирования имеются в особо крупных объемах.

Помимо этого, Китай, как страна, развивающаяся в особо крупных темпах, испытывает дефицит электроэнергии в связи с нехваткой производственных мощностей в данном виде отрасли. В силу данного факта Россия с 1992 года является поставщиком электроэнергии в Китай. Изначально объемы поставок были незначительны, но уже к 2009 году экспорт электроэнергии в Китай составил свыше 1,6 млрд. кВт*ч.

Исходя из интервью генеральным директором ОАО «Восточная энергетическая компания» Юрием Шаровым, Россия находится в процессе постройки новых экспортноориентированных линий электропередачи с напряжением 500кВ (ЛЭП-500) до государственных границ КНР. При помощи ЛЭП-500 Россия к 2014 году

смогла увеличить поставки электроэнергии в Китай в 4 раза. То есть речь идет о показателе около 5-6 млрд. кВт*ч.

Планируемый показатель экспорта электроэнергии в Китай составляет 60 млрд. кВт*ч, что имеет вес всего 1% от всей потребности Китая в электроэнергии. Но, при развитии партнерских отношений с теми же темпами роста, вскоре Россия сможет поставлять Китаю не только плановый показатель, но и объемы превышающие его. Единственное условие для поставки такого количества электроэнергии – увеличение объемов производства данного ресурса в России. Для этого отечественному производителю и законодательству необходимо проводить политику, направленную на энергосбережение и повышения норм выработки мощностей электроэнергии. Для данных целей необходимы инвестиции, но данные инвестиции должны быть рациональны, то есть с долгим сроком окупаемости, чтобы ни энергопроизводители, ни население России не оказалось в трудном положении.

Если говорить в целом, то инвестиционная привлекательность России для иностранных инвесторов высока. Несмотря на неоднозначные инвестиционные рейтинги, многие инвесторы стремятся инвестировать в российские компании. Как уже говорилось в данной работе, все инвесторы подряд электроэнергетике России не нужны, поэтому необходимо найти инвесторов с косвенной выгодой, именно таким инвестором является Китай. Инвестиции из Китая будут иметь обоюдную выгоду для обеих стран: Россия получит необходимые средства для развития электроэнергетики, в которое входит повышение уровня энергосбережения и снижение уровня энергоемкости ВВП, а Китай вложит деньги в перспективный развивающийся рынок с высоким научно-производственным потенциалом, что позволит повысить поставки электроэнергии на территорию своей страны.

Россия издавна является привлекательным объектом инвестирования для Китая, но на протяжении долгих лет инвестиции с данного азиатского рынка были незначительны. Причиной тому являлось отсутствие инвестиционных институтов, которые бы защищали и направляли средства Китая на запланированные цели. Кроме того, до текущего времени не было никакого обоюдно интересного проекта, в который Китай мог бы смело инвестировать солидные суммы денег. Таким проектом в ближайшее время должна стать электроэнергия, чья выгода для обеих сторон очевидна.

Для реализации инвестиционных потоков со стороны Китая необходимо обеспечить защищенность притока денежных средств из-за рубежа и в законодательном порядке закрепить направленность полученных денежных средств. Проблема российской коррумпированности пронизывает страну с головы до пят и нельзя позволить, чтобы средства инвестированные Китаем попали не на развитие электроэнергетики, а кому-либо «в карман» из ответственных за проект.

Реализуя будущий проект получения инвестиций от Китая необходимо подготовить инвестиционный проект, который будет учитывать китайскую специфику; сформировать общую стратегию взаимодействия России и Китая; найти большее количество потенциальных инвесторов со стороны Китая, чем имеется сейчас; согласовать результаты проекта, учитывая особенности китайского рынка. Как видно из предложенных мер, большой акцент должен быть сделан на видение инвестиций со стороны Китая, но, несмотря на это, нельзя забывать, что свои интересы Россия также должна учесть. Важнейшим приоритетом является срок окупаемости инвестиций. Он должен составлять такой период времени, который бы позволил держать цены на электроэнергию в России в тех рамках, которые были бы посылны к уплате населением, что позволит в среднесрочной перспективе окончательно разгрузить бюджет РФ от перекрестного субсидирования, а население страны от грядущих социальных норм.

Базанова д.и.
Омский филиал Финуниверситета

ОСОБЕННОСТИ МИРОВОЗЗРЕНЧЕСКИХ ПОЗИЦИЙ И ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ БОГАТЫХ И БЕДНЫХ. ФЕНОМЕН УСПЕШНОСТИ.

Аннотация. Данная статья посвящена исследованию влияния субъективных и объективных факторов на достижение жизненного успеха человека в XXI веке. Бедность и богатство раскрываются не только как социально - экономические явления, но и как психологические категории.

Ключевые слова: бедность, богатство, успешность, социальный статус семьи, менталитет.

The features of world outlooks and value orientations of the rich and the poor people. The phenomenon of success.

Abstract. This article is devoted to the research of the influence of the subjective and objective factors on the achievement of the man's life success in the XXI century. The poverty and the wealth are not only socio-economic phenomenon, but also psychological categories.

Keywords: the poverty, the wealth, success, the social status of the family, the mentality.

XXI век – это эпоха невероятных открытий и бесконечных человеческих возможностей. Сегодня, в обществе, где социальная структура настолько сложна и подвижна, где социальная стратификация многомерна, каждый человек имеет шанс стать успешным, добиться высоких социальных позиций. И существующее социальное неравенство (если не рассматривать его крайние формы) в обществе является вполне естественным

и необходимым состоянием, основанием для мотивации большинства людей к достижению различных жизненных целей; заставляет действовать, рисковать, совершенствоваться. Одни люди всегда более успешны, чем другие. Одни богаты, другие бедны. Почему так происходит? Что в большей степени влияет на достижение высокого социального статуса человека? Какие объективные и субъективные причины обуславливают его вертикальную социальную мобильность? Насколько социальное положение семьи, принятые в ней нормы воспитания и ценностные ориентации способствуют достижению жизненного успеха ребенка? Какие врожденные, генотипические и приобретенные в процессе социализации личностные качества соответствуют образу успешного человека?

Целью данного исследования является попытка выяснить: каким образом объективные и субъективные, психо-биологические и социо-культурные факторы обуславливают достижение жизненного успеха человека в современном обществе.

Данная цель реализуется в ряде задач:

1. дать социально-психологический анализ феномена бедности и богатства;
2. проанализировать, основные объективные и субъективные причины, влияющие на ход вертикальной социальной мобильности человека;
3. на основе изучения биографических данных известных успешных личностей проиллюстрировать различные факторы, способствующие или неспособствующие достижению успеха в жизни;

Следует понимать, что, категории бедности и богатства имеют не только социально-экономическое измерение, но и психологическое. Чаще всего богатство и бедность воспринимаются в общественном сознании как проявление высокой или низкой покупательной способности, это лишь очень узкое понимание. Бедность и богатство – это разные жизненные установки, разные формы мировоззрения и принципы мышления. Если мы сравним особенности внутренней мотивации, волевые качества, уровень самооценки и другие личностные характеристики, то мы увидим существенную разницу.

Психологические установки богатого человека, как правило, связаны с мотивацией достижения успеха. Богатый человек, не обремененный проблемой выживания, может позволить себе искать работу по душе, работу, которая позволила бы ему раскрыть весь свой потенциал, работу, которая ему будет интересна. Богатым будет тот, кто полюбит свою работу и будет отдавать ей всего себя. Для бедного работа – это необходимость, способ выживания. Он ориентирован не на достижение успеха, а на избегание неудач. Именно зарплата, а не профессиональный интерес является главным мотиватором для человека.

Отношение к деньгам у бедных и богатых тоже неодинаковое. Богатые всегда работают для большего дохода, постоянно приумножая капитал. Богатые ищут новые способы увеличения дохода. Деньги должны приносить деньги. Богатые мыслят широко, они открыты для новых идей и возможностей, богатые умеют рисковать и достигать свои цели. Для бедного деньги – это средства для реализации желаний, приобретений и решения всевозможных проблем. В деньгах бедный видит то, на что их можно потратить. Деньги у него пассивны. Как правило, бедный человек менее уверен в себе, чем богатый. Он имеет более низкую самооценку, а потому, боится и не умеет рисковать, реализовывать свой потенциал в новых жизненных проектах. Богатые не ждут благоприятного момента, они действуют здесь и сейчас, не смотря на риски и возможность ошибки. Бедные постоянно планируют и готовятся, но не всегда проявляют активность.

Так что же в большей степени порождает такие принципиальные различия в психологии бедных и богатых: образ жизни, семейное воспитание, ценностные ориентиры в обществе или врожденные личностные качества (например, лидерские, творческие способности)? Вероятно, бедность бедных и богатство богатых обусловлено и теми и другими факторами.

Одним из объяснений может являться особенность менталитета народа. Например, в России, где всегда традиционной была монархия, самодержавие, жесткая авторитарная власть, в психологическом складе русского народа больше заложено подчинение, смирение, покорность, безынициативность и глубинный страх перед властью.

Другой пример – американский этнос. Американцы являются потомками европейских переселенцев, которые ринулись в Новый Свет; потомками людей, которые не побоялись рискнуть и пошли на поиски лучшей жизни. Можно сказать, что их здоровый авантюризм, решительность, особый дух свободы генетически наследовался современными американцами. Этим отчасти можно объяснить и высокую активность предпринимательства. (Интересно, что большую часть ВВП США составляет именно малый бизнес).

Другим важным фактором, безусловно влияющим не только на психологические особенности человека, но и на исходный жизненный старт, а затем и на возможности его вертикальной социальной мобильности, является социальный статус родительской семьи. Неудивительно, что дети богатых имеют лучшие жизненные возможности, больше шансов на успех. Уже с самого рождения такого чада становится ясно, что его жизнь уже устроена. Он наследуетжитое добро родителей и будет заниматься семейным бизнесом. Дети предпринимателей - «предприниматели от рождения». Эту фразу можно понимать как в прямом, так и в переносном смысле. По сравнению со своими бедными ровесниками, такие дети имеют не только открытые двери в мир бизнеса, но и прекрасных учителей и советчиков в качестве своих родителей. Они наблюдают, за тем, как развивается бизнес; родители делятся с ними своим бесценным опытом; такие отпрыски уже знают, с какими очевидными проблемами можно столкнуться. В данном случае дети богачей находятся в выигрышном положении. В большинстве случаев так и бывает.

Однако, часто “успешные родители своим примером и ожиданиями нередко задают слишком высокую жизненную планку для своих детей. И в том случае, если у ребенка от природы нет родительской энергии, способностей или элементарного желания взять предлагаемую планку, он оказывается под сильным эмоционально-психологическим прессом. С одной стороны высокая жизненная планка — это хорошо. У человека должна быть высокая жизненная цель. Важно, чтобы внешняя успешность коррелировалась с гармонией изнутри, а вот на это далеко не все родители обращают внимание, отчего начинаются проблемы. Когда внешнее подминает под себя внутреннее, ребенок ощущает, что он, как личность игнорируется, у него появляется страх не состояться и быть отвергнутым. Дети богатых родителей нередко вынуждены выбирать свой жизненный путь, ориентируясь не на собственные интересы и способности, а на сохранение заданного уровня жизни.”[1] Случается так, что попытки детей пойти собственным, путем нередко превращаются в личную трагедию и для детей, и для их родителей.

Тем не менее, высокий социальный статус семьи не всегда априори гарантирует высокие достижения ребенка. “Исследования в области детской психологии приводят к выводу, что часто дети, выросшие в семье с высоким или средним достатком, во взрослой жизни оказываются менее успешными, чем их “бедные” ровесники. У них нет желания и мотивации чего-то достичь: у них и так есть достаточно много, и нет необходимости “вгрызаться в землю зубами”, чтобы добиться комфортных условий существования. Этим объясняется успех в столичных городах людей из самых глухих провинций: они стремятся вырваться оттуда, где волею судеб родились. Столичные жители более “разбалованы” и ленивы: им не нужно во что бы то ни стало попадать в знаменитый вуз, искать жильё, работу, — у них и так все это есть.” [3] Дети успешных родителей всегда более застрахованы от ударов жизни, от невзгод и трудностей, но не застрахованы от потери собственной мотивации к успеху.

Не только социальный статус родительской семьи, но и психологическая атмосфера, характер взаимоотношений между детьми и родителями способствует или не способствует формированию личностных качеств успешного человека. “Исследование, проведенное совместно учеными — доктором Жаном-Эммануэлем де Невом из Университетского колледжа Лондона и профессором Эндрю Освальдом из Университета Уорвика, — имело своей целью изучить отражение эмоционально-психологического состояния детей и подростков на их будущем благосостоянии. Вот к каким выводам они пришли: оказалось, что те подростки, в жизни которых много радости и тепла, а самое главное — больше улыбок и хорошего настроения, быстрее становятся успешными людьми. Веселые и беззаботные подростки проще преодолевают невзгоды и препятствия, чем их хмурые сверстники. Возможно, это объясняется тем, что пессимистический взгляд на происходящие события оказывает тормозящее действие. Мрачные и угрюмые подростки чаще закрываются в себе, копаются в собственном внутреннем мире, а не ставят перед собой конкретные цели. Доктор Де Нев утверждает, что именно создание комфортной атмосферы в семье является трамплином для будущего успеха ребенка” [3]

“Не всегда к огромному финансовому успеху приводили готовые счета в банках. Некоторые нынешние миллиардеры начинали путь к бизнес-вершинам, не имея за душой абсолютно ничего” [4]

Таким образом, можно сказать, что жизненный успех современного человека в равной степени обусловлен как внешними объективными, так и субъективными факторами; как общественными, семейными принципами и нормами, так и личностными качествами самого человека. Для достижения успеха нужен сильный характер, терпение к неудачам, целеустремленность, и при этом неважно, из какой вы социальной страты. Человек может всё.

Список литературы.

- 1) Клуб родительского мастерства/ статья “Бедные дети богатых родителей”/ ссылка: <http://www.vospitaj.com/blog/bednye-deti-bogatykh-roditelej/>
- 2) Экономическая психология/ Тема 4. Психология бедности и богатства/ ссылка: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-65353.html?page=4>
- 3) Моя семья 2004-2014 / статья “Из кого вырастают успешные люди?”/ ссылка: <http://www.missus.ru/articles/family/kids/07-01-2013/happines/7872>
- 4) Финансы TUT. BY 2000—2014 / статья “15 миллиардеров, которые выбились "из грязи в князи"/ ссылка: <http://finance.tut.by/news391127.html>

Белоусько Т.Ю., Фрик О.В.
Омский филиал Финуниверситета

КУЛЬТУРНЫЕ СТАНДАРТЫ В СФЕРЕ МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация. В современном мире в процессе международной деятельности происходит постоянное столкновение различных культурных стандартов. В данной статье предпринимается попытка проанализировать роль культурных стандартов в менеджменте персонала в международной сфере, а также возможности

повышения эффективности работы сотрудников интернациональных предприятий на основе зарубежного опыта.

Ключевые слова: межкультурная коммуникация, психология управления

CULTURAL STANDARDS IN THE MANAGEMENT

Abstract. In the modern world during the international activity there is a constant impact of various cultural standards. In given article attempt to analyse a role of cultural standards in the international management, as well as a possibility of increase of an overall performance of employees of the international enterprises on the basis of foreign experience is undertaken.

Keywords: intercultural communication, psychology of management

В современном мире в процессе международной деятельности происходит постоянное столкновение различных культурных стандартов. Под культурными стандартами понимают все виды восприятия, мышления, оценочных суждений, поведения, которые принимаются большинством представителей определенной культуры как нормальные, естественные, типичные и обязательные (А. Томас). Культурные стандарты, характерные для одной культуры, могут совершенно отсутствовать в другой, или находиться лишь на периферии по степени значимости. Собственное и чужое поведение оценивается и регулируется на основе культурных стандартов. В данной статье предпринимается попытка проанализировать роль культурных стандартов в менеджменте персонала в международной сфере, а также возможности повышения эффективности работы сотрудников интернациональных предприятий на основе зарубежного опыта.

В основе принципа «выживания» в многонациональном и поликультурном мире находится необходимость гибкости мышления и поведения. Гибкость необходима сотрудникам интернациональных предприятий при принятии решений в условиях постоянно изменяющейся рабочей обстановки. Менеджеры, принимающие решения о слиянии предприятий из разных стран и с разной историей, удивляются, когда сотрудничество не получается из-за различия культур. Вина при этом зачастую перекаладывается на экстраординарные обстоятельства или партнеров противоположной стороны. Культурные различия можно, однако, вполне предвидеть, и существуют примеры их успешного преодоления. Для этого они должны быть, в первую очередь, выявлены и затем проработаны, что требует много времени и усилий руководителей с обеих сторон [1]. Вышеназванные условия предъявляют в настоящее время особые требования к руководителям интернациональных предприятий.

Важной поводом развития «межкультурной компетенции» является командировка сотрудника за рубеж и связанная с этим необходимость жить в чужой стране и контактировать с представителями другой культуры на работе и в быту. Под межкультурной компетенцией понимают способность и готовность человека получать знания о другой культуре, «вживаться» в эту культуру и критически оценивать свои собственные культурные особенности [2]. Важную роль при этом играют модели поведения, как свои, так и присущие представителям другой культуры. Иными словами, человек, развивающий в себе межкультурную компетенцию, конфронтирует со следующими вопросами: как принято вести себя в другой стране, как будет расценено его поведение, что такое «хорошо», и что такое «плохо».

Этические представления, бесспорно, являются частью культурных стандартов. Общепринятое понимание этики подразумевает практическое применение основополагающих моральных принципов при решении комплексных проблем. Понятие «этика» понимается представителями различных культур по-разному. Например, в Западной Европе и США в основе этики находятся четыре ценностных категории: автономность (независимость), справедливость, ответственность и гуманизм. Это не означает, однако, что подобные ценностные компоненты автоматически должны быть характерны для поведенческих установок представителей других культур. Различия могут иметь место, например, в интерпретации этих понятий. Такая ценностная категория как «ответственность» встречается практически в каждой культуре, но существуют серьезные различия в вопросе, следует ли нести ответственность в индивидуальном порядке или это задача коллектива.

Например, в США, где индивидуализм является одной из важнейших ценностей, этика воспринимается как задача и функция каждого конкретного человека. В других культурах, например, во многих европейских странах, этика трактуется как дело всей организации. Существуют также различия в обращении с этическими нормами. В одних странах существует представление о том, что отдельный человек должен самостоятельно заниматься развитием и совершенствованием своих этических установок. В других странах имеет место стремление упорядочить морально-нравственные установки людей и их поведение посредством всевозможных указов, постановлений и инструкций. Примером последних стран могут служить США, где существуют обширные законодательные акты, регламентирующие, например, равноправие женщин и различных меньшинств и т.д. Эта особенность проявляется также и в том, что практически каждое крупное предприятие имеет т.н. «Кодекс поведения» (Code of Conduct), который регламентирует важнейшие поведенческие установки сотрудников. В Европе скорее негативно относятся к таким инструментам, т.к. считается, что они могут ограничивать самостоятельное мышление и индивидуальную ответственность сотрудников.

Основной проблемой этики в интернациональной сфере является различие культурных стандартов. Как уже упоминалось выше, отличающиеся культурные стандарты вносят сложности в любые международные проекты, независимо от области и тематики сотрудничества. Распространенное мнение о том, что существует одна истина, в равной степени действительная для разных культур, является ошибочным. Также и

представление о том, что существует определенная единственно верная система, последовательность действий для достижения этой истины, ведет зачастую лишь к возникновению этических проблем в межкультурном контексте. Приведем сравнительный пример из международной практики, касающийся особенностей обращения друг к другу в сфере образования в разных странах. Как известно, в российской системе среднего и высшего образования общепринято обращение к преподавателю со стороны школьников или студентов на “вы” и по имени-отчеству. В Европе подобная форма обращения также распространена, неверно, например, обращаться к господину Вернеру Шмидту при первой встрече на “ты”, называя его по-дружески просто Вернером. И все же это правило, предполагающее множество исключений: нередки случаи, когда студенты или молодые научные сотрудники обращаются к пожилому профессору на “ты”, называя его при этом по имени. Этот довольно несложный пример можно вполне перенести и в другие сферы, например, обращение сотрудников к руководителю при сравнении особенностей организационной культуры предприятий России и Западной Европы.

Для того, чтобы определить, можно ли вообще перейти на “ты” (например), нужно довольно неплохо знать особенности социальных взаимоотношений представителей другой культуры. Какой поступок будет воспринят вполне нормально и что может удивить или даже оскорбить партнера? Простого чувства такта здесь может быть недостаточно, важно знать привычки и традиции людей, постоянно расширять свой культурный кругозор, а также быть открытым и доброжелательным. При изучении культурных стандартов другой страны важно обратить внимание не только на особенности вербального общения, но и на специфику невербальной коммуникации. Известно, что жестикация, мимика, обращение с личным пространством имеют специфические особенности в зависимости от их принадлежности к той или иной культуре. В разных культурах – разные обычаи и, конечно, разные языки тела [3].

Можно привести много примеров из практики, когда всевозможные “перебои” и недоразумения в межличностной сфере сводили практически “на нет” подававшее большие надежды взаимодействие представителей разных стран. В данном контексте представляется важным замечание А.Томаса: “На уровне межличностных взаимоотношений способность взаимодействовать особенно страдает в том случае, когда встречаются люди из очень отличающихся друг от друга культур, например Германии и Китая” [4]. Реакция неподготовленных партнеров на действия другого скорее всего будет выглядеть следующим образом: обе стороны станут оценивать слова и поступки других на основе собственных представлений о том, как принято себя вести. В ход при этом пойдут стереотипы и предрассудки о представителях другой культуры, и межкультурное взаимодействие имеет неплохие шансы закончиться полным фиаско.

Возможно ли в таком случае эффективное международное сотрудничество? Очевидно, да, и примером тому могут служить успешно действующие крупные интернациональные предприятия. Как же решается проблема различных культурных стандартов и вытекающие из нее сложности, прежде всего, этического характера? Герт Хофштеде приводит в этой связи пример организации IBM. Можно себе представить, что сотрудники этого мультинационального предприятия в разных странах имеют весьма отличающиеся ценностные представления. Несмотря на это, практическую совместную работу сотрудников IBM во всем мире отличает гармоничный характер. Сотрудники IBM не являются в данном случае исключением: другие люди также могут успешно заниматься международной деятельностью. По мнению Хофштеде, причину следует искать в организационной культуре. Тот факт, что в случае организационных культур речь идет о поверхностных и лишенных оценочных суждений феноменах, является причиной того, почему интернациональные предприятия могут существовать и состоять при этом из представителей различных национальностей. При этом каждая конкретная нация имеет свои национальные ценности [5].

Помимо этого для повышения эффективности международной деятельности применяются т.н. “межкультурные тренинги”, специально разработанные семинары, которые в настоящее время очень распространены в Европе и предлагаются как школами бизнеса и другими образовательными учреждениями, так и отдельными педагогами и психологами. Межкультурные тренинги призваны способствовать выработке у участников умений и навыков, которые необходимы для успешной жизни и профессиональной деятельности в чужой стране или при работе с представителями другой культуры. Более всего распространены тренинги, проводимые для людей, которые планируют длительное время жить и работать в чужой стране (например, сотрудники представительств организации за рубежом). В последние годы в Европе возрастает спрос на межкультурные тренинги для сотрудников, которые не выезжая за границу, руководят международными проектами. Кроме этого, европейской действительности присуще наличие большого числа мигрантов из разных стран. Практически в любой европейской школе учатся дети мигрантов, и на большинстве предприятий работают иностранцы. Этот факт приводит к мысли о том, что выработка межкультурной компетенции является в настоящее время насущной необходимостью для успешной профессиональной деятельности в глобальном смысле.

Одним из спорных вопросов, важность ответа на который очевидна, является следующий: возможно ли постичь культуру в рамках тренинга? Известно, что культуры отличаются комплексным характером, они постоянно развиваются и изменяются, происходит взаимообмен культур. Кроме этого, культурам присуща определенная внутренняя логика. С педагогической точки зрения в том обществе, где детям не разрешено противоречить родителям, нельзя и школьникам спорить с учителем, а сотрудникам – с руководителем.

Постижение логики другой культуры важно для моделирования ситуаций при деловых контактах и выработки форм адекватного реагирования.

Успешным считается такой межкультурный тренинг, участники которого научились эффективно заниматься самообучением в дальнейшем, и не допустят грубых ошибок в начале совместной работы на интернациональном уровне. В мировой практике существует несколько видов межкультурных тренингов. Приведем несколько примеров:

- Основные семинары (Cultural Awareness), направленные на проблему сотрудников, «вступить» в контакт с другой культурой. Целью таких семинаров является то, чтобы участники лучше понимали проблемы и больше обращали на них внимание. В ходе этих семинаров ведется анализ стереотипов и предрассудков, преодолевается страх перед незнакомым и неизведанным, обсуждаются перспективы и риски, связанные с переменной страны проживания. Тренинг такого типа называют также общекультурным тренингом;

- Тренинг «культурный ассимилятор» (Culture Assimilators) основывается на «программирующем обучении»: участник тренинга получает задание, содержащее описание неоднозначной ситуации. Участник имеет три или четыре варианта ответа, лишь один из которых является верным. Успешное выполнение задания возможно лишь в том случае, когда участник хорошо знаком с культурными стандартами другой страны. После выполнения задания участник получает подробные комментарии с обоснованием ответа;

- Контрастный культурный тренинг (Contrast-Culture-Training), в ходе которого рассматриваются различия двух культур в важных для сотрудничества областях. Во время тренинга обсуждаются, например, такие вопросы: как привыкли действовать участники в определенных ситуациях? Какая модель поведения характерна для представителей другой культуры в подобной ситуации? Какие недоразумения и конфликтные ситуации могут возникнуть, если обе модели поведения придут в столкновение, но будут интерпретированы обеими сторонами в соответствии с собственными культурными стандартами? Как нужно действовать, чтобы избежать недоразумений в межкультурном контексте?

Помимо названных, существуют и другие виды межкультурных тренингов, а также смешанные формы, включающие в себя элементы двух или более видов тренингов.

Межкультурный тренинг, несмотря на всю свою важность, это еще не все, что необходимо для успешной деятельности сотрудника в другой стране. Знания иностранного языка являются, бесспорно, важнейшим условием работы за границей. При этом, если рабочий язык и государственный язык не совпадают, сотрудник должен знать как минимум основы государственного языка для общей ориентации в новом культурном пространстве. Рабочим языком, а это в большинстве случаев английский язык, сотрудник должен владеть очень хорошо, поэтому в процессе общей подготовки к командировке за рубеж предусматривается проверка знаний языка и соответствующие языковые курсы. Помимо лингвистической подготовки сотрудник должен получить страноведческую подготовку: информацию о географии, климате, политике, праве, культуре другой страны. Эта информация может быть получена самостоятельно из книг, рекомендованных руководителем подготовки. В ходе организации командировки за рубеж сотруднику придется столкнуться и с целым рядом других проблем, например: переезд, обустройство семьи на новом месте и т.д.

Межкультурный тренинг является важным методом менеджмента персонала, степень развития этой отрасли в Западной Европе свидетельствует об имеющемся спросе в данной области. Результаты таких тренингов не являются бесспорными: существует негативные отзывы, мнения некоторых участников о том, что тренинги ничего не принесли. Успех тренинга во многом зависит от компетентности тренера, от его собственного опыта жизни и работы за рубежом, от того, насколько часто актуализируется содержание тренинга.

Литература:

1. Hofstede G. Lokales Denken, globales Handeln. Interkulturelle Zusammenarbeit und globales Management. München: Deutscher Taschenbuchverlag, 2001. –S. V.
2. Konradt U., Behr B. Interkulturelle Managementtrainings. Eine Bestandaufnahme von Konzepten, Methoden und Modalitäten in der Praxis // www.pszchologie.uni-kiel.de/aom/AOM-Bericht6.pdf
3. Фаст Дж. О чем говорят позы и жесты. Ростов-на-Дону: Феникс, 1997. –С.244.
4. Thomas A. Analyse der Handlungswirksamkeit von Kulturstandards // Thomas A.(Hrsg.) Psychologie interkulturellen Handelns. Göttingen: Hogrefe-Verlag, 2003. –S.114.
5. Hofstede G. Lokales Denken, globales Handeln. Kulturen, Zusammenarbeit und Management. München: Verlag C. H. Beck, 1997. –S. 330.

РЫНОК АВТОКРЕДИТОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация: Сегодня автокредитование стало достаточно распространенной услугой среди банков РФ. С появлением этой услуги каждый получил возможность приобрести личный автомобиль.

Ключевые слова: автокредитование, процентная ставка, банк

CAR LOAN MARKET: PROBLEMS AND PROSPECTS

Abstract: Today, car loans has become quite common service among Russian banks. With the introduction of this service, everyone got the opportunity to purchase a private car.

Keywords: car loans, the interest rate, the bank

Сегодня автокредитование стало достаточно распространенной услугой среди банков РФ. С появлением этой услуги каждый получил возможность приобрести личный автомобиль. Переломным периодом в развитии автокредитования стал кризис 2008 года, но, несмотря на то, что рынок постепенно начал возвращаться в норму: в 2012 году он вырос на 20%, до 26 млрд. долларов - можно заметить, что его подъем замедляется из-за ухудшения макроэкономических показателей и высоких процентных ставок.

Доля автомобилей, купленных в кредит, в общем объеме зарегистрированных машин достигла по итогам III квартала 2013 года 45,82%. За тот же период прошлого года эта цифра была равна 28,65%. Это означает, что почти каждый второй автомобиль в России на данный момент покупается в кредит. Несмотря на то, что розничное кредитование растет быстрее, чем автомобильное, разрыв между ними постепенно сокращается. Так, в 2013 году рост суммарного объема розничного кредитования составил 28,43%, а рост объема автокредитования - 17,07%. Эти данные говорят о том, что автокредитование набирает обороты и становится неотъемлемой стороной для функционирования банков.

Согласно рейтингу банков на 1 июля 2013 года по объему выданных автокредитов лидирует банк ВТБ24, рост по сравнению с данными 1 июля 2012 составил 31,82%. Можно заметить, что ещё в июле 2012г. первую строчку рейтинга занимал Сбербанк, однако, на июль 2013 года его объем выданных автокредитов снизился на 8,84%, что способствовало смене лидера на рынке автокредитования. Если рассматривать ТОП-10 банков по объему выданных автокредитов с точки зрения темпов роста, то наибольший рост (322,42%) зафиксирован в банке Сетелем, что говорит о его развитии в сфере выдачи кредитов данного типа и закреплении своих позиций. Второе место занимает АйМаниБанк (124,58%), третье – Уралсиб банк (83,57%). (Табл.1.)

Табл.1. Рейтинг банков по объему выданных автокредитов в I полугодии 2013 года

№	Банк	Объем выданных автокредитов на 1 июля 2013г.	Объем выданных автокредитов на 1 июля 2012г.	Изменение
1	ВТБ24	41 107.69	31 185.82	31.82
2	Сбербанк	36 648.44	40 201.27	-8.84
3	Русфинанс Банк	24 706.23	25 171.27	-1.85
4	Росбанк	16 433.27	17 442.04	-5.78
5	Кредит Европа Банк	16 301.40	13 348.46	22.12
6	Тойота Банк	15 081.02	12 445.59	21.18
7	Уралсиб	11 394.33	6 207.17	83.57
8	АйМаниБанк	11 310.03	5 036.13	124.58
9	Райффайзенбанк	10 914.56	9 745.80	11.99
10	Сетелем Банк	10 456.32	2 475.33	322.42

Исходя из объема портфеля автокредитов на 1 июля 2013 года также лидирующее положение занимает банк ВТБ24, опередив Сбербанк на 4,3%. Рост портфеля составил 34,27%. В Сбербанке, несмотря на то, что общее количество выданных кредитов сократилось, портфель увеличился на 14,6%. Также можно заметить, что по темпам роста также Сетелем банк опережает другие банки, за ним следуют: Уралсиб, Тойота Банк и др. Это говорит о том, что банки, занимающие ведущие строчки рейтинга, уже стабильно закрепились на рынке и рост их показателей меньше по сравнению с банками, активно внедряющимися сферу автокредитования. (Табл.2.)

Табл.2.Рейтинг банков по объему портфеля автокредитов на 1 июля 2013 года

№	Банк	Портфель автокредитов на 1 июля 2013г. (млн.руб)	Портфель автокредитов на 1 июля 2012г. (млн.руб)	Изменение (%)
1	ВТБ24	110 346,64	82 182,93	34,27
2	Сбербанк	105 767,85	92 289,63	14,6
3	Русфинанс Банк	78 969,40	77 527,54	1,86
4	Росбанк	70 740,15	66 873,49	5,78
5	Кредит Европа Банк	48 130,71	34 068,80	41,28
6	Тойота Банк	37 129,56	24 277,81	52,94
7	Райффайзенбанк	30 131,89	26 404,65	14,12
8	Уралсиб	27 766,09	17 408,94	59,49
9	БМВ Банк	22 201,59	18 070,51	22,86
10	Сетелем Банк	17 120,99	2 462,00	595,41

Для дальнейшего развития рынка автокредитования с 1 июля 2013 года была введена вторая по счету программа льготного автокредитования (первая действовала в 2009-2011 годах). Данная программа осуществлялась в соответствии с правилами предоставления из Федерального бюджета субсидий кредитным организациям на возмещение выпадающих доходов по кредитам, выданным российскими кредитными организациями в 2013 - 2014 годах физическим лицам на приобретение автомобилей. Целями и задачами программы являлась поддержка автомобильной промышленности страны через стимулирование спроса на легковые автомобили и легкие коммерческие автомобили полной массой не более 3,5 тонн отечественного производства в установленном ценовом диапазоне. Для участия в данной программе на 25 октября 2013 г. государством было одобрено 136 банков России, и распространялась она на 33 марки автомобилей определенных комплектаций. В свою очередь из-за задержки компенсаций банкам активно работали с заемщиками только шесть банков: ВТБ24, Сбербанк, Юникредит-банк, Русфинанс-банк, Сетелем-банк и Райффайзенбанк.

Возмещение части процентов за счет государственных субсидий производилось по следующей схеме: от установленной Банком процентной ставки по стандартным программам автокредитования банка компенсации подлежала часть, рассчитанная исходя из двух третей ставки рефинансирования ЦБ. Таким образом, вследствие того, что ставка рефинансирования равна 8,25%, то возмещаемый от неё дисконт составлял 5,5%.

По данным декабря 2013 года самый дешевый кредит можно было получить в банке Союз по программе с государственным субсидированием. При стоимости автомобиля 500 тыс. руб., первоначальном взносе – 100 тыс. руб. (20%), сроке кредита – 3 года полная стоимость кредита составляла 43 962,91 руб. Сбербанк, находящийся на второй строчке рейтинга по объемам выдачи автокредитов, находится лишь на 9 месте исходя из стоимости льготного кредита на автомобиль, Банк ВТБ24 не входит в десятку банков, предоставляющих самые дешевые кредиты.

Если рассматривать стоимость кредита на автомобили, которые не входят в программу льготного кредитования, то при тех же первоначальных данных и на тот же период самый дешевый кредит можно было получить в банке Россия на новый автомобиль под 12,5%, а его переплата почти в 2 раза превышала стоимость автокредита по программе льготного кредитования. (Табл.4)

Таким образом, на 1 января 2014 года по программе было продано около 248 тысяч автомобилей, что больше на 15%, чем ожидалось. Изначально предполагалось, что программа будет действовать до конца 2014 года, однако, фактически была завершена 31 декабря 2013 года. Официально заявлено, что программа приостановлена в связи с достижением ее основных задач по поддержанию уровня производства легковых и легких коммерческих автомобилей. Однако её закрытие может быть связано также с её низкой эффективностью.

Табл.4. Топ-5 автокредитов без государственной поддержки

№	Банк	Название кредита	Полная стоимость кредита (руб.)	Процентная ставка
1	Россия	На новый автомобиль	79 156,80	12,5%
2	Абсолют банк	Выгодный	78 376,31	12%
3	Собинбанк	Авто-бум	81 711,21	12,5%
4	Россия	На подержанный автомобиль	83 236,65	13,5%
5	Нордеа банк	Новый автомобиль	85 170,63	13%

По статистике НБКИ, темпы роста автокредитования замедляются. На 1 января 2014 года в базе НБКИ содержится информация о 2,7 млн. действующих автокредитов общим объемом 1,4 трлн. руб.. Если в 2012-м году рынок автокредитования, по данным НБКИ, вырос на 35% по сравнению с 2011-м, то по итогам прошлого года – на 24%. В свою очередь, несмотря на то, что кредиты с субсидированной правительством ставкой помогли увеличить выпуск автомобилей в стране на 10%, падение продаж на российском рынке остановить не удалось.

Ввиду досрочного закрытия государственной программы льготного автокредитования, необходимо искать новые направления по развитию рынка. Среди основных вариантов можно предложить:

- 1) Специальные скидки и акции со стороны дилеров, которые оказывают существенное влияние на увеличение продаж;
- 2) Программа утилизации, которая позволит не только увеличить продажи новых автомобилей, но и развить данный процесс до самостоятельной промышленной сферы. Данная программа уже имела место в России, когда в 2009-2011 гг. льготное автокредитование осуществлялось в счет приобретения легковых автомобилей и коммерческого транспорта российского производства на сумму до 600 000 рублей, сроком до трёх лет, при первоначальном взносе от 15%. Государство брало на себя затраты в размере 2/3 от ставки рефинансирования ЦБ. К окончанию программы в списке субсидированных автомобилей был широкий выбор из 60 моделей. На таких льготных условиях к концу 2011 года в общей сложности было выдано около 490 тыс. кредитов.

В заключение, можно сделать вывод о том, что значительного падения объемов продаж автомобилей не ожидается ввиду наличия потребности у населения в личном транспорте. Однако остается под вопросом, насколько население будет использовать кредитные средства. Это зависит уже не столько от государственных программ субсидирования и утилизации, сколько от самих кредитных организаций, от их заинтересованности предлагать автокредиты на привлекательных и выгодных условиях.

Список литературы:

1. РБК Рейтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// rating.rbc.ru.](http://rating.rbc.ru.), свободный. – Загл. с экрана.
2. Рынок автокредитования набирает обороты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// lf.rbc.ru.](http://lf.rbc.ru.), свободный. – Загл. с экрана.
3. Автокредиты с государственным субсидированием: 2013 - 2014 годы, банки, условия льготного автокредитования, список автомобилей обороты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bankirsha.com.>, свободный. – Загл. с экрана.

Буякова Е.Е., Сысо Т.Н.

Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

ВЛАДЕЛЬЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ В РОССИИ

В статье рассмотрено понятие владельческого консалтинга, круг проблем, возникающих у владельцев бизнеса в России. Проанализированы основные направления проектов в рамках владельческого консалтинга. На основе практического опыта выделены основные методы, используемые консультантами в рамках владельческого консалтинга.

The concept of the consulting for business owners and the range of problems owners have with their business are given in the article. The main directions of consulting projects and modern methods are analyzed according to the experience of consulting companies in the area of the consulting for business owners.

Ключевые слова: владельческий консалтинг, проблемы бизнеса, услуги для владельцев бизнеса.

Key words: consulting for business owners, problems of business, consulting services for business owners.

Консалтинг прочно занял свое место в российском бизнесе. Объемы консалтинговых услуг все время растут, и все больше проявляется российская специфика этого вида деятельности. Такую специфику имеют консалтинговые услуги для владельцев бизнеса или владельческий консалтинг. Владельческий консалтинг - это комплекс услуг, оказываемый непосредственно владельцам бизнеса с целью разрешить их проблемы, связанные с работой бизнеса, а также повысить способность владеть и управлять бизнесом. Проблематика владельческого консалтинга принципиально важна для российской действительности, так как все проблемы, существующие в фирмах, начинаются с их владельцев и решение этих проблем невозможно без проведения с ними соответствующей работы.

Рассмотрим виды современных владельцев бизнеса. Так, президент Центра Владельческого контроля бизнеса Николай Сычев, выделяет следующие виды владельцев:

1) Авторы - создатели своего малого или среднего бизнеса. Отличительной чертой таких владельцев является то, что бизнес является их личным детищем. Он создавался как авторское произведение за счет талантов создателя и его личных связей. Такой бизнес часто является рабочим местом для его владельца, на котором он может делать то, что ему хочется.

2) Внешние собственники – инвесторы. Это люди, которые являются формальными собственниками бизнеса за счет того, что они или внесли необходимую собственность, или своевременно оформили соответствующие юридические документы. Чтобы не потерять свой бизнес им приходится принимать участие в его делах и даже иногда сторожить его от своих сотрудников.

3) Наемные руководители. Они владеют бизнесом гораздо больше, чем формальные собственники, знают все реальные рычаги управления, имеют хорошие отношения с основными клиентами и поставщиками, полностью контролируют основных сотрудников [1].

Есть и другие подходы к выделению владельцев бизнеса. Светлана Емельянова, генерального директора Консалтинг - Центра «ШАГ» разделяет владельцев бизнеса по моменту его создания и давности существования на 3 группы.

Первая группа собственников начинала свое дело в 90-х, у них были большие и стабильные бизнесы. Сами владельцы — взрослые люди, состоявшиеся бизнесмены. Им не нужно выживать или доказывать собственную состоятельность. Обычно — это люди около 50-ти. И для них большая часть запросов связана с точкой выхода из бизнеса: оставить семье или продать, кто будет управлять после меня, какие есть инструменты контроля деятельности наемного управляющего и т.д.

Выход из управления бизнеса: «помогите мне освободиться», поиск наемного управляющего, передача управления бизнеса, реструктуризация бизнеса и многое другое. Кроме того, возникают вопросы, связанные с учредительскими отношениями. Все эти процессы направлены на подготовку точки выхода из бизнеса одного или всех собственников.

Вторая группа — владельцы бизнесов/предпринимателей, созданных в 2000-х годах. Эти бизнесы находятся в стадии роста и развития. И для их владельцев наиболее актуальны вопросы, связанные с развитием бизнеса в условиях стагнации рынка. Эффективность бизнес-процессов, мотивация персонала, развитие сети (торговой, дистрибьюторской и т.д.). От других предпринимателей эту группу отделяет то, что они уже состоялись, как бизнесмены и теперь есть задача развития бизнеса. Как построить большую розничную или дистрибьюторскую сеть? Как изменить все внутренние процессы компании, чтобы управлять выросшей Компанией?

Третья группа предпринимателей — те, кто начали бизнес около 2010 года. И таких заказчиков также два вида. Те, кто делает бизнес «с нуля» — самостоятельно развивая компании. Бизнес их еще очень неустойчив, находится в начальной стадии развития и консалтинг в классическом виде для них дорог. Им необходимо обучение: в первую очередь, менеджерские навыки, навыки продаж, навыки работы с клиентами. Другой вид заказчиков — это те, кто делают бизнес на заработанные где-то деньги. Это могут быть собственники других бизнесов или менеджеры, заработавшие деньги в других компаниях, которые начинают дело в незнакомых им отраслях. При этом почти всегда их бизнесами управляют по своему разумению знакомые с данной темой наемные менеджеры или специалисты, что вызывает массу противоречий. Вот так и получается, что «хвост виляет собакой». Поэтому закономерно, что у последней группы владельцев бизнесов часто возникает вопрос, как управлять неуправляемыми наемными менеджерами разных уровней [2].

Каждый владелец прошел свой путь, но во многом их "маршруты" похожи. Похожи и проблемы, к которым они пришли и которые мешают им двигаться дальше. Эти проблемы не только сдерживают развитие бизнеса, но и делают жизнь владельцев достаточно напряженной.

1. Трудности в управлении фирмой из-за ее роста. Пока фирма была небольшой, владелец легко справлялся с организацией ее работы. Но по мере роста фирмы и масштабов ее деятельности нужно менять систему управления. А это совершенно другая работа, которую владелец никогда раньше не делал и которой он никогда не учился. Само по себе совмещение обязанностей владельца с обязанностями руководителя фирмы и обязанностями одного из главных специалистов вступает в противоречие. Необходимо и ограничить круг лично решаемых проблем, и привлечь новых людей, возможно даже более компетентных, чем сам владелец.

2. Большое количество возглавляемых бизнесов. Часто владельцы создают сразу несколько направлений работ, каждое из которых потом перерастает в самостоятельный бизнес. Возникает проблема управления проектами и построения управляющей компании или отдела владельца. Это также существенно отличается от той работы, которую владелец делал ранее. Некоторые из них идут даже на сокращение направлений работ из-за неспособности справиться с ними.

3. Психологическая усталость от однообразной работы. Владельцы растут, у них появляются новые интересы, идеи по созданию новых бизнесов. Это стремление может быть жестоко подавлено необходимостью ежедневно поддерживать свой бизнес в рабочем состоянии. Постоянное повторение одних и тех же ситуаций и проблем вызывает психологическую усталость, как чувство ответственности за весь бизнес и вовлеченных в него людей.

4. Неупорядоченность взаимоотношений между владельцами. Когда в одном бизнесе задействовано несколько владельцев, их отношения могут осложниться по мере роста прибыльности и стоимости бизнеса. Иногда владельцы тратят слишком много усилий на контроль действий совладельцев и защиту своих интересов [1].

Для решения этих и других важных проблем консалтинговые компании предлагают следующие услуги и методы для владельцев бизнеса:

1. Построение системы владельческого контроля. В рамках этого процесса решается проблема освобождения владельца от решения рутинных и оперативных задач. Кроме того, одним из направлений владельческого контроля является привлечение и выращивание внутри компании наемного директора, что позволяет освободить владельца от оперативных функций. При этом консультанты помогают владельцу сохранить контроль над бизнесом, а также сделать требования владельца основополагающими при решении о развитии бизнеса. Иногда владелец бизнеса хочет меньше времени уделять компании, при этом оставаясь директором. Но у него появляются страхи и переживания о сохранности бизнеса. Как сделать так, чтобы бизнес не разрушался? Это также задача, которую решает грамотно выстроенный владельческий контроль. Очевидно, что важным фактором в решении проблем являются доверительные отношения между владельцем и консультантом.

2. Анализ новых направлений в бизнесе. На любой стадии жизни компании владельцам бизнеса приходится сталкиваться с вопросом, куда вложить деньги, какой проект наиболее привлекателен с инвестиционной точки зрения. Одним из главных моментов в оценке инвестиционного проекта является подготовка качественной исходной информации и правильное ее использование при расчетах. Консультант поможет выявить возможные риски, даст рекомендации по реализации проекта, откроет новые направления для инвестиций.

3. Разработка антикризисных решений. Антикризисные меры всегда сопряжены с организационными изменениями в компании. Сегодня организационные изменения стали синонимом слов «выживание» и «развитие» для любой организации. Они могут быть связаны с кардинальным изменением стратегии бизнеса, к примеру, с закрытием одного бизнес - направления и созданием принципиально нового. Владелец же часто не готов менять образ своих мыслей и деятельности, консультант не только поможет выявить и осуществить необходимые изменения, но и обоснует их необходимость, поделится инновационным опытом с владельцем.

4. Разработка стратегических целей владельца компании. Консультанты помогают определить направления развития (куда я хочу двигаться?), необходимые ресурсы для реализации планов владельца. При этом обеспечивается индивидуальный подход, так как каждый бизнес уникален, как и его владелец. В общем, повышается вероятность достижения целей, облегчается принятие управленческих решений владельцем бизнеса, так как у него уже сложится основное понимание стратегических целей и путей их достижения.

5. Диагностика и анализ бизнеса. Целью является выявление наиболее важных проблем и приоритетов ведения финансово-хозяйственной деятельности компании.

6. Финансы для владельца. Финансы являются эффективным инструментом улучшения контроля и управления бизнесом. Очень важно понимать, что знания в области финансов необходимы любым владельцам компании, которые желают принимать взвешенные решения и грамотно выстраивать работу своей компании. Бывает, что владелец получает финансовую и бухгалтерскую отчетность, но не знает, как с ней работать. В этом случае консультант помогает в обучении работе с финансовыми документами. И владелец, таким образом, может перейти от интуитивного ощущения состояния дел к точной финансовой оценке бизнеса, самостоятельно проводить анализ управленческой отчетности.

7. Оценка стоимости бизнеса. Рыночная стоимость любой компании изменяется под влиянием многочисленных факторов, поэтому она может быть рассчитана на данный момент времени. Завтра рыночная стоимость может быть уже иной. Владелец бизнеса имеет право продать его, заложить, застраховать, завещать. Таким образом, бизнес становится объектом сделки, товаром со всеми присущими ему свойствами. Консультант в соответствии с конкретной целью проводит качественную оценку бизнеса, помогает владельцу понять изменения стоимости бизнеса во времени, факторы этих изменений. Всё это позволяет владельцу, в конечном счете, составить эффективный бизнес-план.

8. Подбор и оценка топ-менеджеров. Сегодня многие собственники и владельцы бизнеса нанимают топ-менеджеров, на плечи которых ложится основная нагрузка по управлению предприятием. Очевидно, что от выбора наемного директора зависит успех или провал фирмы. Поскольку работа топ-менеджера предполагает решение значительного числа разноплановых задач (работа с людьми, эффективное использование материальных ресурсов, планирование, высокая личная организованность и др.), то совершенно понятно, что за успешной управленческой деятельностью стоит значительный набор самых разных характеристик и умений, оценка которых предполагает использование комплексного подхода. В процессе подбора и оценки топ-менеджера консультанты с многолетним опытом уже представляяют необходимые качества и характеристики требуемого специалиста, используют индивидуальный подход для создания плодотворного тандема топ-менеджера и владельца бизнеса, анализируют психологические качества личности. Вся оценка проводится по современным методикам.

9. Подготовка бизнеса к продаже. При плохой подготовке бизнеса к продаже, его стоимость может быть занижена в разы. Владелец компании стоит подойти к решению данной задачи тщательнейшим образом,

чтобы не совершить при этом много ошибок, что в итоге может сделать объект непродаемым. Консультанты осуществляют подготовку бизнеса к продаже, а также подготовку самой сделки по продаже. На первом этапе формируется инвестиционная привлекательность компании, проводятся меры по оздоровлению бизнеса, составляется план мероприятий по подготовке бизнеса к продаже, готовятся необходимые информационные материалы, презентация. Второй этап включает в себя разработку стратегии продажи, маркетинг, разработку коммерческих предложений и полного пакета документов, подготовку менеджмента продавца. Нужно понимать, что занимаясь самостоятельно продажей бизнеса, владелец чаще всего сталкивается с рядом проблем, что может привести к ошибкам и непрофессиональным действиям: недостаточная подготовка к продаже, потеря времен на «ложных» покупателей, неготовность обосновать и отстоять стоимость бизнеса, промедление с продажей или продажа наспех, несоблюдение конфиденциальности продажи. Таким образом, успешная подготовка бизнеса к продаже – это сложный процесс, требующий учета множества нюансов, соответствующей квалификации и опыта, которыми обладают профессиональные консультанты.

В России действует ряд агентств владельческого консалтинга. Одно из них – Агентство Владельческого Консалтинга (АВК). Рассмотрим пример работы компании АВК по постановке системы продаж производственного предприятия в рамках проекта владельческого консалтинга.

Предприятие столкнулось с проблемой снижения спроса на выпускаемую продукцию. Спрос на отдельные виды выпускаемых изделий снизился на 40-50%. Производство изделий сократилось, и, как следствие, произошло резкое увеличение себестоимости готовой продукции. Отправной точкой для консультанта стало изучение характеристик компании. Крупная региональная производственная компания по переработке плоского металлопроката, выпускающая широкую номенклатуру изделий из оцинкованного металлопроката. Предприятие обладает мощным производственным потенциалом (оборудование, производственные площади, выстроенная и эффективно работающая производственная система). Сбыт продукции осуществляется через производственные компании, крупные торговые сети (отделочные материалы), частные лица.

Перед Владельцами компании стояла задача – получить прибыль от реализации продукции собственного производства, сохранить производственную систему предприятия (кадры, уникальное оборудование, технологию производства). Первоначально специалистами Агентства Владельческого Консалтинга был проведен анализ текущего положения компании, который состоял из 4 основных этапов:

- 1 Анализ рынка;
- 2 Положение компании на рынке;
- 3 Причины снижения продаж продукции собственного производства;
- 4 S.W.O.T. анализ.

По итогам анализа были сделаны выводы и приняты следующие решения:

- Компания производит продукцию по своим потребительским свойствам лучше, чем у конкурентов;
- В условиях общего снижения спроса на данный вид продукции, нужно акцентироваться на умении продавать;

- Компания является великолепным “производителем”, но слабым “продавцом”;

- Решение о внедрении системы продаж от компании «АВК». Система продаж от компании «АВК» является авторской системой, разработанной консультантами компании «АВК» с учетом практического опыта постановки системы продаж на предприятии.

По итогам анализа текущей ситуации, были определены основные этапы работы над проектом по постановке системы продаж на предприятии. Установлены сроки реализации проекта – 4 месяца.

Основные этапы работ над проектом:

1. Разработка стратегии продаж. В результате работы были определены основные рынки сбыта и номенклатура продукции.

2. Подбор и обучение менеджеров по продажам. По итогам работы была сформирована команда менеджеров по продажам. Все менеджеры прошли обучение технологии продаж компании «АВК». Была предложена система мотивации, построенная на достижении целей компании.

3. Организованы практические занятия экспертов компании «АВК» с сотрудниками коммерческой службы предприятия. Результатами работы стали практические тренинги по закреплению навыков продаж. Участие специалистов компании «АВК» в переговорах с ключевыми клиентами.

4. Сопровождение проекта [3].

Все мероприятия проводились в непосредственном взаимодействии с владельцами бизнеса. Таким образом, была сформулирована стратегия предприятия, основной курс, в рамках которого владельцы в дальнейшем будут уже самостоятельно принимать решения. Кроме того, консультанты помогли владельцам в подборе ключевых кадров менеджмента продаж, специалисты агентства использовали не только свои знания необходимых требований к уровню профессиональной подготовки и опыту кандидатов, но также оценивали их личностные характеристики. И в завершении консультанты обосновали необходимость тренингов с работниками компании и с самими владельцами, а проведение такого обучения помогло не только расширить границы знаний сотрудников и владельцев, но также лучше адаптироваться к новой технологии продаж, понять ее суть, процесс осуществления, основные преимущества.

В целом работа консультантов Агентства Владельческого Консалтинга привела к следующим основным результатам в деятельности компании: производство загружено на полную мощность; прибыль от реализации продукции выросла в 3 раза; разработана и внедрена система продаж на конкретном производственном предприятии; компании - заказчику удалось сохранить имеющийся производственный потенциал.

Специалисты по владельческому консалтингу развивают и направление обучающих программ на электронных носителях и он-лайн программ. Существует консалтинговый компакт-проект «Ядро владельческого контроля бизнеса». Это обучающий информационный проект. Цель проекта: разработать ядро системы владельческого контроля для бизнеса и помочь владельцам практически применить его. Ядро системы владельческого контроля бизнеса включает: структуру бизнеса и фирмы, основные действия, которые должен делать отдел владельца и базовый состав отдела. Применение владельческого контроля бизнеса необходимо для разгрузки владельца от оперативной работы без потери результативности бизнеса; незаменимо при передаче бизнеса наемному руководителю. Помогает согласовать работу совладельцев, может использоваться для контроля дочерних организаций, филиалов и бизнес - проектов.

Основные рассматриваемые вопросы в ходе реализации проекта:

1. Текущее состояние бизнеса и есть ли возможность его перевода в автономное от владельца состояние. Что может помешать освобождению владельца от технической и оперативной работы.
2. Бизнес, бизнес-структура и структура фирмы как объект контроля. Их особенности при создании системы владельческого контроля бизнеса.
3. Ключевые моменты владельческого контроля бизнеса, позволяющие владельцу контролировать бизнес, не присутствуя в нем постоянно. Контроль и доверие.
4. Кто из сотрудников нужен в отделе владельца (основные сотрудники).
5. Извлечение прибыли из фирмы и вознаграждение владельца бизнеса.
6. Текущие задачи бизнеса, требующие решения [3].

Результатом проекта является разработка ядра системы владельческого контроля бизнеса. Важным результатом этой работы является формирование у владельца владельческого мышления и новое понимание своей роли в бизнесе.

Проект выполняют два эксперта: владелец бизнеса - эксперт по своему бизнесу, и консультант - эксперт по владельческому контролю бизнеса. Привлечение других участников возможно только по согласованию с консультантом. Проведение работы возможно без организации выезда консультанта, она может проводиться с использованием видеосвязи по Интернет или по телефону. Подобные проекты являются примером оперативной и доступной помощи для владельцев бизнеса. Они не требуют значительных материальных или временных затрат. А непосредственное взаимодействие консультанта и владельца бизнеса исключает недопонимание или неправильное толкование идей и решений.

В заключении стоит подчеркнуть, что владелец – главное лицо, от которого зависит успех бизнеса. Поэтому важно, чтобы работа владельца была эффективной и давала желаемый результат. Ведь, по большому счету, предпринимателю важен не сам бизнес, для него куда важнее результат. Владельческий консалтинг предоставляет опыт и знания владельцу бизнеса, оптимизирует его рабочий график, учит использовать работающие инструменты по владению и управлению компанией, помогает выстроить бизнес как систему.

Список литературы:

- 1) Сычёв Н. Владельческий консалтинг. <http://www.sbbc.ru/content/view/73/5/>
- 2). Емельянова С. Тезисы выступления на пресс-конференции «Итоги деятельности частного бизнеса в 2013. Что ждет бизнес в 2014 г.?» <http://stepconsulting.ru/avtors/svetlana-emelyanova>
- 3) Пистонов А. Практика повышение продаж продукции собственного производства в критериях понижения спроса <http://user-avk.nnov.org/>

**Вайгент Л.Н., Антонова Ю.И.,
Омский филиал Финуниверситета**

ПОЛИТИЧЕСКИЕ РЕЖИМЫ: ТОТАЛИТАРИЗМ И ПОСТТОТАЛИТАРИЗМ

Понятие «политический режим» появилось в научном обороте во второй половине XX века. Это явление политической жизни и политической системы общества в целом. Это понятие имеет синтезированный характер. Можно сказать, что характеристика политического режима наиболее полно показывает подлинные возможности человека в его взаимоотношениях с властными структурами. Так польский политолог Е. Вятр под политическим режимом понимает систему конституционных (законных) порядков и конкретное воплощение этой системы на практике. В таком подходе политический режим совмещает конституцию страны и политические реальности. Это очень важно. Ибо положения конституции не всегда могут соответствовать тому,

что реально есть в политической жизни. Понятие «политического режима» совмещает и первое, и второе. В нем выражается политический климат, существующий в данном обществе.

Политический режим – это система приемов, методов, форм, способов осуществления политической власти в обществе. Политический режим определяется формой государства и присущей ему формой правления. На ту или иную разновидность политического режима оказывает влияние множество факторов: сущность и форма государства, характер законодательства, фактические полномочия государственных органов и юридические формы их деятельности, соотношение общественно-политических сил, уровень и стандарты жизни, и состояние экономики, формы классовой борьбы или классового сотрудничества. Существенное влияние на вид политического режима оказывают исторические традиции страны, а в более широком смысле – своего рода общественно-политическая атмосфера в обществе, которая нередко складывается вопреки интересам господствующего класса. На вид политического режима может оказывать воздействие и международная обстановка.

Существует три основных типа политического режима: тоталитарный, авторитарный и демократический. Остановимся на одном из них – тоталитаризме.

Тоталитаризм (лат. Totalis – весь, целый, полный) – разновидность недемократического политического режима, характеризующаяся диктатурой одного человека или группы лица, абсолютным контролем государства над всеми областями общественной жизни, полным подчинением человека политической власти, диктатам идеологии, отсутствием свободы личности. Термин «тоталитаризм» появился в 20-х годах XX в. в Италии в политическом словаре социалистов. Он был введен в оборот идеологом итальянского фашизма Дж. Джентиле в начале XX века. Лидер итальянского фашизма Б. Муссолини ввел его в политический лексикон, придавая ему положительный смысл. Сущность тоталитаризма как нового политического порядка он выразил формулой «Все в государстве, ничего вне государства, ничего против государства». В 1925 году данное понятие впервые прозвучало в итальянском парламенте. В тот период начинается становление тоталитарного строя в Италии, затем в СССР в годы сталинизма и в гитлеровской Германии с 1933 года.

В научной литературе Запада понятие «тоталитаризм» вошло в обиход в конце 30-х годов. Статус же научной концепции за этим термином утвердил политологический симпозиум, который собрался в 1952 году в США. Тоталитаризм был определен как «закрытая и неподвижная социокультурная и политическая структура, в которой всякое действие – от воспитания детей до производства и распределения товаров – направляется и контролируется из единого центра». Вообще значение термина «тоталитаризм» вызывает много споров. Некоторые исследователи относят его к определенному типу государства, диктатуры, политической власти. Ряд других – к общественно-политическому строю, третьи – к социальной системе, охватывающей все сферы общественной жизни, либо к определенной идеологии.

Несмотря на то, что понятие тоталитаризма стало активно применяться в политической науке во второй половине XX в., его идейные истоки уходят в глубокую древность. Идея построения общества тоталитарного типа была изложена в социально-философских трактатах Платона. «Идеальное общество», где целое поглощает отдельного индивида, рассматривалось им в знаменитом «Государстве». Английский философ Т. Гоббс считал, что государство обладает неограниченной властью над жизнью и собственностью подданных. Французский мыслитель Ж.-Ж. Руссо вывел теорию «объединенного народа», поглощающего отдельную личность и упраздняющего его прав. Необходимость полного подчинения части целому, индивида государству и тотальной управляемости обществом развивали также Томас Мор, Фабер, Гегель, Ницше и др. Политологическая теория тоталитаризма разработана в трудах Ф. Хайека, Х. Арндт, К. Фридриха и З. Бжезинского, Э. Фромма и др. Согласно этой теории тоталитаризму присущи следующие характерные родовые черты.

1. Монополюс существующая и признанная всеми идеология (моноидеология государственного характера, где основное внимание уделяется достижению «совершенной и конечной» стадии развития человека);
2. Единственная массовая партия возглавляется вождем и переплетенная с государственной бюрократией;
3. Монополия управления вооруженными силами и военными ресурсами страны;
4. Монополия власти партийно-государственного аппарата над всеми средствами массовой информации;
5. Централизованная система контроля и управления экономикой;
6. Карательно-репрессивное преследование инакомыслящих и полное уничтожение оппозиции.;
7. массовая мобилизация усилий всего общества на решение глобальных задач социально-экономического развития во внутренней политике, а во внешней – политическая экспансия ;
8. Полное подчинение гражданского общества государству.

Вместе с тем есть и особенности, позволяющие выделить в данной группе несколько разновидностей тоталитаризма, известных истории. Это коммунистический тоталитаризм, фашизм и национал-социализм.

Коммунистический тоталитаризм получил развитие в 14 странах мира, но наиболее полно он проявился в СССР при диктатуре Сталина. И.В. Сталин сконцентрировал государственную и партийную власть в своих руках. Проводились постоянные чистки в армии, правящей партии, государственных органах и в трудовых коллективах. Однако он не смог осуществить главной цели – построения социализма на демократической

основе и обеспечить гуманные условия для всестороннего и свободного развития каждой личности. При его диктатуре был построен «казарменный» социализм, в котором сохранялся низкий уровень жизни населения, произошло слияние функций партийных и государственных органов, не было альтернативного выбора для свободного развития личности, отсутствовала свобода места жительства и передвижения. Страна была «закрытой» во взаимоотношениях с внешним миром. Обозначился разрыв между положениями Конституции 1936 года и реальной жизнью. Не развивались социалистическая демократия, институт разделения властей на основе «сдержек и противовесов», политическая активность населения, гражданское общество, были запрещены политический плюрализм и инакомыслие. Но вместе с тем, несмотря на отрицательные стороны развития тоталитарного строя в СССР, проявлялись определенные положительные черты. Развивались многоотраслевая экономика и оборонная промышленность, росла производительность труда, увеличивалась доля ВВП на развитие академической науки, высшего и среднего образования и культуры, здравоохранения и массового спорта, книгоиздания, кинопроизводства, библиотек, градостроительства, происходили коренные социально-экономические и духовные изменения в национальных республиках, которые по многим показателям приблизились к показателям развития центральных районов СССР. Именно эти достижения за счет тяжелого труда граждан страны и веры большинства людей в социалистический идеал создали основу для обеспечения победы советского народа над фашистской Германией в Великой Отечественной войне 1941-1945 годах.

Второй вид тоталитаризма – итальянский фашизм. Он утвердился в Италии в 1922 году как режим, борющийся за полную свободу в обществе, которую не смогли обеспечить либералы и демократы. Лидер фашистской партии Муссолини стремился поднять уровень развития Италии до уровня США и ведущих стран Западной Европы. Эту задачу он пытался осуществить путем развязывания войны против всех и расширения границ Италии до тех, которые существовали во времена Великой Римской империи. В 1938 году итальянский фашизм приобрел расовую направленность. Фашизм не смог полностью подчинить себе итальянское общество, армию и полицию. Сохранялись монархическое государство и церковь. Итальянский народ оказывал фашизму вооруженное сопротивление. В фашистской пропаганде больше внимания уделялось мифам о личных достоинствах Муссолини и могуществе былой Римской империи. В обществе сохранялись рыночная экономика и государственный контроль. Фашизм пытался мобилизовать народ для решения экономических задач и поддерживал национализм и шовинизм, полагая, что это укрепит нацию при сохранении могущественного государства. В Италии тоталитаризм проявился не в полном виде. Не было массового террора против итальянского народа, и не обязательным было знать каждому человеку суть фашизма. В 1943 году фашизм как политический режим был свергнут итальянским народом.

Третий вид тоталитаризма – немецкий фашизм в национал-социалистском оформлении. Национал-социализм обосновал теорию создания сильного немецкого государства, которое должно завоевать территории европейских стран, СССР до Урала и другие страны мира. Геноцид стал ведущей политикой немецкого фашизма. В границах нового рейха должны были жить только истинные немцы – арийцы. Люди других национальностей уничтожались в концентрационных лагерях, сжигались в газовых печах либо превращались в рабов. Национал-социализм как расовая теория, лежал в основе пропаганды и признания мирового господства Германии.

Концепция тоталитаризма сегодня не так популярна и актуальна, как это было во второй половине XX в. Многие исследователи признают, что кризис этой теории связан с тем, что она оказалась слишком идеологизированной и негибкой. Интерес к тоталитаризму, с которым отождествляли политический режим в СССР и социалистическом лагере, упал.

В настоящее время все большее внимание привлекает посттоталитаризм. Это политический режим, который приходит на смену тоталитаризму, но сохраняет его некоторые черты. Примером такого режима может служить Советский союз после Сталина. Как показала практика, тотальные режимы могут изменяться как под влиянием внешних факторов (так произошло в Германии), так и под влиянием процессов внутри самого тоталитарного режима, например, эволюция политического режима СССР, начиная с Н.С. Хрущева.

Причины трансформации тоталитаризма в посттоталитаризм – появление новых анти-тоталитарных идей. В обществе появились элементы плюрализма, группы специфических интересов, наблюдается противостояние власти групп населения, возникают конфликты на национальной почве.

К основным чертам посттоталитаризма можно отнести следующее:

1. Методы правления утрачивают признаки классического тоталитаризма и трансформируются в сторону авторитаризма;
2. Проведение экономических, политических и социальных реформ, которые приводят к ослаблению тоталитаризма;
3. Место харизматического лидера занимает элита, номенклатура, которая стремится использовать старые методы управления;
4. Модернизируется идеология, осуждается обанкротившийся режим.;
5. Начинают возникать ростки плюрализма. Они связаны с робкими требованиями и первыми попытками экономических реформ, элементарной свободы предпринимательской деятельности и частного сектора в экономике. Критикуется однопартийная система и существующая идеология.

Это основные характеристики посттоталитаризма как этапы эволюции тоталитаризма, что не означает исчезновение тоталитаризма с политической арены. Применительно к современности можно утверждать, что тоталитаризм как реальность не утрачивает своей актуальности.

Тоталитарные режимы многие годы действовали в сравнительно недавнем прошлом в целом ряде развивающихся стран, особенно в форме военных режимов (например, Эфиопии, Кении, Уганде, Конго, Заире, Гвинее, Нигере, Гане, Центральноафриканской республике, Непале и др.). Сегодня о существовании тоталитарных режимов можно говорить в той или иной мере в отношении КНДР, Афганистана, ряда перечисленных выше африканских стран, где до сих пор сохраняются старые военно-полицейские режимы.

Примером современного тоталитаризма является КНДР. Одной из характерных черт северокорейского общества является всеобъемлющий государственный контроль, который касается всех сторон жизни корейца. По-видимому, не будет особым преувеличением сказать, что Северная Корея – наиболее контролируемое общество современного мира. Изучение репрессивного аппарата в недемократических обществах неизбежно сталкивается с одной парадоксальной закономерностью: чем эффективнее и жестче контроль над населением, тем меньше внешний мир знает о происходящих там репрессиях. Ярким примером тому является Китай. Когда в начале семидесятых маоцзедуновский террор достиг своего пика, информация о пытках, расстрелах, тюрьмах почти никогда не проникала в западную печать. Когда режим неизмеримо смягчился, и когда вполне реальные (а не сфабрикованные политической полицией) диссиденты получили возможность общаться с иностранными журналистами, западная печать вдруг оказалась заполненной публикациями о "правах человека в Китае". Нечто подобное происходило и в СССР двумя-тремя десятилетиями ранее, когда реформы Хрущева сделали оппозиционную деятельность возможной КНДР, к несчастью большинства ее жителей, все еще находится на стадии тотального политического и информационного контроля, со всеми вытекающими отсюда последствиями, в том числе и нехваткой объективной информации о том, как же там осуществляется контроль над населением.

В последнее время появились первые достоверные сведения о жизни в "особых районах объектов диктатуры". В целом режим в "особых районах" близок к тюремному. Территория района обнесена колючей проволокой и охраняется, находящиеся там люди в обязательном порядке должны работать по 12 часов в день, получая скудный паек. Они, как правило, живут в отдельных домах или землянках вместе со своими семьями, могут без конвоя передвигаться по территории района, им разрешается заниматься земледелием.

В стране удалось создать стройную систему тотального контроля и, пожалуй, реализовать старую мечту иных утопистов (и кошмар анти утопистов) - построить общество, в котором все стороны жизни индивида если и не управляются властями, то, по крайней мере, им известны и отчасти контролируются. Насколько эффективна эта система? Северокорейское государство существует уже полвека, за которые в мире произошли немалые изменения. Уже само это обстоятельство показывает, что эффективность северокорейской системы политического контроля (равно как и тесно связанной с ней системы идеологической обработки населения) достаточна велика. Северокорейское государство еще долго будет привлекать внимание историков и социологов именно как образец тотально контролируемого общества, просуществовавшего в течение достаточно длительного времени.

Еще одной страной, в которой также прослеживается тоталитарный режим, является Афганистан. В пределах Исламского Эмирата талибы создали тоталитарный военно-теократический режим. Об этом свидетельствуют такие формальные атрибуты теократии, как провозглашение главы государства "повелителем правоверных", концентрация всей исполнительной и судебной власти в руках духовного сословия, а главное - практика насильственного насаждения законов шариата. Никакую иную, позитивную идею, которая могла бы консолидировать афганское общество, талибы не предложили; аналогично не была устранена одна из главных причин междоусобий войны – межэтнические противоречия. Напротив, лидеры движения Талибан ужесточили дискриминационную политику в отношении пуштунских групп населения, а попытки решить национальную проблему исключительно на религиозной основе успеха не принесли.

Насильственное насаждение пуританских норм шариата, сопровождавшееся массовым нарушением прав человека и ломкой традиций и привычек не только этнических и конфессиональных меньшинств, но и пуштунского большинства, вызывало недовольство людей, поскольку вошло в противоречие с привычным укладом жизни и морально-психологической атмосферой в Афганистане, сложившейся за последние десятилетия, и испытывавшей на себе влияние определенных демократических тенденций. Показательно, что даже сторонники талибов в афганской диаспоре, в конце концов, осудили их (Аинейи Афганистан, 1999, август, » 78, с. 28). В результате такой политики талибы постепенно лишились поддержки большей части пуштунского населения, интересы которого, согласно их декларациям, они отстаивали и защищали. В основном, именно поэтому многие пуштунские племена, вопреки прогнозам, так и не выступали "единым фронтом" в поддержку своих "благодетелей", когда США и их союзники начали военные действия на территории Афганистана.

Таким образом, в конце XX – начале XXI веков в некоторых странах мира, например в Иране при Хомейни, Афганистане при господстве талибов, была сделана попытка построения нового тоталитаризма – мусульманского. Но он так и не состоялся в новых международных условиях.

Литература:

1. (Аинейи Афганистан, 1999, август, » 78, с. 28).

2. Вятр Е. Типология политических режимов // Лекции по политологии. – Т.1. –Таллин, 1990. – С.55.
3. Желтов В.В. Политология: Учебное пособие/ «Серия учебники, учебные пособия». – Ростов н/Д: «Феникс», 2004. – 512с.
4. Погорелый Д.Е. Политология / Д.Е. Погорелый, В.Ю. Фесенко, К.В. Филиппов; Под общ.ред. С.Н. Смоленского. – М.: Эксмо, 2008. – 320с. – (Библиотека словарей. Общественно-гуманитарные науки).
5. 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
6. Политология: Учебник / под ред. А.Г. Грязновой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2010. – 395с. – (Высшее образование).
7. <http://ru.wikipedia.org>
<http://dic.academic.ru>5.»).
<http://polit.ru>.

Варламова А.Ю.
Омский филиал Финиуниверситета

ЭКОНОМИКА РЫНКА ОСАГО В РОССИИ

Аннотация. На сегодняшний день, одной из актуальных и волнующих каждого водителя тем является страхование автомобилей. Автострахование-это один из наиболее распространенных видов страхования ущерба. ОСАГО является одним из косвенных индикаторов экономики.

Ключевые слова: автострахование, ОСАГО

MTPL MARKET ECONOMY IN RUSSIA

Abstract. Today, one of actual and exciting everyone driver topic is insurance of cars. Car insurance is one of the most widespread types of insurance of damage. The MTPL is one of indirect indicators of economy.

Keywords: car insurance, MTPL

На сегодняшний день, одной из актуальных и волнующих каждого водителя тем является автострахование. Ситуации, которые возникают на дорогах остаются по-прежнему довольно опасными как для пешеходов, так и для водителей. Автомобилей становится все больше, число аварий также растет. Однако сейчас, благодаря развитию системы автострахования в России, подобные конфликты на дорогах стали решаться гораздо более цивилизованным путем. Автострахование является одним из наиболее распространенных видов страхования ущерба. Оно направлено на возмещение вреда, который может быть причинен как самим транспортным средствам, так и третьим лицам в процессе эксплуатации транспортных средств. Добровольно или принудительно, но каждый автомобилист сталкивается со страхованием своего автомобиля. Полис ОСАГО должен быть у каждого водителя. Согласно законодательству РФ, эксплуатировать транспортное средство без действующего полиса ОСАГО запрещается. Исходя из сказанного, ОСАГО можно рассматривать как один из косвенных индикаторов экономики.

Сегодня в нашей стране зарегистрировано 35 млн. частных автомобилей на 55 млн. домохозяйств. Две трети российских семей имеют автомобиль, который обеспечен полисом ОСАГО.

Объем продаж ОСАГО находится в постоянном изменении. Это свидетельствует о потребительской активности и наличии у населения свободных средств. При росте числа проданных полисов, можно сделать вывод о том, что доходы населения растут, автомобилей становится больше, и они активно эксплуатируются. Приснижение продаж, можно говорить о сокращении доходов потребителей и понижении интенсивности использования автопарка. То же самое относится и к числу зарегистрированных страховых случаев. Повышение числа аварий на дорогах говорит о росте численности автотранспорта и напряженном дорожном движении, снижение – о падении экономической активности. Статистика наглядно подтверждает наличие взаимосвязи между этими показателями и развитием экономики.

Таблица 1. Количество ДТП в РФ 2011-2013 гг

Год	Количество ДТП в РФ
2011	199 868
2012	203 597
2013	185764

Таблица 2. Динамка заявленных страховых случаев к предыдущему году в %

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
2010	109	121	126	114	132	88	107	102	103	137	112	126
2011	112	103	110	113	105	110	96	100	102	99	107	89
2012	99	104	95	91	105	101	120	123	103	121	112	112
2013	101	97	105	110	96	100	84	81	97	82	89	89

В России в последнее время наблюдается снижение темпов развития на рынке автострахования. На протяжении 2013 года число проданных полисов отставало от показателей предыдущего 2012 года. Изменения объема продаж и числа аварий могут показать направление, в котором развивается российская экономика. Данные рынка ОСАГО свидетельствуют о том, что по числу проданных полисов и заявленных страховых случаев в 2013 году в России наблюдался заметный спад.

Одним из основных показателей этого процесса стало понижение роста ВВП по сравнению с прошлым годом. В 2013 году рост экономики уменьшился более чем 2,6 раза по сравнению с прошлым 2012 годом. ВВП России в 2013 вырос только на 1,3%.

Таблица 3. Темпы роста ВВП России

Год	значение, %
2010	4,3
2011	4,3
2012	3,4
2013	1,3

Данные свидетельствуют о заметном снижении потребительской активности в 2013 году, которая и привела к стагнации в экономике.

На данный момент сложилась тенденция к уменьшению востребованности автострахования. Данный процесс также связан с уменьшением продаж автомобилей на 5,5% с 2,94 млн в 2012 году, до 2,78 млн в 2013 году.

Падение активности в сфере автострахования может крайне отрицательно отразиться на всей страховой индустрии, поскольку на долю такого вида страхования приходится около 50 % всех страховок.

Таблица 4. Динамика продаж автомобилей в России за 2011-2013 гг

Год	Количество проданных автомобилей
2011	2653803
2012	2935111
2013	2 777 447

Размер полученных взносов по ОСАГО в 2012 году составил 121,3 млрд. рублей, за 9 месяцев 2013 года – 98,3 млрд. рублей. Величина выплат по ОСАГО в 2012 году составила 62,2 млрд. рублей, за 9 месяцев 2013 года – 56,2 млрд. рублей. Средняя страховая премия по ОСАГО за 2012 год составила 3,0 тыс. рублей, за 9 месяцев 2013 года – 3,1 тыс. рублей.

Средняя выплата по ОСАГО за 2012 год была равна 24,3 тыс. рублей, за 9 месяцев 2013 года она достигла 28,0 тыс. рублей.

Средняя страховая выплата росла в три раза быстрее средней страховой премии. Темпы прироста средней страховой премии за 9 месяцев 2013 года по сравнению с 9 месяцами 2012 года составили 6,0%. Аналогичный показатель для средней выплаты был равен 17,9%.

Таблица 5. Динамика средней премии и средней выплаты по ОСАГО

Период	Квартальная динамика	
	Средняя премия, тыс. руб.	Средняя выплата, тыс. руб.
2кв. 2012	2,9	24,3
3кв. 2012	3,0	25,5
4кв. 2012	3,0	25,6
1кв. 2013	3,1	25,4
2кв. 2013	3,1	28,4
3кв. 2013	3,2	30,5

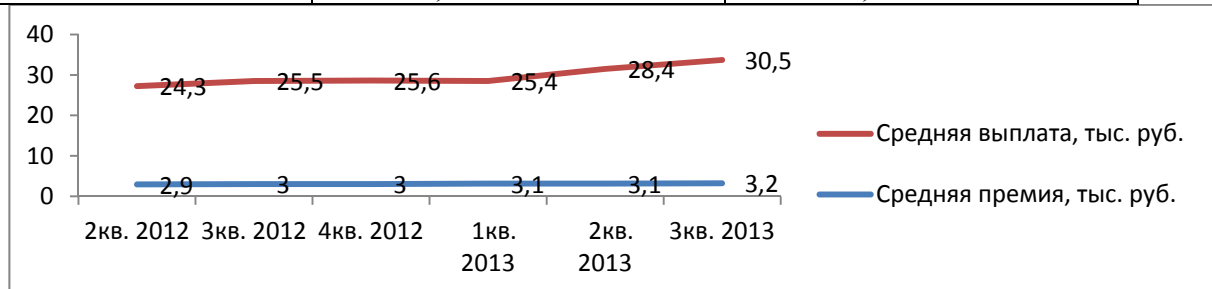


Рис. 1. Динамика средней премии и выплаты

На динамику выплат в ОСАГО влияют следующие факторы:

- изменение стоимости запчастей (валютные риски) и стоимости услуг автосервисов,
- уровень аварийности,
- уровень обращаемости граждан за страховыми выплатами.

В последние 2 года появился и действует еще один фактор – это изменение судебной практики. Принятие страховых постановлений Пленума Верховного Суда привели к прямому росту расходов страховщиков (судебные издержки, дополнительные выплаты по суду), которые косвенно стимулировали рост средней страховой выплаты.

Уровень выплат в ОСАГО в 2012 году составил 51%, за 9 месяцев 2013 года он достиг 57%, что является максимальным показателем по 9 месяцам за последние 5 лет.

Таблица 6. Динамика средней премии и средней выплаты по ОСАГО за 9 месяцев 2009-2013 гг

Год	Взносы, тыс. рублей	Выплаты, тыс. рублей	Уровень выплат, %
2009	63 247 330	35 234 064	55,7
2010	68 066 253	38 717 017	56,9
2011	73 950 754	41 239 880	55,8
2012	88 945 700	43 563 907	49,0
2013	98 337 663	56 171 594	57,1

Согласно статистическим данным относительно убыточности ОСАГО – по итогам 1-го полугодия 2013 года она достигла 72 %. В некоторых регионах ситуация приобретает критический характер. В ряде субъектов убыточность ОСАГО превышает 77%, как следствие крупнейшие страховщики резко сокращают свою деятельность в таких областях. При этом число регионов, где уровень выплат по ОСАГО превысил 77%, выросло с двух в 2012 году до восьми в 2013 г. В страховых компаниях, например, Камчатского края уровень страховых выплат составляет 97 %, что делает работу страховщиков по ОСАГО просто бессмысленной. В Амурской области этот показатель составляет 94 %, в Ивановской области – 88, в Мурманской – 85, в Ульяновской – 84 %, в республике Мордовия – 79 %. Именно в этих регионах крупнейшие лидеры рынка стараются снизить свою рыночную долю, а автовладельцы уже сейчас испытывают сложности с заключением договоров страхования.

Таким образом, можно говорить о том, что полнота страховых выплат во многом связана с финансовым положением страховщиков. По итогам первого полугодия текущего года размер страховых премий упал на 16 %, а выплаты выросли на 44 %. В таких условиях компании вынуждены сокращать свою деятельность в этом сегменте. Если же тарифы в ОСАГО корректироваться не будут, то динамика рынка ОСАГО замедлится и данный сектор ждет широкомасштабный кризис, поскольку уже сейчас объем страховых выплат существенно превышает объем страховых премий.

Исходя из всего сказанного, можно сделать следующие выводы:

- 1) ОСАГО является одним из косвенных индикаторов экономики.
- 2) В России наблюдается снижение темпов развития на рынке автострахования. Среди основных показателей этого процесса: понижение роста ВВП, а также снижение потребительской активности и уменьшение продаж автомобилей.
- 3) При дальнейшем ухудшении ситуации в российской экономике возможны серьезные проблемы в отрасли, связанные с заметным сокращением объема сборов. Рынок автострахования ждет уменьшение количества страховщиков, а также усиление присутствия иностранных страховых компаний.

Изменения в ОСАГО необходимы. Важно, чтобы были учтены интересы всех участников процесса: как автовладельцев, так и страховщиков.

Список литературы:

1. АВТОСТАТ [Электронный ресурс]– Электрон.дан. – М.: – Режим доступа: <http://www.autostat.ru/news/view/14555/>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]/ЦБ РФ – Электрон.дан. – М.: Справочный Интернет-портал «ЦБР.Ру», 2014. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Правовая защита автолюбителя [Электронный ресурс]– Электрон.дан. – М.: – Режим доступа: http://www.vashamashina.ru/statistics_traffic_accident.html, свободный. – Загл. с экрана.

Викулова Н.А., Джамбулова Ш.Ж.
Омский филиал Финуниверситета

РОЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация

В статье рассматривается понятие инновационной экономики и ее роль в процессе развития информационного общества, выделены основные признаки инновационной экономики. Уделяется внимание инновационной структуре как базовой составляющей инновационной экономики, основу которой составляют центры трансфера технологий, технопарки, фонды стартового и венчурного финансирования и др. Особое внимание уделено разработке концепции подготовки кадров в процессе становления инновационной экономики.

Ключевые слова:

Инновационная экономика, информационное общество, инновации, инновационная деятельность, инновационные процессы, инновационная инфраструктура.

THE ROLE OF INNOVATION ECONOMY IN THE PROCESS OF DEVELOPMENT OF THE INFORMATION SOCIETY

Abstract

The article considers the concept of an innovation economy and its role in the process of development of the information society, the main characteristics of the innovation economy. The attention is paid to the innovative structure as a basic component of the innovation economy, which is based on technology transfer centres, technology parks, funds starting and venture financing and other. Special attention is paid to development of the concept of training in the process of formation of innovative economy.

Keywords:

Innovative economy, information society, innovation, innovation activity, innovation processes, innovation infrastructure.

В обеспечении динамически устойчивого развития экономики первостепенная роль принадлежит инновациям, инновационной деятельности, способным обеспечить непрерывное обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции, эффективное проникновение на мировые рынки товаров и услуг.

В последнюю четверть XX века человечество вступило в новую стадию своего развития - стадию построения постиндустриального общества, которое является результатом происходящей в современном мире социально-экономической революции. Известно, что в основе каждой социально-экономической революции лежат свои специфические технологии, производственно-технологические системы и производственные отношения. Для постиндустриального общества эту роль, прежде всего, играют информационные технологии и компьютеризированные системы, высокие производственные технологии, являющиеся результатом новых физико-технических и химико-биологических принципов, и основанные на них инновационные технологии, инновационные системы и инновационная организация различных сфер человеческой деятельности. Ее конечным результатом, должно стать создание новой формы организации экономики - инновационной экономики.

Итак, что же понимается под инновационной экономикой?

Проведенный анализ современных тенденций развития экономики ведущих западных стран говорит о том, что инновационная экономика - это экономика общества, основанная на знаниях, инновациях, на доброжелательном восприятии новых идей, новых машин, систем и технологий, на готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности. Она выделяет особую роль знаний и инноваций, прежде всего, знаний научных. В инновационной экономике под влиянием научных и технологических знаний традиционные сферы материального производства трансформируются и радикально меняют свою технологическую основу, ибо производство, не опирающееся на новые знания и инновации, в инновационной экономике оказывается нежизнеспособным.

Каковы основные признаки инновационной экономики?

Экономика общества является инновационной, если в обществе:

- любой индивидуум, группа лиц, предприятий в любой точке страны и в любое время могут получить на основе автоматизированного доступа и систем телекоммуникаций любую необходимую информацию о новых или известных знаниях, инновациях (новых технологиях, материалах, машинах, организации и управления производством и т.п.), инновационной деятельности, инновационных процессах;

- производятся, формируются и доступны любому индивидууму, группе лиц и организациям современные информационные технологии и компьютеризированные системы, обеспечивающие выполнение предыдущего пункта;

- имеются развитые инфраструктуры, обеспечивающие создание национальных информационных ресурсов в объеме, необходимом для поддержания постоянно убабстряющихся научно-технического прогресса и инновационного развития, и общество в состоянии производить всю необходимую многоплановую информацию для обеспечения динамически устойчивого социально-экономического развития общества и, прежде всего, научную информацию;

- происходит процесс ускоренной автоматизации и компьютеризации всех сфер и отраслей производства и управления; осуществляются радикальные изменения социальных структур, следствием которых оказываются расширение и активизация инновационной деятельности в различных сферах деятельности человека;

- доброжелательно воспринимают новые идеи, знания и технологии, готовы к созданию и внедрению в широкую практику в любое необходимое время инноваций различного функционального назначения;

- имеются развитые инновационные инфраструктуры, способные оперативно и гибко реализовать необходимые в данный момент времени инновации, основанные на высоких производственных технологиях, и развернуть инновационную деятельность; она должна быть универсальной, конкурентоспособно осуществляющей создание любых инноваций и развитие любых производств;

- имеется четко налаженная гибкая система опережающей подготовки и переподготовки кадров-профессионалов в области инноватики и инновационной деятельности, эффективно реализующих комплексные проекты восстановления и развития отечественных производств и территорий.

Базовыми понятиями инновационной экономики являются инновация, инновационная деятельность, инновационная инфраструктура. Что эти понятия из себя представляют, каково их содержание и объем? Коротко ознакомимся с этими понятиями, ибо от их правильного понимания во многом зависят тактика и стратегия формирования эффективной инновационной экономики в стране.

Инновации, инновационная деятельность, инновационные процессы - понятия, имеющие в настоящее время самые разнообразные и широкие толкования. Развитость и распространение этих понятий на процессы, относящиеся ко всему новому, включая новые идеи и изобретения, новые научные достижения, новые знания и технологии, новые результаты фундаментальных и поисковых научно-исследовательских работ и т.п., порождаются бытовым представлением и смешением двух понятий: инновационное и новое. Широкое толкование инновационной деятельности, как нового, охватывает все, что понимается под научно-техническим прогрессом, смешивает научные и инновационные приоритеты, порождает ложные представления об одинаковости требований к инфраструктурам, обеспечивающим научное или инновационное развитие. Для обоснования данного тезиса можно исходить из следующего понимания научно-технического прогресса: научно-технический прогресс целесообразно разделить условно на две главные взаимосвязанные и взаимодополняющие составляющие - составляющую научно-технических достижений и составляющую производственно-технических достижений.

В первом случае результатами научно-технического прогресса являются научные достижения - новые знания, новые научно-технические идеи, открытия и изобретения, новые технологии на принципиально новых физико-химико-биологических принципах. Во втором случае результатами научно-технического прогресса являются производственно-технические достижения - инновации, создание которых предполагает:

- профессиональное целенаправленное развитие и доведение результатов научно-технических достижений до создания новых технологий, новых систем, машин, оборудования, новых методов организации и планирования производства и т.п.;

- практическую реализацию созданных результатов производственно-технических достижений потребителю либо через рынок, либо через механизм "заказ - исполнение";

- обеспечение эффективного использования и эксплуатации созданного инновационного продукта;

- исследование и получение новых научно-технических достижений (если таковые отсутствуют), необходимых для создания и реализации востребованных рынком или заказчиком инноваций.

Из вышеизложенного следует, что под инновационной деятельностью следует понимать деятельность коллектива людей, направленную на реализацию в общественной практике “под ключ” производственно-технических достижений - инноваций, применения существующих прогрессивных технологий, систем, машин и оборудования на базе использования и внедрения научно-технических достижений отечественной и мировой науки и техники. Она должна обеспечить устранение разрыва между имеющимся объемом и уровнем уже полученных и проверенных научно-технических достижений и их применения на создаваемых предприятиях.

Эффективность инновационной деятельности во многом определяется инновационной инфраструктурой. Поэтому инновационная инфраструктура является базовой составляющей инновационной экономики, инновационного потенциала общества. Что же представляет собой инновационная инфраструктура, почему же она является базовой составляющей, фундаментом инновационной экономики?

Инновационная инфраструктура является основным инструментарием и механизмом инновационной экономики. Инновационная инфраструктура - совокупность взаимосвязанных, взаимодополняющих производственно-технических систем, организаций, фирм и соответствующих организационно-управляющих систем, необходимых и достаточных для эффективного осуществления инновационной деятельности и реализации инноваций. Инновационная инфраструктура предопределяет темпы (скорость) развития экономики страны и рост благосостояния ее населения. Опыт развитых стран мира подтверждает, что в условиях глобальной конкуренции на мировом рынке неизбежно выигрывает тот, кто имеет развитую инфраструктуру создания и реализации инноваций, кто владеет наиболее эффективным механизмом инновационной деятельности. Поэтому для эффективного функционирования инновационной экономики страны инновационная инфраструктура должна быть функционально полной.

Что это значит? А это значит, что она должна обладать набором таких свойств, которые должны способствовать в полной мере реализации инжиниринговых технологий по созданию и реализации инноваций в масштабах регионов и страны в целом. Упомянутая совокупность должна содержать набор следующих свойств:

- распределенность по всем регионам инновационно-технологических центров или инжиниринговых фирм, которые на местах могут решать задачи функционально полного инновационного цикла со сдачей объекта инновационной деятельности “под ключ”;

- универсальность, которая позволяет конкурентоспособно обеспечить реализацию инновационного проекта “под ключ” в любой области производственного или обслуживающего секторов экономики;

- профессионализм, который базируется на добросовестном и качественном обслуживании заказчика или потребителя;

- конструктивность, которая обеспечивается ориентацией на конечный результат. Развитие инновационного проекта должно сопровождаться непрерывным анализом конечных результатов. Наличие достоверной обратной информации по достигаемым конечным результатам позволяет выработать конструктивные приоритеты непосредственно в процессе развития инновационной деятельности и тем самым обеспечить замкнутую систему управления инновациями по схеме: инновации - инвестиции - мониторинг конечных результатов - инвестиции и т.п.;

- высокий уровень научно-технического потенциала;

- кадровая обеспеченность, в первую очередь, руководителями инновационных проектов и возможность постоянного обновления и совершенствования персонала инновационной инфраструктуры;

- финансовая обеспеченность (наличие оборотного капитала);

- высокий уровень инструментальных средств, ускоряющих получение конечного результата;

- гибкость, обеспечивающая приспособление инновационной инфраструктуры к изменениям требований рынка и внешней конъюнктуры.

Основу инновационной инфраструктуры составляют центры трансфера технологий, инновационно-технологические центры, технопарки и территории высоких технологий, фонды поддержки научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, фонды стартового и венчурного финансирования, центры подготовки специализированных кадров (персонала) и по информационному обеспечению инновационной деятельности и др.

В условиях развития инновационной деятельности (в обществе с инновационной экономикой) должно совершенно измениться отношение к главной производительной силе общества - человеку высокоинтеллектуального, высокопроизводительного труда. Роль высококвалифицированных специалистов в инновационной экономике очень велика и постоянно будет расти. Поэтому, подготовка кадров, способных эффективно руководить инновационными процессами, разрабатывать и внедрять инновационные проекты, является приоритетной региональной и федеральной проблемой. В связи с этим следует подчеркнуть, что объективная потребность инновационного развития, становления инновационной экономики требуют разработки новой концепции подготовки кадров. В ее основу должны быть положены такие принципы:

- становление, развитие и самореализация творческой личности;

- постоянная нацеленность на генерацию перспективных научно-технических нововведений и изыскание путей и методов их практической реализации в инновации;

- ориентация на подготовку высококвалифицированных и высокоинтеллектуальных специалистов, системных менеджеров инновационной деятельности;
- рассмотрение обучения и подготовки кадров как составной части производственного процесса, а расходов на подготовку кадров - не как издержки на работников, а как долгосрочные инвестиции, необходимые для процветания предприятий, отраслей и регионов;
- обучение управлению социальными и психологическими аспектами процесса создания наукоемких нововведений, использованию творческого потенциала коллектива ускоренному широкомасштабному внедрению в практику инновационных разработок;
- создание системы непрерывного обучения и повышения квалификации кадров, интегрированной в систему производства инновационной продукции;
- сотрудничество университетов и других вузов региона с передовыми предприятиями региона, реализующими инновационные проекты, и их совместную деятельность в области разработки учебных программ, издания учебников и монографий по инновационным технологиям, системам машин и оборудования, в деле подготовки специалистов высшей квалификации по новым профессиям и перспективным научно-инновационным направлениям.

Инновационная практика (производство наукоемких инновационных услуг в широком смысле) требует оборотного капитала. Получить этот оборотный капитал (например, кредит) в современных условиях без специальных мер поддержки практически невозможно. Поэтому в настоящее время лишенное оборотного капитала отечественное производство инновационных услуг проигрывает лучшие (наукоемкие) проекты в стране зарубежным фирмам, использующим сбалансированный зарубежный рынок для получения требуемого оборотного капитала. В инновационной экономике с целью устранения упомянутого недостатка необходимо объединить под единым управлением инновационную и инвестиционную функции. Такое объединение будет способствовать повышению заинтересованности исполнителей в успешном осуществлении всех этапов единого инновационно-инвестиционного цикла, которая может быть достигнута при ориентации всех исполнителей на конечный результат: ответственную сдачу инновационной продукции “под ключ” и участие в реализации и сопровождении созданных инновационных товаров и услуг.

Таким образом, стратегической целью развития инновационной деятельности и формирования инновационной экономики в стране должно быть комплексное развитие отечественных производств и территорий до уровня их конкурентоспособности в мире.

Гергерд М.В., Завгородняя Т.В.
Омский филиал Финуниверситета

ПОРЯДОК ВЫПЛАТЫ ДИВИДЕНДОВ ПО АКЦИЯМ

В статье раскрываются механизм выплат дивидендов и особенности отдельных видов дивидендной политики акционерных обществ. Дается оценка формированию фонда дивидендных выплат и дивидендной политики ОАО «Ростелеком».

Ключевые слова: дивиденд, акционерное общество, чистая прибыль, акционер, обыкновенная акция, привилегированная акция, дивидендная политика, фонд дивидендных выплат.

В настоящее время вопрос о порядке и размерах выплаты дивидендов различными акционерными обществами приобретает все большую актуальность, так как от этого зависит доход владельца акции, который перечисляет ему акционерное общество в установленном порядке.

Как известно, дивиденд представляет собой приходящуюся на одну акцию чистую прибыль акционерного общества по итогам текущего года, распределяемую среди акционеров пропорционально количеству имеющихся у них акций соответствующих категорий и типов.

В соответствии со статьей 42 Федерального закона «Об акционерных обществах» источником выплаты дивидендов должна быть прибыль общества после налогообложения. Однако, по привилегированным акциям дивиденды могут уплачиваться за счет специальных фондов. Поэтому в таких случаях организация может выплатить общую сумму текущих дивидендов в размере, превышающем прибыль отчетного периода. Законом не оговаривается использование нераспределенной прибыли прошлых периодов для уплаты дивидендов, поэтому нельзя спустя один или два года часть ранее реинвестированной прибыли пустить на выплату дивидендов. Эти рамки в определенной степени ограничивают права собственников в отношении возможности использования собственных средств.

Согласно законодательству РФ акционерное общество может объявлять о выплате дивидендов раз в квартал, раз в полгода или ежегодно. Заключение об уплате промежуточных дивидендов, их величине и форме выплаты по разным типам акций устанавливается советом директоров; такое решение по дивидендам, которые выплачиваются ежегодно, принимается общим собранием акционеров по рекомендации совета директоров.

В результате опытных исследований было выявлено множество типов дивидендной политики, выбираемых акционерными обществами. Некоторые из них представлены на рисунке 1.

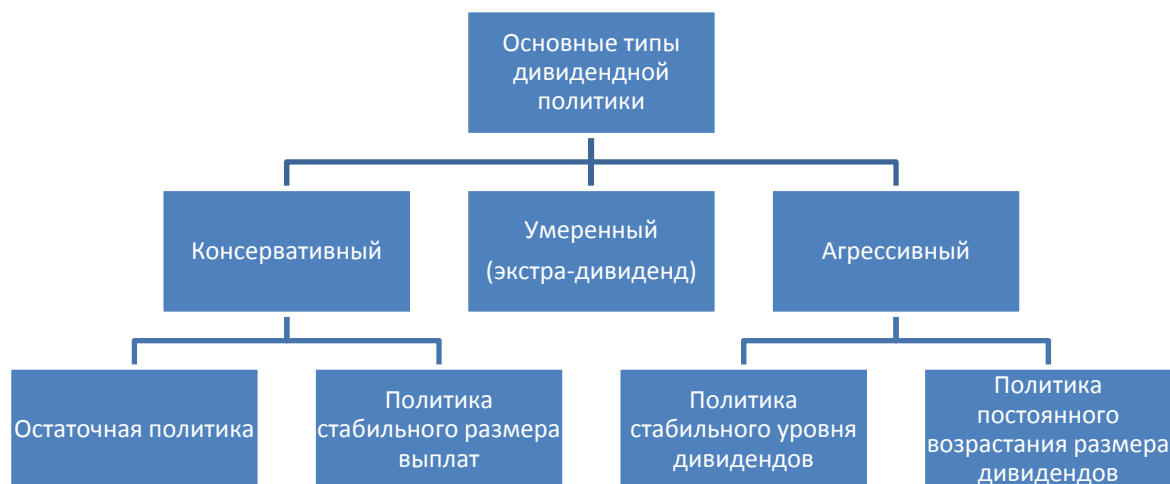


Рис. 1. Основные типы дивидендной политики акционерного общества

Рассмотрим подробнее типы дивидендной политики, представленные на рисунке 1. Остаточная политика подразумевает, что фонд выплаты дивидендов формируется после того, как за счет прибыли удовлетворена потребность в создании собственных финансовых ресурсов, которые полностью могут обеспечить реализацию инвестиционных возможностей организации. Преимуществом такой политики является сохранение высоких темпов развития акционерного общества, повышение ее финансовой устойчивости. Недостаток же этой политики - нестабильность размеров дивидендных выплат, полная непредсказуемость формируемых их размеров в предстоящем периоде.

Политика стабильного размера дивидендных выплат предполагает неизменную сумму по выплатам на протяжении длительного периода времени. Плюсом такой политики является ее надежность и постоянность, которая дает уверенность акционерам в стабильности текущего дохода вне зависимости от различных обстоятельств. Недостаток такой политики - это ее слабая взаимосвязь с финансовыми результатами деятельности организации, в связи с чем в периоды низкого объема получаемой прибыли инвестиционная деятельность может быть сведена к минимуму.

Политика экстра - дивиденда или минимального стабильного размера дивидендов с надбавкой в отдельные периоды представляет собой наиболее оптимальный ее тип. Ее преимуществом является стабильная гарантированная выплата дивидендов, но при этом не нарушена связь с финансовым результатом деятельности акционерного общества, позволяющая увеличивать размеры дивидендов в периоды благоприятной хозяйственной конъюнктуры, не снижая при этом уровень инвестиционной активности.

Политика стабильного уровня дивидендов предполагает установление долгосрочного нормативного коэффициента дивидендных выплат по отношению к сумме чистой прибыли. Преимуществом этой политики является простота ее выработки и взаимосвязь с размером формируемой прибыли.

Политика постоянного возрастания размера дивидендов характеризует стабильное увеличение уровня выплат по дивидендам в расчете на одну акцию. Возрастание дивидендов при осуществлении такой политики происходит в строго установленном проценте прироста к их размеру в прошлом периоде.

Рассмотрим особенности формирования фонда дивидендных выплат и дивидендной политики на примере открытого акционерного общества "Ростелеком".

ОАО "Ростелеком" - национальная телекоммуникационная компания и крупнейший российский оператор, обслуживающий более 100 миллионов абонентов в 80 регионах страны. ОАО «Ростелеком» предоставляет высокотехнологичные услуги фиксированной и мобильной связи, широкополосного доступа в Интернет, платного телевидения.

В своем нынешнем виде компания существует с апреля 2011 года, когда к национальному оператору дальней связи Ростелеком присоединились межрегиональные компании связи ОАО «ЦентрТелеком», ОАО

«СЗТ», ОАО «ЮТК», ОАО «ВолгаТелеком», ОАО «Уралсвязинформ», ОАО «Сибирьтелеком», ОАО «Дальсвязь» и ОАО «Дагсвязинформ».

Структуру акционерного капитала компании можно рассмотреть в таблице 1.

Таблица 1

Структура акционерного капитала ОАО "Ростелеком" на 28.02.2014г.

1	Доля в уставном капитале, %	Доля в обыкновенных акциях, %	Доля в привилегированных акциях, %
Акционеры:			
Российская Федерация в лице Росимущества	43,07	46,99	0,00
Внешэкономбанк (часть акций на счетах депо номинальных держателей)	3,79	4,13	0,00
ООО "РФПИ Управление инвестициями"	1,24	1,35	0,00
ОАО "Ростелеком"	8,07	7,22	17,50
ООО "Мобител"(часть акций на счетах депо номинальных держателей)	9,65	9,38	12,55
Номинальные держатели:			
НКО ЗАО "НРД"	39,80	38,47	54,46

Таким образом, по состоянию на 28.02.2014г. Российская Федерация в лице Росимущества владеет 46,99 процентами обыкновенных акций Компании. Российская Федерация не обладает специальным правом ("золотой акцией") на участие в управлении ОАО "Ростелеком".

Акционеры ОАО «Ростелеком» имеют право на получение части чистой прибыли Общества по результатам финансового года в виде дивидендов, размер которых утверждает Годовое общее собрание акционеров по рекомендации Совета директоров.

Решение о выплате дивидендов, размере дивидендов и форме их выплаты по акциям каждой категории (типа) принимается Общим собранием акционеров при утверждении распределения чистой прибыли.

Общество и ее исполнительные органы обеспечивают своевременную и полную выплату дивидендов акционерам согласно решению, принятому Общим собранием акционеров по итогам финансового года. Для организации планомерной и эффективной выплаты дивидендов Общество привлекает реестродержателя или иного платежного агента.

26 декабря 2011 года Совет Директоров ОАО «Ростелеком» утвердил новую редакцию №2 Положения о дивидендной политике Общества, которое устанавливает порядок расчета, основные условия и сроки выплаты дивидендов, а также порядок составления списка лиц, имеющих право на получение дивидендов.

Согласно Уставу Компании дивиденды выплачиваются денежными средствами, за исключением случая, когда Общее собрание акционеров в отношении дивидендов по обыкновенным акциям примет решение о выплате дивидендов иным имуществом. Источником выплаты дивидендов является чистая прибыль Компании (в том числе нераспределенная прибыль).

Дивиденды по привилегированным акциям Компании выплачиваются только денежными средствами. В соответствии с Уставом Компании общая сумма, выплачиваемая в качестве годового дивиденда по каждой привилегированной акции типа А, устанавливается в размере 10 (десяти) процентов Чистой прибыли Компании по итогам последнего финансового года, разделенной на число акций, которые составляют 25 (двадцать пять) процентов уставного капитала Компании. Дивиденды по привилегированным акциям также могут выплачиваться за счет ранее сформированных для этих целей специальных фондов Компании.

Общая сумма, выплачиваемая в качестве годового дивиденда по каждой обыкновенной акции, устанавливается в размере не менее 20 (двадцати) процентов Чистой прибыли Компании по итогам последнего финансового года, разделенной на общее число размещенных обыкновенных акций Компании.

Если сумма дивидендов, выплачиваемая Компанией по каждой обыкновенной акции в определенном году, превышает сумму, подлежащую выплате в качестве дивидендов по каждой привилегированной акции, размер дивиденда, выплачиваемого по последним, должен быть увеличен до размера дивиденда, выплачиваемого по обыкновенным акциям.

Дивиденды выплачиваются не позднее 60 (шестидесяти) дней после даты принятия Общим собранием акционеров решения об их выплате.

По состоянию на 28.02.2014г. уставный капитал ОАО "Ростелеком" составляет 7280089,4250 рублей, включая обыкновенные акции (государственный регистрационный номер 1-01-00124-А от 10 ноября 1993 года) в количестве 2 669 204 301 шт. и 242 831 469 привилегированных акций типа А (государственный регистрационный номер 2-01-00124-А от 10 ноября 1993 года) номинальной стоимостью 0,0025 рубля каждая.

Согласно редакции Устава Компании, действующей по состоянию на 28.02.2014г., ОАО "Ростелеком" может выпустить дополнительно к уже размещенным объявленным акциям – 3 685 438 051 обыкновенную акцию и 531 привилегированную акцию типа А, номинальная стоимость каждой из которых составляет 0,0025 рубля.

Литература:

1. Артемьева Т.Г., Завгородняя Т.В. Ценные бумаги как форма инвестиционного процесса//Потенциал российской экономики и пути его реализации.-Омск:филиал ВЗФЭИ, 2007.
2. Завгородняя Т.В.Методы и факторы ценообразования на рынке ценных бумаг// СТЭЖ № 9.- Омск:РГТЭУ, Омский институт (филиал). 2009.
3. Завгородняя Т.В. Роль рекламы в развитии банковской деятельности// Поволжский торгово-экономический журнал, №3(31).- Саратов, 2013.
4. Киячков А.А., Чалдаева Л.А. Практикум по российскому рынку ценных бумаг.-М.:Бек, 2005.

**Глухова А.И., Канунникова Е.А. Федоровых О.П.
Омский филиал Финуниверситета**

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В СИБИРСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

Аннотация. В данной статье рассматриваются факторы ценообразования на первичном и вторичном рынках жилой недвижимости Сибирского федерального округа на примере Омской и Новосибирской областей. Анализируется их связь с финансовой активностью банковских институтов. Также авторами статьи был сделан вывод о дальнейшем развитии влияния данных факторов на рынок недвижимости. Ключевые слова: рынок жилой недвижимости, анализ, факторы.

ANALYSIS OF THE FACTORS OF PRICE FORMATION ON REAL ESTATE MARKET IN THE SIBERIAN FEDERAL DISTRICT

Abstract. This article discusses the factors of price formation on the primary and secondary real estate markets in the Siberian Federal District on the example of Omsk and Novosibirsk regions. It examines their links with financial institutions banking activity. Also, the authors made a conclusion about further development of the influence of these factors on the real estate market. Keywords: residential real estate market analysis, factors.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в России, как и в любой другой стране, рынок недвижимости тесно связан с рядом других значимых институтов. Рынок жилой недвижимости представляет собой сложную саморегулирующуюся и одновременно управляемую систему, отражающую политику федеральных и региональных властей в сфере жилищного строительства, политику ведущих банков и рыночную стратегию профессиональных участников рынка. Цена, формируемая на рынке жилой недвижимости, является индикатором социально-экономического положения региона, отражающим состояние инженерной и транспортной инфраструктуры, степень деловой активности застройщиков и инвесторов, уровень доходов населения. Знание факторов, оказывающих влияние на ценообразование в данной сфере, помогает другим участникам экономических отношений планировать свою деятельность. В частности информация о ценах на жилье позволяет банкам управлять своим денежным потоком и формировать программы жилищного кредитования физических лиц.

Задачи данной работы:

- рассмотреть и охарактеризовать факторы ценообразования на рынке жилой недвижимости;
- провести анализ факторов, обуславливающих ценообразование в Сибирском федеральном округе (СФО) на примере Омской и Новосибирской областей;
- проанализировать взаимосвязь кредитно-банковской системы и рынка жилой недвижимости.

В целом факторы ценообразования разделяют на факторы спроса и предложения.

Рассмотрим факторы спроса, определяющие ценообразование на рынке недвижимости. Первый фактор - объем платежеспособного спроса на жилье. Этот внутренний фактор зависит от потребности в жилье и доходов населения, высокая дифференцированность которых в среднесрочном периоде приводит к тому, что

при повышении цен значительная часть низкодоходного населения уходит с рынка, рост цен прекращается, при продолжении роста доходов отложенный спрос через полпериода реализуется в новое повышение спроса и цен.

Следует отметить, что по данным сайта «Кадровое агентство России» средняя заработная плата в Новосибирске составляет 28 тысяч рублей, в Омске 20 тысяч рублей. Хотя по опросам граждан реальные средние зарплаты отличаются от указанных на 6-9 процентов в меньшую сторону. При этом средний децильный коэффициент доходов составил 16,5.

Второй фактор – макрофинансовые факторы (денежная база, изменение курсов валют, ревальвация и девальвация). Внешний фактор и зависит макроэкономических факторов, денежно-кредитной политики ЦБ. Относительно денежной базы - при росте способствует увеличению доходов населения и росту цен, при снижении – к снижению темпов роста доходов, склонности населения к расходованию средств и тормозит рост цен.

При условии укреплении рубля по отношению к доллару увеличивается склонность населения к расходованию и рублевых, и долларовых накоплений и приобретению квартир, что незначительно способствует росту цен. При резкой девальвации возникает эффект недоверия населения к финансовой политике властей, склонность к расходованию всех накоплений снижается, спрос на жилье уменьшается, рост цен не стимулируется. При резкой ревальвации склонность к расходованию всех накоплений растет («бегство от доллара»), недвижимость воспринимается как средство сбережения накоплений.

Третьим фактором спроса являются макроэкономические факторы (темпы роста промышленного производства, ВВП, уровень занятости населения). Внешние факторы, как и объем вывоза капитала, зависящий от конъюнктуры мирового рынка. В условиях сырьевого характера экономики России зависят в основном от цен на нефть и иных товаров экспорта.

Репутация застройщиков – четвертый фактор. Зависит от состояния существующего и строящегося жилого фонда. К слову, в Омске список лидирующих и наиболее надежных застройщиков состоит из 9 пунктов, в «черный список» попало более 50 застройщиков. Этот же список в Новосибирске немного меньше - не доверяют там 45 компаниям.

Пятый фактор - склонность населения и спекулятивных инвесторов к приобретению жилья и ценовые ожидания. Через объем платежеспособного спроса ведет к повышению цен при своем росте и падению цен – при снижении. Существует обратная связь с изменением цен: ценовые ожидания инерционны, и при росте цен покупатели торопятся реализовать покупку, повышая объем спроса и стимулируя цены, при снижении – уходят с рынка, ожидая еще большего снижения, тем самым понижая спрос и усиливая темпы снижения цен. Например, увеличение спроса в конце 2013 г. и в начале 2014 г., который был обусловлен отзывом ЦБ лицензий ряда банков. Люди стали инвестировать деньги в жилые метры и выводить их с депозитов.

Шестой фактор - условия и объем жилищного кредитования покупателей, в т.ч. ипотечного, количество и доля ипотечных сделок. Зависит от макроэкономических и макрофинансовых факторов, а также от политики банковского сообщества. При улучшении условий через платежеспособный спрос на жилье стимулирует рост цен, при ухудшении – снижает спрос и перестает стимулировать цены.

Анализируя взаимосвязь кредитно-банковской системы и рынка жилой недвижимости, стоит отметить, что в структуре задолженности по кредитам, предоставленным кредитными организациями физическим лицам, доля ипотечных жилищных кредитов составляет одну четвертую часть.

Характеризуя динамику объема жилищных кредитов, определенную по данным Центрального Банка РФ, необходимо отметить следующее. Для общего объема жилищных кредитов в СФО после существенного спада по итогам 2009 года на 73,18% (в Омской области на 82,96%, в Новосибирской на 75,46%), был характерен не менее существенный подъем в 2010 году, который составил 133,81% (в Омской области на 242,03%, в Новосибирской на 150,20%). Значительный рост объема жилищных кредитов наблюдался во всех субъектах СФО. Динамика объема жилищных кредитов в 2011 году также характеризуется ростом на 52,80% (в Омской области на 52,86%, в Новосибирской на 43,36%) по сравнению с данными прошлого года. В 2012 динамика показателя была положительной как в целом по СФО, увеличение составило 44,70% (в Омской области на 41,56%, в Новосибирской на 60,56%), так и по субъектам СФО, где среднее увеличение составило 41,68%. Для 2013 года также было характерно увеличение объема жилищных кредитов на 30,61% (в Омской области на 23,35%, в Новосибирской на 34,22%). Однако рост показателя в 2013 году был меньше объема жилищных кредитов в 2012 году. Для всех без исключения субъектов СФО также наблюдался рост в 2013 году среднем на 31,33%.

В разрезе регионов можно сказать, что по данным Центрального Банка Российской Федерации в Новосибирске из всех выданных жилищных кредитов за прошлый год больше всего было ипотечных жилищных кредитов. Их доля составила 97%, а общая сумма 1788 млн. рублей. При этом средний срок кредитования и средняя ставка составили 150,7 месяцев и 12,5% соответственно. В общем объеме кредитов эти кредиты составили 11,5%.

В Омске доля жилищных кредитов составляет 9 процентов. Из них 92 процента – кредиты ипотечного характера на сумму 863 млн. рублей. Средний срок выдачи жилищных кредитов составляет 191,3 месяца, а средняя процентная ставка 12,3 процента.

Далее рассмотрим ценообразующие факторы предложения. Во-первых, объем предложения жилья (объем строительства и ввода жилья, темпы возведения объектов, удельный жилой фонд). Например, в Омске

за прошлый год было введено в эксплуатацию 566,4 тыс. кв.м. жилья, а в Новосибирске 1179 тыс. кв. метров жилья. При высоком спросе предложение способствует повышению темпов роста цен и сдерживанию темпов роста числа ипотечных сделок, при понижении спроса – предложение накапливается, сдерживая рост цен и способствуя увеличению числа и доли ипотечных сделок.

Во-вторых, финансирование строительства жилья собственными средствами застройщиков и инвесторов, банковскими кредитами, средствами населения и инвесторов-спекулянтов, иными привлеченными средствами. Зависит от макроэкономических условий, инвестиционной стратегии застройщика, наличия альтернативных объектов инвестиций. Банковское кредитование дополнительно зависит от политики банковского сообщества.

В-третьих, себестоимость и полная (инвестиционная) стоимость строительства. Внутренний фактор рынка недвижимости. В среднесрочном периоде при высоком уровне цен и доходности проектов не влияет на цены реализации, при низком уровне цен и доходности приводит к уходу девелоперов с рынка, снижению объемов строительства и предложения и стимулирует рост цен. В долгосрочном периоде при высоком уровне цен и доходности происходит перетекание капитала в ресурсные отрасли, повышение объемов производства ресурсов, и тем самым – несмотря на рост себестоимости – повышение объемов строительства, что может тормозить рост цен на жилье.

В-четвертых, наличие земельных участков под строительство жилья и условия доступа к ним, а также ресурсное обеспечение строительства. Зависит от баланса земель в данной стране, регионе, городе, от цен на землю, политики властей по развитию жилищного строительства и его инженерному и инфраструктурному обеспечению. Также зависит от наличия производственных мощностей (включая технологии, оборудование, персонал) у производителей ресурсов, от цен на ресурсы (при низких ценах в условиях недостаточности инвестиций на развитие образуется дефицит ресурсов).

С этим фактором связаны административные и экономические условия входа застройщика на рынок и работы на рынке. Он напрямую зависит от политики городских властей в области градостроительного регулирования, уровня развития бюрократии и коррумпированности.

Шестым фактором предложения можно назвать наличие альтернативных объектов инвестиций и инвестиционных стратегий застройщиков. В первом случае важно, имеются ли альтернативные привлекательные объекты инвестиций вне города, региона, страны, вне рынка недвижимости. Во втором случае делается акцент на экономической, управленческой квалификации застройщиков и ситуации в стране и регионе. Грамотная инвестиционная стратегия оптимизирует привлеченные инвестиции и реальные расходы и ведет к эволюционному росту объемов строительства с перспективой сдерживания темпов роста цен.

Седьмой фактор - маркетинговая и ценовая стратегия продавцов и застройщиков. Здесь все зависит от ожидаемого уровня прибыли, в связи с чем, рынку предлагается рост цен.

Средняя цена квадратного метра жилья в Новосибирске составляет 59 100 руб/кв.м на вторичном рынке жилья и 58 400 руб/кв.м. на первичном рынке жилья. В Омске на первичном рынке цена установлена на уровне 41390 руб/кв.м, а на «вторичка» стоит уже 48750 руб/кв.м.

В ситуации превышения платежеспособного спроса над предложением ожидания удовлетворяются. При обратной ситуации возможны три стратегии:

- А) когда продавцы снижают цены, тем самым добиваясь роста спроса, цен и продаж;
- Б) когда продавцы снижают объем предложения, тем самым добиваясь равновесия с объемом спроса и роста цен;
- В) когда продавцы не снижают цены, и следовательно, снижают обороты рынка и ожидают повышения спроса за счет внешних факторов.

Проводя анализ факторов ценообразования также следует учитывать темпы роста цен, доходов, эластичность цены по изменению доходов, а также длительность периода. По их соотношению можно будет узнать тип рынка, на котором происходит формирование цен на недвижимость. Например, при величине эластичности меньше единицы и положительных значениях темпов роста и доходов в долгосрочном периоде можно сделать вывод о том, что рынок насыщен объемом предложения, а рост доходов не сопровождается значительным ростом цен.

Делая вывод, следует отметить, что задачи поставленные ранее были достигнуты, а именно были определены и проанализированы, ценообразующие факторы спроса и предложения на рынке жилой недвижимости на примере Омской и Новосибирской областей. В ходе анализа взаимосвязи кредитно-банковской системы и рынка жилой недвижимости была охарактеризована динамика объема жилищных кредитов в СФО, рассмотрены ставки и периоды кредитования в соответствующих регионах.

Список литературы:

1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Омской области [Электронный ресурс]: Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://omsk.gks.ru/>, свободный. – Загл. С экрана.
2. Индикаторы рынка недвижимости [Электронный ресурс]: Индексы рынка недвижимости. – Режим доступа: <http://www.irm.ru/articles/37078.html/>, свободный. – Загл. С экрана.

3. Недвижимость в Омской области [Электронный ресурс]: Рынок жилья в Омской области: перспективы 2014 года. – Режим доступа: <http://www.bn.ru/omskaya-blast/articles/2014/01/31/149166.html/>, свободный. – Загл. С экрана.
4. Аналитика рынка недвижимости Омска [Электронный ресурс]: Анализ рынка жилой недвижимости. – Режим доступа: <http://www.omeks.ru/Uslugi/Analitikac>
5. С.Г. Капралин. Ценообразование и ценообразующие факторы на рынке недвижимости / Капралин С.Г // [Электронный ресурс]: Статья. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/tsenoobrazovanie-i-tsenoobrazuyuschie-factory-na-gynke-nedvizhimosti/>, свободный. – Загл. С экрана.
6. Стерник Г.М. Ценообразование на рынке жилья России / Г.М. Стерник // [Электронный ресурс]: Статья. – Режим доступа: <http://realtymarket.ru/metodi-eskie-materiali/Sternik-G.M.-professor-kafedri-Ekonomika-i-upravlenie-gorodskim-stroitelstvom-REA-im.-G.V.Plexanova.-CENOOBRAZOVANIE-NA-RINKE-JILYA-ROSSII-vistuplenie-v-diskussionnom-klube-IEG-6.11.09-.html/>, свободный. – Загл. С экрана.
7. Центральный банк Российской Федерации. [Электронный ресурс]: Раздел статистика. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics>, свободный. – Загл. С экрана.

Л.А. Годунова
Финансовый университет при Правительстве РФ

ЛОББИРОВАНИЕ ИНТЕРЕСОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Рассмотрены проблемы адаптации технологий лоббирования для целей малого и среднего бизнеса. Охарактеризованы перспективные технологии лоббирования интересов малого и среднего бизнеса. The problems of adaptation of lobbying technologies for the aims of small and middle business are considered in the article. Perspective technologies of lobbying of small and middle business interests are described.

В последние годы в политическом лексиконе модным стало слово лоббизм. Его употребляют в город и не в город, иногда не полностью понимая смысл этого слова. В советском "Словаре иностранных слов" лоббизм определяется как "система контор и агентств крупных монополий при законодательных органах США, оказывающих в интересах ЭТИХ монополий воздействие (вплоть до подкупа) на законодателей и государственных чиновников в пользу того или иного решения при принятии законов, размещении правительственных заказов и т.п." В. Зорин в своей книге «Некоронованные короли Америки», клеймил лоббистов: «Это агент фирмы, который, живя в Вашингтоне, должен, действуя подкупом, обманом, давая взятки, угощая обедом, поставляет девиц и спиртное, обрабатывать членов Конгресса и правительственных чиновников, вымогая от них выгодные правительственные заказы, льготы и поблажки». На Западе лоббирования достаточно развитой отраслью. Если в 1975 году в США было 3000 официально зарегистрированных лоббистов, то в 1993 году их насчитывалось 33 000. Только в кампании «Форд» работает команда из 40 человек. И хотя профессионалы этой отрасли не любят называть себя лоббистами, им больше нравится называться «консультантами» или «юристами», это довольно старая профессия. Можно отсчитать ее историю с 1215 года, когда король Джон в Англии гарантировал своим баронам право протестовать против нарушения их прав. Из одних источников известно, что термин «лоббисты» идет от журналистов, которые собирались в «lobbies» - вестибюлях Палаты общин. Из других источников - «lobbies» - закрытые помещения для прогулок, коридор, вестибюль, кулуары, где со своей «командой» имел обыкновение отдыхать прославленный генерал Гражданской войны в США, президент Уиллис Грант. Там его министры и сенаторы встречались с разными людьми, слушали просьбы и обещали их выполнить. Но особый политический оттенок срок лоббизм получил в середине XIX века. Интересный факт из истории лоббизма - когда известный оружейный промышленник - Самуэль Кольт за прохождение необходимого ему закона заплатил конгрессмену 10 тыс. долларов, а его лоббист Александр Хэй одарил конгрессменов красиво декорированными револьверами. Существует два противоположных подхода к сути лоббизма - с одной стороны, он рассматривается как механизм посреднической деятельности между общественностью и государством. С другой стороны - как механизм манипулирования деятельностью законодательной и исполнительной власти с целью защиты интересов отдельных финансово-промышленных групп и корпораций. Таким образом, и в одном и в другом случае, лоббизм выступает как неотъемлемая часть политической жизни государства. Потому что, основная задача лоббирования - добиваться того, чтобы в законодательных и нормативных актах государственной власти учитывались специфические интересы разных групп общественности и организаций, тех, которые не противостоят интересам общества. В мировой практике статус лоббистов постоянно уточняется. Например, все в тех же США, чиновникам, вышедших в отставку, запрещено заниматься лоббистской деятельностью в течение одного года. В 1995 году, Конгресс США принял закон в котором были уточнены термины и понятия, применяемые в практике лоббизма. Лоббист - тот, кого нанял или принял на работу клиент, кто организовал несколько (более одного) контакта от имени этого клиента и потратил на это в течение шести месяцев не менее 20% своего времени на обслуживание клиента. Лоббирующая фирма - субъект предпринимательской деятельности, который имеет минимум одного сотрудника нанятый чтобы представлять кого-либо кроме своего работодателя. Но несмотря на достаточно глубокую законодательную базу, регламентирующую этот вид деятельности,

многие рассматривают лоббирование как возможность манипулирования законодательными и исполнительными органами власти. Другие же утверждают, что лоббисты прежде наполняют функцию посредников между общественностью и органами государства. Но видят положительные аспекты лоббизма в том, что это позволяет узаконить где черви пути воздействия, уменьшая условия для развития коррупции. Кроме того институт лоббизма наполняет функцию упорядочения плюрализма общественных интересов. Это естественно, что каждый человек, каждое общественное объединение имеет свои специфические интересы и стремятся защитить их всеми доступными средствами с учетом юридических норм. Понятно, что в рамках правового поля разные интересы могут столкнуться. Соответственно, необходимо сформировать механизмы лоббизма широкого использования в современных цивилизованных странах. Они рассматриваются как легальная форма воздействия различных кругов и групп общества на аппарат государственной власти, причем - влияния снизу. Функция лоббизма как особого политического явления в демократическом обществе, базируется на праве каждого гражданина направлять индивидуальные и коллективные обращения органам государственной власти и должностным лицам. Положительная работа института лоббизма обычно выгодна обществу в целом. Сравнивать групповые интересы, возможности и последствия различных действий в пределах легитимных "правил игры", способствовать отражению этих целей в политических решениях, существенно дополнять сложную систему удержаний на противовесах. Таким образом можно утверждать, что лоббирование - это особая часть менеджмента. Его задача - формирование и поддержание отношений с государственными органами, через влияние на законодательную и нормативную деятельность. Сегодня представители российского бизнеса активно привлекают к сотрудничеству аналитиков - специалистов. На многих предприятиях образуются аналитические отделы. И именно эти специалисты занимаются лоббистской деятельностью. Они отслеживают, анализируют и прогнозируют влияние тех или иных законопроектов и нормативных документов, имеющих, будут влиять на бизнес их клиентов или работодателей. Своевременность и полнота информации - это важные элементы процессов законотворчества и влияния на нее. Успех или поражение лоббистов напрямую зависят от того, насколько они владеют общими методами науки и искусства аналитики. А именно: способностями налаживать личные отношения с объектами влияния; подавать убедительно информацию как государственным чиновникам, так и простым гражданам; организовывать заинтересованность органов власти в сотрудничестве со своим клиентом. Таким образом, организация или предприниматель, заинтересованный в связи с органами государственной власти и влияния на законотворческий процесс, стремится нанять на работу высококвалифицированных специалистов, способных осуществлять этот же влияние на законотворческий процесс, благодаря своим личным качествам и высокому уровню профессионализма. Что делают лоббисты? На этот вопрос отвечает Френзель Кейтель в своей книге "Практика публичных отношений": так: "Лоббисты информируют и влияют". Они принимают участие в следующих действиях: поиск фактов - правительством без численного количество экономических данных, решений, статистики; интерпретация действий правительства - это необходимо для прогнозирования будущих действий правительства и следования именно такое развитие событий; интерпретация действий кампании - лоббист должен хорошо чувствовать отношение своей организации к тем или иным действиям правительства. Профессиональный лоббист строит свою работу в зависимости от того в пользу какой организации он действует. Выбор того или иного метода лоббирования зависит от сферы законодательства, круга депутатов, с которыми лоббисту приходится общаться, от характера личных контактов с последним. Строении любом случае лоббисту надо определить приоритеты и общую стратегию, которая зависит от: обсуждаемых индивидуальных особенностей законодателей, умение с ними общаться, особенностей законодательного процесса и бюджетного процесса. Таким образом, привлечение широких масс населения к лоббированию интересов бизнеса - составная часть многих скоординированных широкомасштабных акций. Есть все основания, чтобы утверждать, что на сегодня в России лоббирование интересов малого и среднего бизнеса, то есть отстаивание интересов бизнеса в органах власти, имеет очень хорошие перспективы для развития. Более того, цивилизованное отношение к лоббизму и использования его потенциала, ни в коем случае не вредит обществу, а наоборот утверждает его демократические основы. В то время, когда загнан в подполье лоббизм, увеличивает возможности появления антисоциальных группировок. Поэтому надо делать правильные выводы, и приходиться к цивилизованному лоббизму и не бояться стучать ни в дверь, защищающие собственные интересы. Наблюдая длительный застой в развитии малого предпринимательства в нашей стране, невольно приходишь к выводу о том, что государство либо до сих пор не может оценить важности этого сектора экономики для страны и выработать энергичные меры для его устойчивого развития, либо опасается стремительного его роста и превращения в мощный фактор на политической арене. К такому мнению подталкивает то, что практически все принимаемые меры по государственной поддержке и развитию малого предпринимательства (далее МП) оказываются мало эффективными и порой приводят к обратным результатам. В этой связи можно предположить, что одной из причин такой ситуации является отсутствие в различных сферах государственного управления действенной системы лоббирования интересов МП, заключающейся в квалифицированном представлении, обосновании и защите и интересов МП путем инициирования и продвижения необходимых решений. В международной терминологии лоббизмом называется деятельность, связанная с продвижением отраслевых, региональных, корпоративных, общественных, частных и групповых интересов в целях влияния на принятие организационных, политических, социально-экономических и др.

решений органами власти различных уровней. Для успешного лоббирования необходима соответствующим образом подготовленная информация - анализ состояния, проекты решений, способы реализации, оценка результативности и др. Дальнейшее продвижение той или иной инициативы в сферы принятия соответствующих решений, связано с поиском и установлением контактов с заинтересованными посредниками или союзниками. При этом необходимо знать о возможном противодействии, способах и путях его нейтрализации. Для этого составляются "сети проникновения и влияния", способствующие достижению приемлемых решений с учетом возможных компромиссов. Структура такой сети определяется степенью важности и сложности рассматриваемых проблем и уровнем влияния сферы принятия решения. В странах с устойчивыми демократическими принципами сложились основы цивилизованной лоббистской деятельности в рамках правовых норм и процедур принятия решений. Во избежание ущемления государственных и общественных интересов в решении многих политических и социально-экономических вопросов разработан комплекс правовых норм, соблюдение которых позволяет легально осуществлять лоббистскую деятельность по продвижению идей и проектов на различных уровнях власти. Сформулированы общие положения и основные определения лоббистской законной и противозаконной деятельности. Даны четкие разграничения между лоббистской деятельностью, технической помощью и услугами, связанными с продвижением и реализацией каких либо начинаний или проектов. В частности, установлен круг лиц, не имеющих право заниматься лоббированием, а также дано определение физических и юридических лиц которые могут заниматься лоббированием или относятся к категории профессиональных лоббистов. Легальная лоббистская деятельность может носить прямой и косвенный характер, тогда как скрытый лоббизм во многих странах считается противозаконным потому, что осуществляется на уровне негласного влияния, порождает коррупцию и зачастую наносит ущерб государству и обществу. Прямое лоббирование предполагает официальную поддержку идей и проектов различных организаций и социальных групп при содействии юридических и физических лиц, с соблюдением установленных правовых норм и процедур. Косвенное лоббирование обычно связано с продвижением социальных и экономических идей, в интересах различных социальных групп и осуществляется путем формирования общественного мнения, выражаемого в ходе проведения публичных акций и через СМИ. Обращаясь к Российской практике, необходимо сознавать, что наша страна страдая наследием аппаратного волонтаризма, в условиях зарождающейся рыночной экономики, находится только в начале пути к созданию правового государства и гражданского общества. У нас сильно влияние умело взаимодействующих бюрократических, монополистических и олигархических структур, оказывающих заметное давление на властные органы различных уровней. Зачастую это проявляется в мощном, нерациональном и несогласованном влиянии на предпринимательскую деятельность и, в особенности, на малый бизнес. Ряд исследований показал, что в неразвитых демократиях, отсутствие достаточного набора правовых норм и процедур в системе государственного управления, приводит к широкому использованию неформальных отношений, которые и составляют основу процесса скрытого лоббирования, часто наносящего вред обществу и государству. В России система демократических правовых отношений различных субъектов с государственными органами только начинает формироваться, и вопросы лоббистской деятельности находятся еще в стадии зарождения. По этому доминируют пока, что нерыночные, неформальные и политические методы представления интересов различных группировок на законодательном и исполнительном уровнях власти. Среди этих методов могут быть использование фигур влияния в руководящих сферах, предоставление тенденциозно структурированной информации, поиск ключевых фигур и действенных структур в целях кооперирования их усилий для продвижения идей, проектов и решений, не всегда совпадающих с интересами развития страны. При этом большое значение имеют установившиеся деловые и межличностные связи, знание и использование механизмов и процедур принятия решений, а так же разнообразные ресурсные возможности для обеспечения скрытого лоббирования интересов влиятельных группировок. При такой ситуации, становится очевидным, что российский малый бизнес пока не имеет достаточных возможностей и ресурсов для эффективного лоббирования своих интересов в различных структурах государственной власти. В этой связи будет весьма интересным рассмотреть, как в демократических странах с развитой рыночной экономикой осуществляется лоббирование интересов малого и среднего предпринимательства (далее МСП). Прежде всего, в этих странах созданы специализированные государственные организации поддержки и развития МСП, обладающие большим влиянием и значительными ресурсными возможностями. Эффективность этих организаций усилена тесным взаимодействием с различными общественными и корпоративными предпринимательскими объединениями, а также со многими издательствами, телевизионными и радиовещательными компаниями. При их взаимодействии осуществляется легальная, прямая и косвенная лоббистская деятельность в интересах МСП, проводимая в рамках установленных правовых норм и процедур. В Великобритании в конце 70-х годов, в целях более интенсивного развития экономики страны особые полномочия были предоставлены Министерству торговли и промышленности (The Department of Trade and Industry - DTI) в представлении, защите и обеспечении интересов МСП. Для контроля исполнения и оценки результативности мер государственной поддержки МСП в каждом ведомстве и департаменте правительства были назначены соответствующие руководители. DTI регулярно рассматривает важнейшие вопросы, связанные с деятельностью МСП, в числе которых: степень воздействия государственной политики и законодательства на МСП, совершенствование налогообложения и облегчение доступа к финансовым ресурсам, комплексное развитие коммерческих возможностей МСП; реализация программ поддержки и оказания помощи

предприятиям этого сектора экономики. Регулярное рассмотрение правительством Великобритании важнейших проблем, связанных с деятельностью МСП позволяло своевременно находить эффективные решения и реализовывать их в масштабах всей страны. В 2000 г. в Великобритании для обеспечения дальнейшего ускоренного развития МСП на основе более тесного взаимодействия государственных организаций, общественных объединений предпринимателей и структур поддержки МСП было создано Национальное Агентство по обслуживанию малого бизнеса (Small Business Service - SBS), входящее в состав DTI. Для обеспечения гражданского контроля деятельности SBS был создан Совет Малого Бизнеса (The Small Business Council), который является общественным совещательным органом, состоящим из 20 членов. Совет Малого Бизнеса осуществляет независимое консультирование Гендиректора SBS по проблемам МСП, а также докладывает Государственному Секретарю по вопросам промышленности и торговли об эффективности государственной политики в отношении МСП. Большинство членов Совета являются активными предпринимателями, обладающими практическим опытом ведения малого бизнеса. Активное лоббирование интересов МСП в законодательных органах и правительстве Великобритании, проводимое силами DTI, SBS, RIU осуществляется во взаимодействии с другими правительственными организациями и общественными объединениями предпринимателей. В последние годы созданы такие условия, при которых все вновь вводимые законодательные и нормативные акты способствовали развитию МСП и не создавали препятствий в их деятельности. Начиная с 1997 г., увеличилась интенсивность создания новых предприятий, темпы роста сектора МСП в последнем квартале 2000 г. достигли 8%. За период 1997-2000 гг. создано более 1,5 млн. новых предприятий, из которых 99,8% относятся к категории малых. Весьма удачное решение вопросов государственной поддержки и развития МСП было найдено в США в форме такой мощной организационной структуры, как Администрация малого бизнеса (Small Business Administration - SBA), созданной еще в 1953 г. В соответствии с законом о малом бизнесе (Small Business Act, P.L. 85-536, §4.), SBA было подчинено непосредственно только Президенту США и не могло быть аффилировано ни с одним другим правительственным органом, что обеспечивает высокий государственный статус этой организации. В целях объективной оценки состояния МСП и результатов деятельности SBA, для исключения ведомственных интересов, а также для обеспечения прозрачности и надзорности в работе всех структур, в рамках SBA были созданы два независимых подразделения - Адвокатура и Генеральная Инспекция. Руководители этих подразделений, как и директор SBA назначаются Конгрессом по представлению Президента США. Адвокатура производит независимую оценку деятельности SBA, анализирует состояние и перспективы развития МСП, представляет и защищает интересы МСП на всех уровнях власти и во всех федеральных ведомствах. Генеральная Инспекция способствует эффективному управлению функциями и программами SBA, осуществляет независимый организационный и финансовый контроль деятельности всех структур SBA, взаимодействует с правоохранительными и инспекторскими органами страны по вопросам обнаружения и расследования случаев злоупотребления при расходовании бюджетных средств, докладывает о всех обнаруженных нарушениях директору SBA и Генеральному Прокурору США. SBA осуществляет тесное взаимодействие с Белым Домом, Конгрессом, федеральными агентствами, с администрациями штатов, а также сотрудничает с различными институтами, исследовательскими центрами и общественными организациями. SBA представляет состояние, потребности и интересы МСП на всех уровнях власти и в средствах массовой информации, акцентируя внимания на важнейших вопросах, в числе которых:

- анализ регулирующего и административного влияния на деятельность МСП, рассмотрение спорных правовых вопросов, упрощение административных процедур и дерегулирование предпринимательской деятельности;
- разработка и представление предложений по стратегическим направлениям государственной политики в отношении МСП, улучшение предпринимательской среды и создание условий для справедливой конкуренции;
- расширение доступа к финансовым ресурсам, развитие приоритетных видов деятельности и сокращение административных барьеров.

Таким образом, SBA осуществляет активную легальную лоббистскую деятельность в интересах МСП во внешней среде. Одновременно SBA препятствует скрытому лоббированию частных интересов отдельных предприятий и организаций. Каждый служащий SBA обязан заполнить подписку "SBA Form 1846 (8-92)", в которой говорится об ответственности за сокрытие попыток оплаты услуг за оказание влияния или лоббирование интересов каких-либо организаций в части предоставления им государственного гарантирования, страхования займов или каких-либо льгот. Это требование осуществляется в соответствии с мерами по раскрытию противозаконной лоббистской деятельности ("Disclosure of Lobbying Activities" на основании статьи 1352, раздела 31, свода законов США). В случае нарушения этих требований, виновные подвергаются штрафу до \$100000. Кроме того, все государственные и административные служащие, а также представители выборных органов обязаны сообщать об имевшей место оплате или предполагаемой оплате услуг за лоббирование интересов каких-либо организаций. Легальным лоббированием в США могут заниматься юридические и физические лица (в т.ч. и общественные организации), зарегистрированные в государственном реестре и обладающие соответствующим сертификатом. Они обязаны давать регулярные отчеты о своей финансовой и

лоббистской деятельности. Следует также отметить, что все организации и предприятия, получившие помощь со стороны государства, в любом случае должны заполнить сертификат о легальности всех выполненных процедур. Эти меры способствуют развитию открытых способов ведения лоббистской деятельности и препятствуют распространению коррупции.

Для того чтобы между российским бизнесом и властными структурами установились партнерские отношения, необходима четкая схема их сотрудничества. На наш взгляд, она должна базироваться на принятии закона "О регулировании лоббистской деятельности в федеральных органах государственной власти". Очевидно, чем органичнее вписывается предприниматель в новую экономическую систему, тем чаще он склонен прибегать к "цивилизованному" лоббированию через благоприятное для него изменение нормативных актов органами власти. И, наоборот, чем труднее данному руководителю осуществлять свои функции в новых условиях, тем характернее для него стремление лоббировать "по-советски" - посредством прямого "выколачивания" средств для его предприятия. Важным фактором, влияющим на лоббистскую деятельность, является размер руководимого предприятия. Наиболее активно действуют крупные предприятия. Для средних предприятий лоббирование выступает, скорее, эпизодом, а тысячи мелких предприятий либо совсем не проявляют активности в этой сфере, либо действуют в основном на местном и региональном уровнях. Правда, необходимо отметить тот факт, что многие малые и средние предприятия пытаются отстаивать свои интересы коллективным образом - посредством политических действий различных предпринимательских объединений. Весьма специфически осуществляется в России лоббирование в интересах предпринимателей, действующих в непромышленной сфере: торговле, финансах, сервисе и т.д. Здесь сосредоточены усилия большинства деловых людей "новой волны", что вполне закономерно, учитывая особо высокую оборачиваемость капиталов в данной сфере. В связи с этим эксперты предостерегают, что по мере либерализации экономики у высших государственных руководителей могут возникать и чисто субъективные интересы, совпадающие с интересами крупных торгово-финансовых групп. Отношения малого бизнеса с властными структурами всех уровней сегодня хорошо описываются известной в биологии моделью "хищник - жертва". Если опросы двух-трехгодичной давности показали определенную сбалансированность прав и обязанностей предпринимателей и государства, то теперь около 80% предпринимателей не получают никакой помощи ни от центральных, ни от местных органов власти. На вопрос к предпринимателям: "Согласны ли вы с тем, что сейчас невозможно решить большинство хозяйственных проблем без взяток чиновникам?" - положительный ответ дали 70,8% опрошенных. Развитие малого предпринимательства - важная политическая проблема. Пожалуй, никем в России уже не оспаривается истина, что стабильность в обществе зависит от того, располагает ли оно мощным средним классом. Однако до сих пор эта политика остается декларативной. Необходима целостная системная методология развития малого предпринимательства. Дело совсем не в бюджете и даже не в налогах. Дело в свободе, в правах, в отношениях государства к малому бизнесу.

Литература

1. Блинов А.О., Егоров А.Ю. Государство и предпринимательство (теория среднего класса) - М. Издательство «Палеотип», 2003
2. Блэк С. Паблик рилейшнз. Что это такое? Лондон: Модин - пресс, М.: СПАСЭС, 1990.с.
3. Зорин В. Некоронованные короли Америки. - М.: Известия, 1993
4. Невзлин Л.Б. «Паблик рилейшнз». Кому это нужно? - М., 1993.
5. Почепцов Г. Паблик рилейшнз для профессионалов. - М.: Реф-бук., 2001.
6. Сентер А., Брум Г. Паблик рилейшнз. Теория и практика. - 1992.

Давыдок А.В.
Омский филиал Финуниверситета

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ ТРУДА

Аннотация. В современных условиях понятие социального партнерства имеет особое значение для всех субъектов трудовой деятельности.

Ключевые слова: проблемы социального партнерства в сфере труда

PROBLEMS AND FEATURES OF SOCIAL PARTNERSHIP AT WORK

Abstract. In modern conditions, the concept of social partnership is particularly important for all stakeholders of working.

Keywords: problems of social partnership at work

В период реформирования общества, появления многообразных форм собственности, проблема осуществления цивилизованных отношений в социально-трудовой сфере становится важнейшим направлением

социально-экономического и политического развития страны. Актуальность темы социального партнерства бесспорна, так как на современном этапе развития общества имеет место конфликтность взаимоотношений между основными субъектами социального партнерства - работодателем и работниками. К тому же существует необходимость заключения соглашения о социальном мире между работниками и работодателями, выработки механизмов, позволяющих обеспечить сочетание социальных компромиссов для наиболее эффективного функционирования организации. Социальное партнерство, в условиях быстро меняющихся условий труда, является одним из острых вопросов, для которых необходимо оперативное решение. При правильном его разрешении работник и работодатель смогут максимально эффективно реализовывать свои функции и достичь желаемых целей в рамках трудового процесса.

Социальное партнерство в сфере труда - система взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти, органами местного самоуправления, направленная на обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений [2].

К основным принципам социального партнерства, закрепленными в ст. 24 ТК, относятся:

- соблюдение норм законодательства: все стороны и их представители должны соблюдать не только Кодекс, законы, но и другие нормы трудового законодательства;
- полномочность представителей сторон: требуется документальное письменное подтверждение, что данное лицо является представителем такой-то стороны с такими-то полномочиями;
- равноправие сторон как в инициативе переговоров, их ведении и подписании коллективных договоров и соглашений, так и в контроле за их выполнением;
- уважение и учет интересов сторон;
- заинтересованность сторон в участии в договорных отношениях;
- свобода выбора и обсуждения вопросов, составляющих содержание коллективных договоров и соглашений: содержание коллективных договоров и соглашений определяют сами стороны свободно без всякого внешнего давления на них; запрещается всякое вмешательство, ограничивающее права сторон, особенно работников (ст. 5);
- добровольность принятия обязательств: каждая сторона принимает на себя обязательства по коллективному договору или социально-партнерскому соглашению путем консенсуса, уступая друг другу, но добровольно;
- реальность принимаемых сторонами на себя обязательств: сторона должна брать на себя по договору, соглашению такое обязательство, которое она реально способна исполнить, и не принимать декларации в виде обязательств (данный принцип тесно связан с предыдущим);
- систематичность контроля за выполнением коллективных договоров, соглашений;
- обязательность выполнения коллективных договоров, соглашений и ответственность за их невыполнение[2].

Трудовое законодательство (гл.4 ТК) в качестве представителей работников как социальных партнеров определяет профсоюзы, их организации, объединения, предусмотренные уставами общероссийских профсоюзов, или иные представители, избираемые работниками в случаях, предусмотренных Трудовым кодексом (ст.29 ТК) [2].

Представителями работодателей в социальном партнерстве согласно ст. 33 ТК являются: руководитель организации или уполномоченные им лица в соответствии с трудовым законодательством, учредительными документами организации и локальными нормативными актами. В числе представителей работодателя называются объединения - добровольные некоммерческие организации, основанные на добровольном членстве работодателей [2].

Основное предназначение социального партнерства состоит в том, чтобы путем переговоров достичь консенсуса противоположных интересов работников и работодателей, снять наиболее острые и важные проблемы. Этим вопросам посвящена гл.6 ТК РФ [2]. Решение принимается при единогласном голосовании сторон комиссии. Если в ходе работы трехсторонней комиссии (на любом уровне) возникают споры по каким-либо вопросам, по таким вопросам составляется протокол разногласий, и они разрешаются в соответствии с порядком разрешения споров.

В России о социальном партнерстве заговорили с конца 1991 г., когда относительно медленное реформирование экономики в рамках прежнего типа политической власти (1985-1991 гг.) сменилось интенсивными "шоковыми" преобразованиями. В советский период очень активно использовалась почти вся атрибутика социального партнерства - заключение коллективных договоров и соглашений, участие трудящихся в управлении производством, консультации и переговоры по социальным вопросам. Однако эти процессы никто не называл социальным партнерством. Основу советского общества, согласно официальной идеологии, составляло моральное, социально-политическое и экономическое единство всех членов общества.

Уже 15 ноября 1991 г., за № 212 Президентом Российской Федерации был подписан Указ "О социальном партнерстве и разрешении трудовых споров (конфликтов)". Позднее, 24 января 1992 г., за № 45 вышел Указ Президента "О создании Российской трехсторонней комиссии по урегулированию социально-трудовых отношений". На базе этого указа и соответствующего постановления Правительства от 20 февраля

1992 г. № 103, в 1992 г. была образована Российская трехсторонняя комиссия по урегулированию социально-трудовых отношений, куда вошли представители правительства, профсоюзов и предпринимателей [5, с. 158].

Стоит отметить, что процессы социального партнерства, которые реализуются на сегодняшний день в России, достаточно сильно отличаются от тех, которые декларируются и пропагандируются. В России достаточно отчетливо прослеживается формирование модели социального партнерства, основу которой составляет идеология классового мира и совпадения интересов наемных работников и работодателей. Этому в немалой степени способствует ряд обстоятельств. Прежде всего, в течение длительного времени в СССР трудящимся внушалась мысль о том, что именно они являются истинными хозяевами тех предприятий, на которых трудятся. За счет средств предприятий строились жилые дома, детские сады, санатории и больницы. Сами работники не противопоставляли себя администрации [5, с. 178]. Но на сегодняшний день уже достаточно отчетливо проявляются противоречивость и противоположность интересов наемных работников и работодателей.

Итак, говоря о социальном партнерстве в сфере труда, отмечают следующие формы:

- коллективные переговоры по подготовке проектов коллективных договоров;
- взаимные консультации (переговоры) по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений, обеспечения гарантий трудовых прав работников и совершенствования трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права;
- участие работников, их представителей в управлении организацией;
- участие представителей работников и работодателей в разрешении трудовых споров [2].

Целью, как коллективного договора, так и соглашений является установление такого договорного регулирования социально-трудовых отношений при согласовании интересов сторон, чтобы оно было выше по уровню, чем предусмотрено законодательством [3, с.125].

В развитых странах, где основу производства составляет частная собственность, коллективный договор является тем документом, который позволяет работникам добиться весьма существенных улучшений своего социально-экономического положения. Коллективный договор - это документ, фиксирующий результаты договоренности сторон в области заработной платы, условий труда и занятости [4, с.8]. И то, что реально удается добиться работникам через коллективный договор, во многом зависит от их силы и умения надавить на работодателя. В России коллективные договоры чаще всего рассматривают как формальный документ, не обеспечивающий работников желаемыми результатами. И даже если работникам удастся заключить коллективный договор, то нет гарантии, что все его пункты будут выполнены. Хотя Законом РФ "О коллективных договорах и соглашениях" предусмотрены меры ответственности за невыполнение пунктов коллективного договора, но они столь незначительны, что вряд ли могут представлять серьезную угрозу для стороны, не выполняющей коллективный договор.

Также в современной России окончательно не сформировались реальные субъекты, представляющие и защищающие интересы наемных работников. Профсоюзы чаще всего занимают позиции соглашения, не способные оказать необходимое давление на работодателей.

Объединения работодателей в России функционируют столь же неактивно. Именно сильные профсоюзы, усиление их давления на работодателей и заставили последних объединиться. По этой же причине и в России до сих пор нет ответственных объединений работодателей. К тому же не сложились организации, представляющие и последовательно отстаивающие интересы отдельных социальных групп. Данные группы, в том числе и рабочие, не научились еще четко формулировать свои требования. Часто люди просто не знают, каким образом, посредством каких процедур можно отстаивать свои интересы в обществе. Из чего можно сделать вывод, что уровень культуры гражданского самосознания всё еще достаточно низкий.

Большинство работников по-прежнему надеются на кого-то и не способны отстаивать права и позиции самостоятельно. Что свидетельствует об отсутствии гражданского общества в России.

Если же профсоюз слаб и не может договориться с администрацией, то именно государство, а не предприниматель должно отстаивать минимально необходимый уровень жизненных благ работников. С предпринимателем же можно договариваться, но только относительно того, что превышает минимально необходимый уровень, гарантированный законодательством.

Для того чтобы практика регулирования социально-трудовых отношений между работниками и работодателями получила развитие в России, недостаточно только желания профсоюзов, наличия соответствующей правовой базы и некоторой заинтересованности государства. Также социальное партнерство невозможно без необходимого механизма согласования интересов и разрешения конфликтов, неизбежно возникающих в процессе подобного взаимодействия.

Итак, для успешного функционирования социального партнерства в России необходимо реализовать следующие условия.

Во-первых, необходимо создать на территории РФ условия, для функционирования социально-правового государства, что, в свою очередь, в дальнейшем приведет к формированию более развитого гражданского общества.

Во-вторых, следует закрепить принцип социального партнерства в Конституции РФ, как это один из ключевых принципов социального государства.

Итак, необходимым условием осуществления социального партнерства в обществе является наличие в нем зрелых, в гражданском смысле, субъектов трудовых отношений, а именно профессиональных организаций, работников и работодателей (предпринимателей). Построение демократического правового государства, основанного на рыночной экономике и многообразии форм собственности, должно сопровождаться перемещением приоритетов в правовом регулировании труда, содержании трудового законодательства. Благодаря эффективному функционированию социального партнерства на территории Российской Федерации, на первый план выдвигаются учёт и охрана интересов работника, защита его прав, обеспечение социальных гарантий.

Список литературы:

1. Гражданский Кодекс РФ// Справочно - правовая система «Консультант плюс» [Электронный ресурс] / «Консультант Плюс»
2. Трудовой Кодекс РФ// Справочно - правовая система «Консультант плюс» [Электронный ресурс] / «Консультант Плюс»
3. Михеев, В.А. Основы социального партнерства: теория и политика: учеб для вузов / В. А. Михеев. - М.: Экзамен, 2011. - 448 с.
4. Гусов, К.Н. Трудовое право России: учеб. для вузов/ К. Н. Гусов. - М.: Юрист, 2013. - 496с.
5. Киселев, И.Я. Трудовое право России: историко-правовое исследование: учеб. пособие/ И.Я. Киселев. - М.: Норма, 2011. – 211с.

Дюсембина Д.Н.
Омский филиал Финуниверситета

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Аннотация. Российское предпринимательство нуждается в отлаженной и полной системе поддержки.

Ключевые слова: предпринимательство, шоу-рум

Entrepreneurship in Russia. Problems and prospects of development

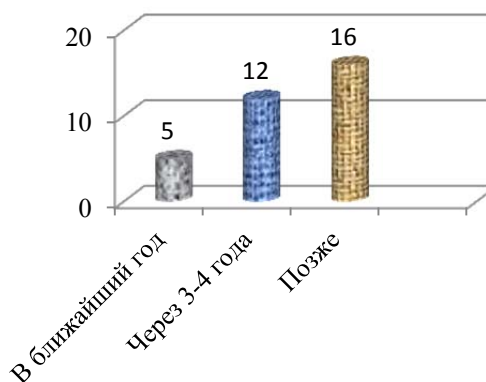
Abstract. Russian business needs established and fully support system.

Keywords: entrepreneurship, show-room

Россия развивает новые экономические, финансовые, социальные и другие отношения, базирующиеся на формировании рыночной экономики, в которой ведущим субъектом хозяйствования являются предприниматели. Каждое государство всегда гордится плодами деятельности своих предпринимателей. Предпринимательство как одна из конкретных форм проявления общественных отношений способствует не только повышению духовного и материального потенциала общества, не только создает благоприятную почву для практической реализации способностей и талантов каждого человека, но и ведет к единению государства, сохранению его национального духа и национальной гордости. Именно поэтому данная тема сейчас достаточно актуальна для молодежи.

Современная молодежь стремится к независимости, это поколение непохожих друг на друга людей. И она стремится к самостоятельности, поэтому предприниматель как человек, организовавший свое собственное дело и работающий на себя, становится идеалом значительной части современной молодежи. Это подтверждает опрос, проведенный мной среди студентов 1 курса. В нем приняли участие 37 респондентов.

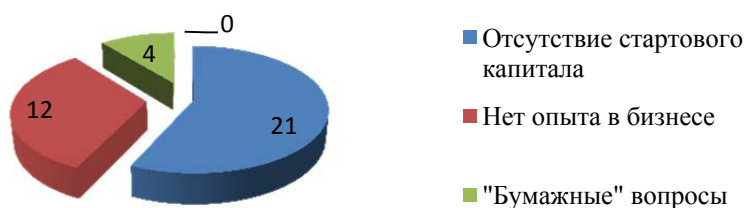
Планируете ли Вы создать свой собственный бизнес? И если планируете, то примерно когда?



Согласно данным опроса 89% планируют создать свой бизнес. Из них 52% молодых людей в

ближайшие 4 года планируют стать предпринимателями, но не все станут предпринимателями, потому что существует ряд проблем возникающие при открытии собственного бизнеса. Одним из распространенных является отсутствие стартового капитала.

Какая основная проблема возникает при открытии своего дела?



Для создания благоприятных условий, стимулирующих молодежь заниматься предпринимательской деятельностью необходима государственная поддержка. В нашем регионе существует Центр Предпринимательской Поддержки (ЦПП). Весь спектр услуг Центра – бесплатный. Специалисты Центра предоставляют омским предпринимателям консультационные услуги различной направленности, возможности для получения существующих на сегодняшний день мер муниципальной поддержки в режиме «единого окна».

Для реализации муниципальной политики в сфере поддержки и развития малого и среднего предпринимательства постановлением Администрации города Омска от 14 октября 2013 г. № 1164-п утверждена подпрограмма «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства» муниципальной программы города Омска «Социально-экономическое развитие города Омска» на 2014 - 2018 годы.

Целью Подпрограммы является создание благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства в городе Омске. На реализацию мероприятий Подпрограммы из бюджета города Омска планируется направить 69 млн. руб.

В рамках Программы предусмотрены следующие виды муниципальной поддержки, которыми могут воспользоваться предприниматели города Омска:

1. Информационная поддержка
2. Консультационная поддержка
3. Имиджевая поддержка
4. Финансовая поддержка
5. Имущественная поддержка

Из всех муниципальных поддержек участники моего опроса выбрали, по их мнению, наиболее важные.

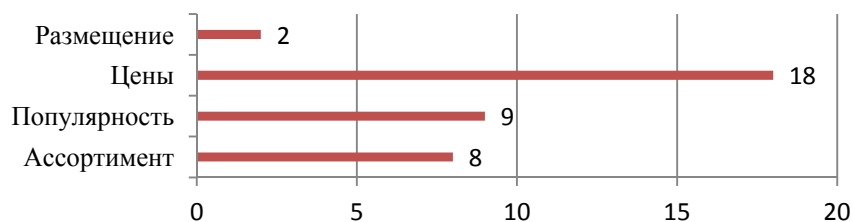
1. Финансовая-25
2. Консультационную-8
3. Информационная-4

Многим молодым предпринимателям по-прежнему трудно получить финансовые средства для открытия и развития своего бизнеса. Так, например, для того, чтобы открыть собственный крупный магазин, предпринимателям приходится начинать с маленьких Шоу-румов. Что же такое Шоу-рум? И почему он становится всё более популярным в нашей стране? Термин Шоу-рум пришел к нам из Европы. Во многих странах мира «шоу-рум» – это комната при месте, где проводится показ мод, для общения дизайнеров с потенциальными покупателями. В таких комнатах ничего не продается, но зато там заключаются самые выгодные сделки. В «шоу-румах» подобного плана можно подробно рассмотреть и пощупать модели из коллекции и договориться о поставках понравившейся одежды,

В России Шоу-рум – это довольно новое явление, новый способ продать или приобрести модную одежду от мировых брендов по несколько сниженной цене. Небольшое помещение, возможно, квартира, в которую вы приходите как бы в гости – и заодно подбираете себе наряд. В шоу-румах часто можно встретить наряды, в которых выступали звезды эстрады или политики – а надевают они их, как правило, всего лишь несколько раз.

В шоу-рум одежды покупатель чувствует себя уютно, и к нему одному больше внимания, индивидуальный подход реализован здесь в полной мере. Посетителей здесь меньше, чем в престижных бутиках, но именно это привлекает знаменитых людей покупать и продавать одежду в таких заведениях. Здесь собраны лучшие модели новых коллекций, поэтому, покупая одежду в шоу-руме, невозможно ошибиться и выглядеть не стильно. Шоу-румы впервые появились в Италии, затем распространились и по всей Европе и в Америке. В нашей стране они находятся преимущественно в Москве и Санкт-Петербурге, также открываются в Омске. После посещения нескольких из них и можно сделать выводы о том, что Шоу-рум – это очень интересный магазин. Он предназначен для людей, которые любят примерять и покупать вещи в спокойной обстановке. Такая покупка одежды доставила мне во много раз больше удовольствия, чем покупка в торговом

центре! Многие шоу-румы обзаводятся интернет-каталогами. Это удобно, потому что можно не выходя из дома подобрать для себя нужную вещь и заказать ее по доступной цене. Мы выбираем Шоу-рум по ассортименту и цене, на этой основе был проведен опрос среди своих сверстников и выяснилось по каким критерия, они выбирают Шоу-рум.



Предпринимательство -

это источник создания новых рабочих мест и обеспечения занятости населения, разведчик рынка и его потребностей, источник доходов государства, двигатель экономического роста и прогресса. Малые предприятия обладают необходимой гибкостью и адаптированностью в условиях рыночной неопределенности, но в то же время слабы без поддержки государства, которая необходима хотя бы на первых этапах их развития.

Список литературы:

1. Экономика и планирование на предприятиях торговли и питания: Учебник: Арзуманова Т.И., Мачабели М.Ш. издат. Дашков и К, 2011 г. -9с
2. <http://www.omskcpp.ru/index.php/support>
3. Предпринимательство: учебник под ред. В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка издат. Юнити-Дана, 2012 г.-32с

Евстифеева Е. И., Тастембекова С. Д
ОмГПУ ФЭМСиТ ПО-212

ОСОБЕННОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ

Менеджмент - это вид деятельности человека, который имеет общие и специфические черты. Общие черты отражают этапы развития цивилизации, уровень научно-технического прогресса и описаны в различных научных подходах. Специфические черты отражают национальные и исторические особенности, географические условия, уровень социально-экономических отношений, культуру. Именно поэтому существует понятие не только менеджмента вообще, но и понимание существования американской, японской, и, конечно же, российской модели менеджмента.

Проблемы российского менеджмента, менеджмент, бизнес в рыночных условиях, концепции теории менеджмента, современный менеджмент.

Problems of the Russian management, management, business in market conditions, the concept of management theory, modern management.

1. Методологические принципы формирования российского менеджмента

Переход к рынку выдвинул задачу формирования российского менеджмента. Его становление зависит, во-первых, от уровня развития товарного производства. Менеджмент как форма управления имманентно присуща товарному производству. Наличие в Российской Федерации переходной к рынку экономики означает в то же время и процесс формирования менеджмента. Во-вторых, от уровня технического и технологического развития общества. Так, революция в системе управления, произошедшая в 19 - начале 20 века, была вызвана переходом от ремесленного к машинному производству. Изменилась система управления и при переходе к конвейерному производству. Меняется она и с переходом к новейшим автоматизированным и информационным технологиям.

Концепция копирования западной теории менеджмента.

Для овладения теорией надо будет лишь перевести западные учебники и монографии на русский язык. Затем, ничего не меняя, использовать данные положения на практике. Вероятность реализации этой концепции весьма высока в силу своей простоты и привычки бездумного копирования западного опыта. Но она несет и большую опасность. Достаточно вспомнить использование неадаптированной к условиям России теории "монетаризма", концепций "шоковой терапии", ваучеризации и т.д. Можно спрогнозировать новые потрясения, которые ждут Россию при осуществлении данной концепции.

Концепция адаптации западной теории менеджмента.

Концепция адаптации западной теории менеджмента. Предполагает частичный учет особенностей русской ментальности, т.е. не слепое копирование, а приспособление западной теории к современным российским условиям. При этом возникает важная проблема, какую из западных теорий менеджмента мы будем адаптировать? Системы управления Японии, США, Западной Европы сильно отличаются между собой. Какой из данных вариантов принять за аналог? Но при любом выборе мы рискуем использовать теорию, учитывающую специфические особенности, условия функционирования экономики, уровень социально-экономического развития данных стран, ментальность их жителей. Здесь целесообразно вспомнить слова М.Вебера: “Капитализм западного типа мог возникнуть только в западной цивилизации”

В России конца 80-х годов опоздание или уход с работы ранее установленного срока, мелкое воровство, низкое качество продукции – стали нормальным явлением и сохранились вплоть до сегодняшнего дня. Исходя из этого, в систему национального менеджмента придется вносить поправки на борьбу с опозданиями, мелким воровством и вводить новые методы повышения качества.

В результате адаптированные теории, слабо учитывающие специфику российской действительности, не смогут дать российской экономике то, что от них ожидают.

Концепция создания российской теории менеджмента.

Исходит из полного учета особенностей российской ментальности с использованием аспектов мирового опыта управления. При этом невозможно ни слепое копирование западного и восточного опыта, ни полное отрицание достижений западной и восточной школы менеджмента. И первое, и второе одинаково неприменимо. Необходимо отметить, что еще А.Маршалл утверждал, что: “Экономическая наука это не совокупность конкретной истины, а лишь орудие для открытия конкретной истины”. На наш взгляд это высказывание полностью можно перенести и на науку менеджмент. Поэтому, российский менеджмент должен иметь свое специфическое содержание, формы и методы управления, соответствующие специфике российского менталитета.

Факторы, влияющие на формирование менеджмента в России.

Рассмотрим особенности современной отечественной системы управления. Обращает на себя внимание отсутствие единицы оптимизации. Мы уже указывали на то, что это обстоятельство прямо влияет на формирование той позиции, с которой принимаются управленческие решения. Однако данное явление имеет более глубокие последствия.

Отсутствие требования оптимизации делает систему инфантильной, ей не надо изменяться, так как она может работать с любым уровнем отдачи. Становится не нужна информационная база о затратах и результатах, и руководители лишаются важного инструмента выявления «болевых точек», то есть определения мест, где имеют место рассогласования между составляющими системы. В результате изменения носят случайный характер и зачастую не влияют на конечный результат.

Между тем, именно требование оптимизации составляет основу первого этапа, когда система управления училась выживать, используя только внутренние резервы, осуществляя постепенные улучшения. Все остальные этапы развивали эту способность, учитывая внешнюю среду. Без исправления этой «специфики» движение вперед невозможно. Заимствование самых прогрессивных методик изучения рынка, создание самых благоприятных условий для отдела маркетинга не дадут высоких результатов, так как не будут поддержаны системой управления, в которой руководители говорят каждый на своем языке, отсутствуют общепонятные сводки об экономических результатах деятельности предприятия и должный контроль над доходами и расходами.

Следующая особенность российской системы управления бизнесом связана с тем, что в ней никогда не выделялся основной фактор успеха, основное стратегическое преимущество, без достижения которого нельзя выжить. Нет такой традиции, нет потребности, нет навыков выполнения такой работы.

В условиях, когда не ясно, куда плывет корабль, любой ветер становится попутным. Потому закономерно, что используются разрозненные «улучшения», не дающие ощутимых результатов. Чаще всего ориентируются на рост объемов сбыта, считая, что уж рост объема производства можно обеспечить всегда, то есть исходная точка имеет внешний характер, но реальная логика иная. Зная, что ценит потребитель, обеспечиваем производство продукции соответствующего качества, что и позволяет при правильной организации процесса реализации наращивать сбыт. Таким образом, внутренние действия подкрепляют внешние. Обеспечение успеха на втором этапе происходит за счет усложнения уже отлаженной системы первого этапа.

И, наконец, последняя особенность рассматриваемой системы управления связана с использованием организационной культуры. В социалистической экономике организационная культура активно использовалась, она была хорошей поддержкой неэффективных решений и действий, осуществляемых во имя будущего благополучия. Она позволяла гордиться нашими «успехами» и своими «передовыми предприятиями». Отказ от этих ценностей и нарастание беззакония в области оплаты труда и решений вопросов собственности подорвало и без того хрупкое единство администрации с рабочими. Результат — рост социальной напряженности, снижение инициативы и мотивации к высокопроизводительному труду, кризис доверия. Все это может стать серьезным тормозом столь необходимых преобразований.

2. Развитие менеджмента в России

Начиная с XVII в., вопросам управления в России уделялось серьезное внимание. Заметный след в истории России и улучшении ее системы управления оставили известный русский экономист А.Л. Ордин-Нащокин,

А.П. Волынский (кабинет-министр с 1738 г. по 1740 г.), В.Н. Татищев (главный управляющий горных заводов в Сибирской и Казанской губерниях с 1730 г. по 1740 г.) и выдающийся русский ученый М.В. Ломоносов.

Велики заслуги в реформировании системы управления России П.А. Столыпина. С 1906 г. он совмещал две должности — министра внутренних дел и премьер-министра. Столыпин занимался совершенствованием местного самоуправления. Построение социализма в СССР потребовало создания новой общественной организации управления социалистическим производством.

Известный советский ученый А.К. Гастев занимался вопросами совершенствования теории и практики организации труда. Им сформулирована и обоснована концепция, получившая название «трудовые установки». Внедрением методики трудовых установок в практическую деятельность занимался Центральный институт труда (ЦИТ), созданный осенью 1920 г. при ВЦСПС. Важнейшее место в осуществлении методики трудовых движений отводилось инструменту.

Недостатком концепции трудовых установок. Гастева является слабая разработка самой методики трудовых установок, выбор слишком узкой базы исследования, ориентация на индивидуальность рабочего.

Важная роль в развитии научной организации труда и управления в СССР принадлежит видному экономисту О.А. Ерманскому, который внес значительный вклад в создание теории социалистической рационализации. Концепция Ерманского была подвергнута резкой критике, но, несмотря на критику, вклад Ерманского в развитие теории и практики организации труда значителен. Им обобщен большой практический материал хозяйственного строительства в СССР.

Проблемы научной организации труда получили широкое освещение в трудах П.М. Керженцева. Керженцев распространил понимание научной организации труда на все сферы человеческой деятельности.

Крупный вклад в развитие теоретических основ социалистической организации производственных процессов был внесен О.И. Непорентом. Все операции он классифицировал по признаку их сочетания в производственном процессе на три вида: последовательное, параллельное и параллельно-последовательное, показал их влияние на длительность производственного цикла.

В 30-е гг. была проделана большая научная и практическая работа по созданию науки об организации производства, труда и управления, результатом которой был выход в свет первого советского учебника по организации производства. В эти же годы было положено начало формированию системы подготовки кадров с высшим и средним специальным экономическим образованием для предприятий и органов управления. Кроме того, была введена новая для того времени специальность — инженер-экономист отраслевого профиля, которая вскоре стала ведущей среди экономических специальностей.

В годы Великой Отечественной войны система управления промышленностью, сложившаяся в предшествующие годы, не претерпела принципиальных изменений. Основным принципом управления продолжал оставаться хозрасчет при усилении административно-командных методов руководства. Научная работа велась по проблемам внутризаводского планирования и диспетчирования.

В послевоенный период времени возобновилась научная и практическая работа в области организации и управления производством. Вместе с тем, имело место сокращение исследований в области управления производством. К концу 50-х гг. тематика исследований по проблемам организации и управления предприятиями начала постепенно расширяться. Начиная с 1957 г. был осуществлен переход к управлению промышленностью и строительством по территориальному принципу через Советы народного хозяйства (совнархозы) экономических административных районов. Главным назначением совнархозов было пресечение ведомственных тенденций в развитии промышленности.

К этому же времени относится рождение такой важной самостоятельной ветви экономики, как экономическая кибернетика, тесно связанной с использованием на практике экономико-математических методов. Создание этой науки в нашей стране осуществлялось под руководством академиков А.И. Берга и В.М. Глушкова. Кибернетика сыграла важную роль в развитии теории управления производством.

Дискуссия, развернувшаяся в стране в период с 1962 по 1965 гг., по вопросам совершенствования системы и методов управления народным хозяйством, предшествовала проведению хозяйственной реформы.

Период времени, начиная с 1965 г. по настоящее время, характеризуется проведением в стране трех реформ, направленных на совершенствование системы управления народным хозяйством.

К ним относятся:

1. Реформа системы управления экономикой 1965 г.
2. Реформа системы управления 1979 г.
3. Ускорение социально-экономического развития (1986 г.) и переход к рыночным отношениям (с 1991 г. и по настоящее время).

В связи с произошедшими серьезными изменениями в политической системе управления, в стране развернулась дискуссия о механизме перехода к рынку.

Специальная комиссия, возглавляемая академиком А. Г. Аганбегяном, предложила три альтернативных варианта перехода к рыночным отношениям:

- 1) внесение отдельных элементов рынка в существующую командно- административную систему управления;
- 2) быстрый переход к рынку без какого-либо государственного регулирования;
- 3) создание системы управления на основе регулируемой рыночной экономики.

Этот вариант совершенствования системы управления соответствовал предложениям правительства.

Другая комиссия под руководством академика С. Шаталина подготовила программу, получившую название «500 дней», в которой был намечен целый комплекс мероприятий, необходимых для перехода к регулируемому рынку. Эта программа многими учеными рассматривалась как «шоковая терапия».

По итогам дискуссии был принят компромиссный вариант перехода от системы управления к регулируемому рынку. В его основу была положена программа «500 дней», основной целью которой было полное разрушение административно-командной системы управления. С ноября 1991 г. начался процесс формирования рыночных отношений в России.

Однако, несмотря на принятые меры, не удалось приостановить развала экономики России. Социально-экономическая ситуация в стране продолжает ухудшаться. Было принято много ошибочных решений. Одной из причин сложившегося положения является начатая с 1992 г. политика невмешательства правительства в экономику регионов и импортно-экспортные операции.

Неуправляемого рынка нет ни в одной развитой стране мира. Рынок требует управления, руководства, регулирования со стороны государства. В настоящее время в России наблюдается разбалансированность всего механизма управления страной. Отечественный менеджер в своей практической деятельности сталкивается с такими проблемами, которые совсем незнакомы западному менеджеру. Поэтому в создавшихся условиях особое значение приобретает получение нового знания по искусству управления.

3. Проблемы российского менеджмента в условиях рынка

Российское управление бизнесом.

Система управления бизнесом на протяжении XX века неоднократно менялась. Россия оказалась вне этого процесса. Переход к рыночным отношениям объективно требует освоения тех приемов и методов управления, которые давно стали нормой на Западе.

Общепризнанно, что промышленные предприятия являются основой любой экономики. За годы перестройки отношение к ним неоднократно менялось. Первоначально их успех связывался с изменениями в макросреде. Предполагалось, что изменение отношений собственности, ликвидация распределительной системы и вертикали Госплан — министерство — предприятие заставят последних измениться и начать работать по рыночному. Однако этого не произошло.

Тогда акцент сместился в сторону малого бизнеса. Рыночность малых предприятий не подвергалась сомнению. Была сделана попытка, через изменение мезоуровня, революционизировать социалистических неповоротливых производителей. Но и этот вариант не был удачен. Внимание реформаторов вновь сосредоточилось на макроэкономических преобразованиях.

Пройденные 10 лет показали, что одной либерализации внешней среды бизнеса недостаточно для отечественных предприятий, привыкших к опеке, нужно еще что-то, что заставило бы их не выживать, приспособившись, а активно меняться и сознательно формировать свое будущее.

Для осуществления любых преобразований необходимо понимать, что желательно получить и в чем состоят недостатки того, что имеется. Только в этом случае можно разработать рациональную программу действий. Отечественный руководитель таким знанием не обладает. Более того, его видение управляемого объекта осуществляется не с рыночных позиций.

Главным критерием успешности управления предприятием в социалистической экономике была исполнительность (четкое выполнение указаний сверху), причем главным образом по количественным параметрам и календарным срокам. Ресурсы не принадлежали предприятию, они выделялись «сверху», и там же принимались решения относительно действий с ними (устанавливались нормы и сроки списания, санкционировалось обновление, контролировалось текущее использование). Поэтому реально осуществлялось управление производством, а не бизнесом (предприятием как потребителем ресурсов общества). По сути дела нарушался основной экономический закон — максимум результата с минимально возможными затратами.

Ни одно «рыночное» предприятие такого себе позволить не может. Более того, именно необходимость оптимизации затрат и укрепления своих позиций в меняющейся внешней среде являлось и является тем двигателем, который толкает к изменениям, к поиску все новых методов управления бизнесом.

Эволюция управления бизнесом в рыночных условиях.

В начале века рынки не были насыщены, и система управления фирмой должна была научиться обеспечивать производство большого количества продуктов с минимальными издержками (эпоха массового производства). Главным ограничителем успеха выступает производственная подсистема, на ней менеджмент и акцентирует своё внимание. Анализу подвергается каждое рабочее место и их взаимосвязь, активно используются достоинства стандартизации для техники и узкой специализации для работников. Сосредотачиваясь на поиске организационных резервов и ориентируясь внутрь предприятия, система управления обеспечивает резкий рост производства при минимальных затратах.

Массовый успех фирм, управляемых на этих принципах, приводит к насыщению рынков сбыта и появлению новой проблемы для менеджмента. Главным ограничителем успеха становится сбыт. Переход к каждому новому этапу происходит как прибавление к достигнутому ранее, а не как его отрицание. На новом этапе, этапе массового сбыта, система управления учится взаимодействовать с внешней средой (пока только в лице покупателя) и изменяться. Появляется отдел маркетинга и подразделения НИОКР, отрабатываются методики изучения спроса и изменения продукта, что заставляет пересмотреть сложившиеся принципы организации

производства. Объектом оптимизации становится технологическая цепочка операций, обеспечивающая выпуск более разнообразного продукта при жестко контролируемом допустимом увеличении затрат.

Постиндустриальный этап знаменуется новым усложнением внешней среды. Развертывание НТР, насыщение рынков и рост благосостояния общества усиливают давление на фирмы со стороны внешней среды: ужесточаются требования к качеству продуктов, выдвигаемые потребителями, появляются требования со стороны общества. Материальный капитал перестает быть основной ценностью, все большее значение придается человеческому фактору и его творческому потенциалу, растет самостоятельность исполнителей. Акцент смещается в сторону социальной составляющей. Система управления фирмой вновь усложняется. Используя новые методы работы с человеческим ресурсом, она наращивает свою адаптивность, свою способность к изменениям.

Четвертый этап развития, начавшийся в 80-е годы, пока не имеет устоявшегося названия, но суть происходящих изменений вырисовывается достаточно ясно. Они связаны, во-первых, с широким использованием информационных технологий, а, во-вторых, с глобализацией экономики. Назовем его условно эпохой глобализации.

Рамки внешней среды становятся значительно шире, а предсказуемость изменений — меньше. Успешная работа бизнеса в этих условиях требует от менеджмента приобретения новых навыков. Решение этой проблемы связано во многом с тем, что пройденный путь развития дал необходимые навыки и научил не только считать прирост прибыли, но и жертвовать ей в определенном интервале времени для укрепления критерия выживания фирмы.

Таким образом, начало третьего тысячелетия ставит перед менеджментом развитых и постсоциалистических стран совершенно разные задачи. Для первых — это научиться выживать в условиях, когда будущее предсказать невозможно. Для вторых — овладеть накопленным опытом развитых стран и осуществить «догоняющее развитие». Понимая эту разницу, и следует действовать.

4. Наша экономика и современный менеджер

Одно из «больных» мест экономики в нашей стране - проблема управленческих кадров. В настоящее время в большинстве российских вузов, ведущих обучение данной специальности, исходная учебная дисциплина по управлению преподается уже на первых курсах. Естественно, что основная часть слушателей имеет незначительный жизненный и еще меньший управленческий опыт. В то же время общепризнано, что и что овладение знаниями в этой области невозможно без получения соответствующих практических навыков.

До сих пор в большинстве случаев данную проблему пытались решить введением в систему подготовки активных методов обучения - деловых игр, разбора конкретных ситуаций и др. Представляется, что для первокурсников такие методические формы малоэффективны. Это связано в первую очередь с недостатком у них знаний по экономике и финансам, без которых невозможен серьезный разбор конкретных ситуаций.

Практика показывает, что на данной стадии обучения больше пользы приносят обычные семинарские занятия, на которых преподаватель может судить о степени усвоения пройденного материала, или же решение практических задач, позволяющих закрепить базовые понятия и категории. Однако в этом случае курс менеджмента становится сугубо теоретическим, что вряд ли допустимо.

По некоторым оценкам, "критическая масса" руководителей, специалистов по экономике и управлению, способных преобразовать облик наших предприятий и организаций сообразно новым требованиям, должна составить не менее 20% от их общего числа в народном хозяйстве РФ. А это не менее 3.0 млн. человек. Сформировать такой корпус управленцев нового типа – задача исключительно сложная. Сама жизнь, практика рыночной экономики, предпринимательства будет способствовать ее решению, помещая тех, кто сегодня у руля предприятий, и тех, кто входит в эту новую для себя роль, в ситуацию естественно протекающего социального отбора. Но многое, конечно, зависит и от целенаправленной деятельности по подготовке и переподготовке кадров, по изучению и распространению передового опыта управления, по применению достижений управленческой науки на практике.

Один из очевидных путей приспособления к рынку состоит в освоении опыта стран, живущих в его условиях уже не одну сотню лет. Весьма ценным аспектом этого опыта в XX веке является сфера деятельности и область знаний, охватываемая емким понятием "менеджмент", которое стало уже интернациональным. При этом, когда говорят "менеджмент" подразумевают и людей-менеджеров, профессионально осуществляющих функцию управления.

Список литературы:

1. Казначевская, Г. Б. Менеджмент: учебник / Г. Б. Казначевская. – Ростов-н-Дону: Феникс, 2012. – 452 с.
2. Коротков, Э. М. Менеджмент : учебник для бакалавров / Э. М. Коротков. – Москва : Юрайт, 2012. – 640 с.
3. Круглова, Н. Ю. Основы менеджмента: учебное пособие / Н. Ю. Круглова. – Москва: КноРус, 2009. – 499 с.
4. Менеджмент: учебник для высших учебных заведений по экономическим специальностям / [А. В. Игнатьева и др.]; под редакцией М. М. Максимцова, М. А. Комарова. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 320 с.
5. Коротков, Э. М. Менеджмент : учебник для бакалавров / Э. М. Коротков. – Москва : Юрайт, 2012. – 640 с.
6. Всеобщая история менеджмента: учебное пособие / [И. И. Мазур и др.]. – Москва: Елима, 2007. – 776 с.

ИНДИКАТОРЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ.

Аннотация: В статье рассмотрены различные методики анализа уровня социально-экономического развития региона, а также индикаторы характеризующие указанное развитие. Выявлена значимость региональной экономической политики и регионов как субъектов экономической деятельности. Также приведена и проанализирована информация по системе индикаторов социально-экономического развития Омской области.

Ключевые слова: Регион, индикатор, качество жизни, социально-экономическая политика, региональная политика.

Современное экономическое развитие территорий характеризуется высокой динамикой происходящих социально-экономических изменений, а также все большей дифференциацией регионов. Поэтому вопросы анализа социально-экономического развития региона и проблема межтерриториальных сопоставлений представляют сегодня значительный интерес. Кроме того, возрастающее значение регионов как субъектов экономической деятельности обуславливает актуальность изучения вопросов, связанных с региональным развитием и оценкой социально-экономического положения регионов.

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года обеспечение сбалансированного социально-экономического развития регионов является одной из приоритетных задач государства.

Прежде всего необходимо отметить, что регион является особой социально-экономической системой; это территория, имеющая сходные природные и общественно-политические условия, относительную однородность социально-экономических показателей и характеризующаяся целостностью и постоянством своих границ, пространственной близостью к одному из центров, комплексным использованием всех видов имеющихся ресурсов, наличием отраслевой специализации предприятия и организаций, наличием структур для осуществления управленческой деятельности в масштабах всего региона и/или общих программ развития федерального (центрального) уровня [4, С. 501].

Оценка экономического потенциала региона учитывает совокупность ресурсного обеспечения, природно-географического положения, производственно-инновационной возможности, трудового потенциала и т.п. Отдельные виды указанных факторов выражены по-разному – в стоимостной форме, натуральной или в виде качественных характеристик. Поэтому, есть смысл дать обобщенную оценку экономическому, социальному и экологическому благополучию конкретной территории, ее ресурсной обеспеченности [8].

Необходима скуплезная оценка, с одной стороны, экономического потенциала региона, с другой – индикаторов его социально-экономического развития.

Региональное развитие – многомерный, многоаспектный процесс накопления положительных изменений в совокупности индикаторов социально-экономического состояния, структуры экономики и жизнеобеспеченности региона, которые приводят к повышению эффективности его деятельности [2].

Региональная политика — важная составная часть экономической политики государства. В учебном пособии Злобина Б.К. дается следующее определение региональной политики. Региональная политика – это целенаправленная деятельность федеральных и региональных органов власти по разработке и реализации приоритетных направлений развития субъектов Российской Федерации и муниципальных образований в целях комплексного, сбалансированного и ресурсно обеспеченного решения задач геополитического, демографического, социального, национально-этнического, экономического, инфраструктурного характера на территории субъектов Российской Федерации [3, с. 43].

Региональные власти, а также органы местного самоуправления являются субъектами региональной политики. Объектами региональной политики России становятся социально-экономические процессы, которые происходят на территории субъектов Федерации, территории местного самоуправления, а также механизмы их взаимодействия. Проведение эффективной региональной политики требует глубокого анализа и диагностики социально-экономического развития регионов.

До настоящего времени среди ученых еще не утихают споры о той или иной методике оценки социально-экономического развития регионов. Таким образом, существует множество различных подходов, ориентированных на разработку и применение различных методов оценки социально-экономического состояния регионов.

Проблемы социально-экономического развития должны рассматриваться взаимосвязано и системно, посредством проведения анализа условий и факторов, влияющих на формирование и реализацию региональной социально-экономической политики, их учета при разработке целевых программ развития на федеральном и региональном уровнях.

Индикатор – сравнительный признак в типологизации регионов. Индикатор – это, как правило, расчетный показатель, указывающий на изменение той или иной экономической или финансовой величины.

При помощи индикаторов можно оценить уровень развития страны, региона, муниципального образования, спрогнозировать его будущее состояние (экономическое, экологическое, социальное, демографическое и др.), сделать выводы об устойчивости развития территории.

В мире активно идет разработка критериев и индикаторов устойчивого развития. Этим занимаются ведущие международные организации: ООН, Всемирный Банк, Организация стран экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Европейская комиссия, Научный комитет по проблемам окружающей среды (SCOPE) и др.

В Российской Федерации с целью сокращения различий в социально-экономическом развитии регионов, о котором упоминалось выше, с 2002 года применяется методика комплексной оценки уровня социально-экономического развития субъектов РФ. Базовыми индикаторами комплексной оценки являются следующие:

- 1) внутренний региональный продукт;
- 2) объем инвестиций в основной капитал;
- 3) объем внешнеторгового оборота;
- 4) финансовая обеспеченность региона на душу населения;
- 5) доля среднесписочной численности работников, занятых на малых предприятиях;
- 6) уровень зарегистрированной безработицы;
- 7) соотношение среднедушевых денежных доходов и величины прожиточного минимума;
- 8) доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума;
- 9) суммарный оборот розничной торговли, общественного питания, платных услуг;
- 10) основные фонды отраслей экономики;
- 11) сводный показатель уровня развития отраслей социальной инфраструктуры;
- 13) обеспеченность дошкольными образовательными учреждениями [9, С. 224].

Методика комплексной оценки разработана в Министерстве экономического развития РФ.

Комплексная оценка уровня социально-экономического развития как инструмент диагностики используется при сравнительном анализе субъектов федерации за отчетный период и в ретроспективе, а также при разработке прогнозов социально-экономического развития. Анализ результатов оценки позволяет установить эффективность мер, предпринимаемых руководящими органами субъектов федерации по реализации социально-экономической политики и определить основные направления региональной политики.

Основная цель комплексной оценки уровня социально-экономического развития субъектов РФ – определение возможности решения текущих и долгосрочных задач социального и хозяйственного развития на основе внутренних резервов и источников экономического роста и эффективности мер, принимаемых Правительством РФ и руководящими органами субъектов федерации по реализации социально-экономической политики [5, С. 45].

Интегральные индексы возникают из-за большого количества индикаторов оценки развития регионов, так как они вызывают значительные трудности для анализа и оценки социально-экономической ситуации, а также анализа статистической информации. Выделяют следующие интегральные индексы: Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), Валовой региональный продукт (ВРП), степень загрязненности среды проживания, уровень занятости и др.

По мнению Т. Н. Мацкевич, среди показателей, характеризующих уровень социально-экономического развития региона, особое значение имеет комплексный показатель – индекс развития человеческого потенциала [9, С. 225].

Индекс развития человеческого потенциала — важный интегральный показатель, рассчитываемый ежегодно для межстранового сравнения и измерения [уровня жизни, грамотности, образованности и долголетия](#) как основных характеристик человеческого потенциала исследуемой территории. Он является стандартным инструментом при общем сравнении уровня жизни различных стран и регионов. Индекс публикуется в рамках [Программы развития ООН в отчётах о развитии человеческого потенциала](#) и был разработан в [1990 году](#) [2]. Отметим, что Россия на 2013 год занимает 55 место в списке из 187 стран с показателем 0,788, таким образом входя в группу стран с высоким ИРЧП.

В Совете по изучению производительных сил РФ разработана методика типологизации регионов, использующая три индикатора: уровень социально-экономического развития; динамичность социально-экономического развития; природно-географические условия.

Также, имеет место типологизация регионов по главным проблемам регионального развития, построенная на анализе четырех групп проблем: экономических, геополитических, этнических и экологических [8].

На наш взгляд достаточной и эффективной могла бы стать следующая система индикаторов социально-экономического развития региона: экономические индикаторы (например ВРП, объем инвестиций в основной капитал на душу населения, Финансовая обеспеченность региона, Уровень зарегистрированной безработицы, который также относится и к индикаторам уровня и качества жизни населения и др.); индикаторы социальной

сферы (например обеспеченность дошкольными, школьными и высшими образовательными учреждениями; обеспеченность населения амбулаторно-поликлиническими учреждениями; обеспеченность врачами и средним медицинским персоналом); а также индикаторы состояния окружающей среды (объем сбрасываемых сточных вод в поверхностные водные объекты; валовые выбросы загрязняющих веществ в разрезе отраслей экономики; выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников).

Для проведения анализа и оценки уровня социально-экономического развития региона необходима полная, своевременная и достоверная информация. Основной информационной базой для проведения такой оценки являются:

- годовая статистическая отчетность Государственного комитета Российской Федерации по статистике;
- материалы, полученные от субъектов Российской Федерации в ходе осуществления мониторинга и

разработки прогнозов социально-экономического развития регионов.

Для анализа существующего социально-экономического положения Омской области приведем информацию по основным характеризующим его индикаторам.

В Таблице 1 представим объем и динамику валового регионального продукта Омской области за 2010-2012 годы.

Таблица 1.

Объем и динамика валового регионального продукта Омской области*

	2010	2011	2012
Валовой региональный продукт, в текущих основных ценах; млн. рублей	336259,6	382620,4	448686,4
Индекс физического объема валового регионального продукта, в % к предыдущему году	96,8	102,7	106,1
Валовой региональный продукт на душу населения, рублей	169327,8	193216,0	227103,6
В % к предыдущему году	103,3	114,1	117,5

* По данным сайта Омкстат

Таким образом отмечается положительная динамика роста ВРП.

В 2012 году ВРП на душу населения в Омской области составил 227,1 тыс. рублей, что на 28,3 процента ниже среднероссийского значения.

Достигнутый уровень экономического развития Омской области, выраженный в интегральном показателе среднедушевого ВРП, уступает наиболее развитым субъектам Сибирского федерального округа (по данному показателю в 2011 году Омская область занимала 5 место).

Относительно низкий показатель ВРП на душу населения косвенным образом может свидетельствовать о низкой производительности труда (за период 2003 – 2012 годов производительность труда в Омской области увеличилась на 33,7 процента, что на 19,5 процентного пункта ниже среднего значения по Российской Федерации) и столь же низкой инновационной составляющей в экономике Омской области (в последние 10 лет доля Омской области в Российской Федерации по числу используемых передовых производственных технологий не превышала 2 процентов).

За 2010-2012 года сохранялась положительная динамика социально-экономических показателей развития Омской области, информация представлена в таблице 2.

Таблица 2.

Основные социально-экономические показатели Омской области*

	2010	2011	2012
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности, млн. руб.			
- добыча полезных ископаемых	963,9	4783,8	4410,5
В % к предыдущему году	103,3	496,3	92,2
- обрабатывающие производства	342653,8	409133,1	529354,8
В % к предыдущему году	108,1	119,4	129,3
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды	29919,3	33713,4	36012,7
В % к предыдущему году	102,1	112,7	106,8
Продукция сельского хозяйства, млн. руб.	57917,3	56444,9	66910,6
В % к предыдущему году	119,0	97,4	118,5
Индекс промышленного производства в % к предыдущему году	93,3	108,3	106,4
Ввод в действие общей площади жилых домов, тыс. кв. метров общей площади	605,2	706,7	836,7

В % к предыдущему году	109,4	116,7	118,3
Пассажиروоборот транспорта общего пользования, млн. пасс. км.	4476	3956	3838
В % к предыдущему году	97,2	88,3	97,0
Оборот розничной торговли, млн. руб.	167764,2	185228,6	228594,6
В % к предыдущему году	93,1	110,4	119,6
Платные услуги населению, млн. руб.	48447,2	53534,4	59984,6
В % к предыдущему году	99,5	110,5	112,0
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	59184,2	73196,1	83342,0
В % к предыдущему году	89,4	123,7	113,8
Индекс потребительских цен на товары и платные услуги населению (декабрь к декабрю предыдущего года), %	107,2	108,5	105,0
Индекс реальных располагаемых денежных доходов в % к предыдущему году	102,6	105,3	103,4
Денежные доходы на душу населения, руб.	16983,5	17247,9	19211,4
В % к предыдущему году	102,1	101,5	110,3
Средняя номинальная начисленная заработная плата, руб.	14780,5	19087,8	21931,0
В % к предыдущему году	105,3	129,1	114,8

* По данным сайта Омскстат

Таким образом, можно отметить положительные темпы роста по многим показателям за анализируемый период, в том числе по производству продукции сельского хозяйства, индексу промышленного производства, по реальным располагаемым доходам населения, по вводу в действие общей площади жилых домов, а также по обороту розничной торговли. Указанные процессы вызваны реализацией на территории Омской области целевой программы «Развитие экономического потенциала Омской области».

Необходимо отметить, что эксперты агентства «РИА Рейтинг» подготовили очередной рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ, в котором по итогам 2012 года Омская область занимает 25 место, что в свою очередь на 1 позицию выше предшествующих 2011 и 2010 годов, по итогам которых Омская область занимала 26 место. Рейтинг составлен на основе агрегирования ключевых показателей регионального развития, а именно: показатели масштаба экономики (объем производства товаров и услуг; объем доходов консолидированного бюджета; численность занятых в экономике), показатели эффективности экономики (объем производства товаров и услуг на душу населения; инвестиции в основной капитал на душу населения; иностранные инвестиции на душу населения; доля прибыльных предприятий; уровень собираемости налогов), показатели бюджетной сферы (доходы консолидированного бюджета на душу населения; доля собственных доходов в суммарном объеме доходов консолидированного бюджета; отношение государственного долга к собственным доходам консолидированного бюджета; дефицит к собственным доходам консолидированного бюджета), показатели социальной сферы (отношение денежных доходов населения к стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг; уровень безработицы; ожидаемая продолжительность жизни при рождении; уровень младенческой смертности). Рейтинг строился путем ранжирования субъектов РФ в порядке убывания по значению интегрального рейтингового балла [10].

Текущая социально-экономическая ситуация в Омской области характеризуется неравномерностью развития. Но необходимо отметить, что Правительством Омской области принимаются и уже на сегодняшний день реализуются различные программы развития региона, а также главная его стратегия, призванная урегулировать социально-экономическую ситуацию и повысить конкурентоспособность экономики Омской области.

В 2013 году Губернатором Омской области В.И. Назаровым была принята стратегия социально-экономического развития до 2025 года. В ней на основе анализа существующего социально-экономического положения Омской области было определено стратегическое позиционирование Омской области в долгосрочной перспективе в целях понимания путей и способов построения инновационной экономики, создания условий для раскрытия человеческого потенциала, повышения конкурентоспособности Омской области.

Стратегия разработана с учетом стратегических документов социально-экономического развития Российской Федерации: Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года № 1662-р, Стратегии социально-экономического развития Сибири до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 5 июля 2010 года № 1120-р, указов Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 596 – 602, 606, Основных направлений деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года, утвержденных Председателем Правительства Российской Федерации 31 января 2013 года, ежегодных посланий Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации.

В стратегии были указаны основные направления социально-экономического развития Омской области. Стратегические цели социально-экономического развития Омской области ориентированы на достижение стратегического видения будущего Омской области и включают:

- рост конкурентоспособности экономики Омской области;
- улучшение качества жизни населения;
- повышение эффективности системы регионального управления Омской области [1].

Стратегической целью социально-экономического развития Омской области является формирование эффективной экономической базы, обеспечивающей устойчивое развитие Омской области, последовательное повышение качества жизни населения Омской области. Основными индикаторами достижения стратегической цели и решения задач социально-экономического развития Омской области до 2020 года были названы:

- рост валового регионального;
- увеличение доли инновационной продукции (в общем объеме произведенной продукции);
- увеличение доли оборота организаций малого предпринимательства (в общем обороте организаций);
- рост реальных доходов населения;
- снижение уровня бедности;
- рост рождаемости;
- увеличение средней продолжительности жизни [1].

За счет эффективного исполнения стратегических целей можно спрогнозировать существенный рост уровня социально-экономического развития региона, что в свою очередь повысит уровень и качество жизни населения, как главная задача управления и развития экономики региона.

Подводя итог можно отметить, что одним из условий гармоничного развития региональной системы является сбалансированность взаимодействия ее основных систем – социальной и экономической, а необходимым фактором его достижения – управление, построенное на принципах согласования интересов активных элементов системы в направлении реализации общесистемных целей – повышения качества жизни населения региона.

Одной из главных задач региональной экономики на современном этапе является выявление устойчивых тенденций и закономерностей социально-экономических явлений, процессов, систем, хозяйственных объектов, а также факторов и причин, обуславливающих формирование этих тенденций с целью прогнозирования их воздействия на состояние и обеспечение сбалансированного экономического роста в различных территориальных образованиях региона. Для этого необходимо сформировать систему критериев и показателей, позволяющую полно, точно и эффективно охарактеризовать социально-экономическое развитие региона и выявить устойчивые тенденции в динамике его абсолютных и относительных пропорций с учетом неравномерного развития его территориальных образований.

Таким образом, показатели (индикаторы) социально-экономического развития играют важнейшую роль в анализе экономической ситуации в регионе, и соответственно, выработке эффективной экономической политики региональными органами власти (эффективное принятие решений), определяющей вектор управленческой стратегии. Кроме этого вскроются сильные и слабые стороны региона в сравнении с другими субъектами РФ.

Список литературы

1. Указ Губернатора Омской области от 24.06.2013 №93 «О Стратегии социально-экономического развития Омской области до 2025 года»;
2. Башмачникова Е.В., Абрамова Л.А. Целевые ориентиры регионального развития: классификация и особенности учета при разработке методики оценки социально-экономического развития региона / Е.В. Башмачникова, Л.А. Абрамова // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. – 2011. - № 2 // www.rusnauka.com/9_NND_2013/Economics/13_132355.doc.htm
3. Злобин Б.К. Эффективность социального управления: Учебное пособие. – М.: РАГС, 2010. – 78 с. – без присвоения ISBN;
4. Зубенко С.А. Регион как организованная социально-экономическая система / С.А. Зубенко // Вестник ТГУ. – 2008. - №11. – С. 501-504;
5. Лавровский, Б.Л. Измерение региональной асимметрии на примере России / Б.Л. Лавровский // Вопросы экономики. – 2005. – № 3. – С. 42-52.
6. Суспицын, С. А. Барометры социально-экономического положения регионов России / С. А. Суспицын. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2004. – 124 с. – без присвоения ISBN;
7. Суспицын, С. А. Проект СИРЕНА: методы измерения и оценки региональной асимметрии / С. А. Суспицын. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2002. – 248 с. – без присвоения ISBN;
8. Самарина, В. П. Особенности оценки неравномерности социально-экономического развития регионов / В. П. Самарина // Проблемы современной экономики. - 2008. - № 1 // www.m-economy.ru

9. Таран О.Л., Киселева О.А. Формирование системы индикаторов социально-экономического развития региона / О.Л. Таран, О.А. Киселева // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – 2009. - № 3. – С. 222-227;

10. <http://www.riarating.ru/> Рейтинг социально-экономического развития регионов. Итоги 2012 года.

Ерёменко В.С.
Омский филиал Финуниверситета

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Ритм социально-экономической жизни нашего региона заставляет находить оптимальные и эффективные решения, совершать ответственные действия, прогнозировать развитие будущих процессов. Поиск решения социально-демографических проблем — одна из главных задач современного общества. Чтобы заглянуть в будущее страны, региона, конкретного населенного пункта, необходимо проводить оценку показателей демографической ситуации, состояния здоровья детей и молодежи, социальной системы, удовлетворенности населения качеством государственных и муниципальных услуг, уровнем доверия к государству.

В условиях децентрализации управления повышается роль местных органов власти в разработке программ демографического развития регионов, в связи с чем, возрастает необходимость комплексного исследования демографических процессов за большой промежуток времени и в территориальном разрезе. Поэтому исследования по данной теме не только не утратило своей актуальности, но и приобрело первостепенное значение в связи с сокращением численности российского населения.

Разработка региональной программы предшествовал комплексный анализ демографической ситуации. Этот анализ был необходим для решения следующих задач:

- выявления наиболее острых проблем, требующих приоритетного решения;
- определения причин, обуславливающих негативные аспекты в демографической ситуации;
- оценки возможных резервов повышения рождаемости, снижения смертности и увеличения продолжительности жизни, оптимизации миграционных процессов;
- установления параметров демографических процессов, предшествующих началу реализации программы демографического развития, необходимых для сравнения с теми параметрами, которые могут быть достигнуты в ходе и после окончания реализации программы.

Основные положения работы представлены следующими результатами и выводами.

1. Демографическая ситуация — это процессы рождаемости, смертности и миграция населения, протекающие на определённой территории (муниципального района, сельского поселения и др.)

2. Анализ современной демографической ситуации в региональном разрезе показывает, что, несмотря на наличие общих черт демографического развития (прежде всего, депопуляционного характера рождаемости и низкой продолжительности жизни), субъекты Российской Федерации разнообразны и цель демографической политики в их отношении не может носить универсальный характер.

3. Под региональной демографической политикой следует понимать деятельность федеральных органов государственной власти (федеральный уровень), органов государственной власти субъектов Российской Федерации (региональный уровень), а также органов местного самоуправления (муниципальный уровень), направленную на регулирование процессов естественного и механического движения населения в регионах страны.

4. Повышение эффективности региональной демографической политики невозможно без прогнозирования и глубокого всестороннего анализа социально-экономического и демографического развития региона, муниципального района.

5. В настоящее время существует необходимость в проведении постоянного комплексного мониторинга демографических процессов, научных исследований различных демографических групп населения (детей, людей старших возрастов, сирот и т. д.), существующих демографических проблем, изучения и анализа современных демографических тенденций на базе научно-исследовательских центров при поддержке органов государственной власти Омской области.

6. Реализация региональных демографических программ сможет преломить негативную демографическую ситуацию только в том случае, если а работу будут включены все органы власти и управления и, в первую очередь муниципальные.

7. Муниципальный уровень - это уровень и государственного управления и местного самоуправления. Органы местного самоуправления, во-первых, наиболее близки к конкретным людям и их потребностям, а во-вторых, всемерное удовлетворение потребностей населения является их основной функцией. Именно на муниципальном уровне можно активизировать деятельность самого населения по реализации демографической политики.

8. В процессе анализа особенностей реализации муниципальной программы улучшения демографической ситуации Оконешниковского муниципального района выявился ряд проблем, среди которых необходимо выделить следующие:

-отсутствие методического обеспечения проводимой демографической политики; слабая научная обоснованность и аргументация предположений и прогнозов изменений демографических структур муниципального сообщества;

- муниципальная статистика так и не стала полноценным источником информации для принятия управленческих решений. С одной стороны, это обусловлено объективными причинами: действующей технологией сбора информации, отсутствием содержательной и взвешенной концепции функционирования органов муниципальной статистики. С другой стороны, прослеживается отсутствие средств в муниципалитете на техническое оснащение, проведение дополнительных статистических наблюдений. Существующая система сбора, систематизация и доведение до пользователей статистической информации базируется на соблюдении определенных требований Госкомстата России, а не на потребностях органов исполнительной власти субъектов;

9) муниципальные образования зачастую не имеют соответствующего научного и кадрового потенциала для разработки и реализации демографической политики;

Рассмотрев программу демографического развития Оконешниковского муниципального района (далее Программу) можно порекомендовать следующие мероприятия для более эффективного её использования:

1. Вносить коррективы в Программу, уточнив ожидаемые результаты и дополнив систему индикаторов программы.

2. В целях повышения эффективности деятельности по решению демографических проблем ввести в должностные инструкции специалистов изменения, касающиеся ответственности за исполнение намеченных мероприятий Программы среди социальных служб и ведомств муниципального района.

3. Специалистам осуществлять ежемесячный мониторинг демографической ситуации на территории муниципального района и в сельских поселениях, в целях своевременного принятия управленческих решений по её улучшению

4. Областной Межведомственной комиссии осуществлять ежемесячный мониторинг муниципальной программы, содействовать внедрению инновационных социальных технологий в целях повышения их эффективности.

5. Исключить из Программы мероприятия, связанные с привлечением областного бюджета, т.к. принятие решения о направлениях использования средств не входит в полномочия органов местного самоуправления.

6. Необходимо согласовывать разделы Программы с министерствами, мероприятия программы которых связаны с их направлением деятельности.

Нужно отметить, что администрация муниципального образования понимает значимость необходимости претворения на территории муниципалитета ведомственной программы улучшения демографической ситуации, которая даёт положительные результаты по некоторым её направлениям.

Список литературы

1. Демографический ежегодник Омской области: стат. сб. [Текст]. – Омск: Омкстат, 2012.;
2. План социально – экономического развития Оконешниковского муниципального района, 2011 – 2013 гг.;
3. Приложение №1 к Постановлению Главы Оконешниковского муниципального района от 13.12.2006 г. № 529-к "Программа действий по улучшению демографической ситуации в Оконешниковском муниципальном районе Омской области (2007 - 2015 годы)
4. Приложение N 1 к постановлению Правительства Омской области от 25 сентября 2009 г. N 174-п долгосрочная целевая программа Омской области "Семья и демография Омской области (2010 - 2014 годы)"
5. Статистические данные, предоставленные Управлением Министерства труда и социального развития по Оконешниковскому району Омской области;
6. [Электронный ресурс] паспорт субъекта Российской Федерации, 2013год
[/http://www.sibfo.ru](http://www.sibfo.ru)

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РОССИИ И ОМСКОЙ ОБЛАСТИ.

Comparative characteristic trends of small enterprises in Russia and Omsk region.

Аннотация: В статье рассказывается роль малых форм хозяйствования Омской области в агропромышленном комплексе. Показана динамика развития крестьянских (фермерских) хозяйств и граждан, ведущих личное подсобное хозяйство за последние 20 лет в Омской области и по России в целом. Определены тенденции развития государственной поддержки малых форм хозяйствования в Омской области.

Annotation: This article describes the role of small forms of managing of Omsk region in the agricultural sector. The dynamics of the peasant (farmer) facilities in Omsk region and in Russia over the past 20 years. Are determined trends of development state support of small forms of managing in Omsk region.

Ключевые слова: крестьянские (фермерские) хозяйства, государственная поддержка, малые формы хозяйствования, сельское хозяйство

Key words: farms, state support, small forms of managing, agriculture

Цель исследования:

Целью работы является сравнение состояние малых форм хозяйствования в России и Омской области и определение необходимости финансовой поддержки малых форм хозяйствования со стороны государства.

Задачи, рассматриваемые в работе:

- 1) рассмотреть понятия малых форм хозяйствования;
- 2) обозначить выводы о тенденциях развития малых форм хозяйствования в Омской области и по стране в целом;
- 3) определить целесообразность государственной поддержки малых форм хозяйствования.

Актуальность темы работы определяется тем, что сельское хозяйство имеет свои специфические особенности, существенно отличающие его от всех других отраслей народнохозяйственного комплекса. Эти особенности наиболее значимо проявляются в условиях рыночной экономики при свободой конкуренции и недостаточном регулировании государством происходящих процессов. Как следствие этого в России, и в частности в Омской области, признана необходимость государственного регулирования сельского хозяйства, выработанной программы, обеспечивающие устойчивое развитие не только сельскохозяйственного производства, но и всех сфер деятельности и условиях проживания сельского населения.

Развитие малых форм хозяйствования в Омской области

К малых форм хозяйствования в сельской местности относятся крестьянские фермерские хозяйства (далее – КФХ), индивидуальные предприниматели, занимающиеся сельскохозяйственным производством, граждане, ведущие личное подсобное хозяйство (далее–ЛПХ), сельскохозяйственные потребительские кооперативы, малые сельскохозяйственные предприятия (включая микропредприятия с численностью занятых до 15 человек).

Малые формы хозяйствования в Омской области производят более половины валовой и 40 процентов товарной продукции сельского хозяйства. Доля выручки КФХ и ИП от суммы выручки всех сельхозпроизводителей в 2012 году составила 19%, в 2013 – 20%. В общем объеме производства сельскохозяйственной продукции доля ЛПХ в 2011 году составляла 50,8%.

Развитие малых форм хозяйствования является важнейшим условием обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства области.

Главными проблемами для успешного и устойчивого развития малых форм хозяйствования являются невысокий уровень технического и технологического оснащения хозяйств, неудовлетворительное состояние и использование естественных кормовых угодий, невысокая эффективность использования земель сельскохозяйственного назначения.

Малые формы хозяйствования занимают прочные позиции в структуре производства: доля продукции МФХ по итогам 2009 года составила 63, 2 %, в последующие годы наблюдается незначительное снижение и по итогам 2013 года составила 60 %.

Площадь пашни, используемой крестьянскими (фермерскими) хозяйствами в расчете на одно хозяйство, составив в 2012 году 799 га, увеличилась в сравнении с 2001 годом в 6,4 раза, с 2006 годом – в 2,0 раза.

Это говорит о укрупнении К(Ф)Х (с 125 га на одно хозяйство в 2001 г. до 799 га в 2012г., или в 6, 4 раза).

Увеличение количества личных подсобных хозяйств 2006-2012 г. пропорционально относительно увеличения площади сельскохозяйственных культур в расчете на одно хозяйство (в 1, 36 раза увеличение площади земель при 1, 02 раза увеличения количества 2012 года в сравнении с 2006г.).

Крестьянские (фермерские) хозяйства Омской области в основном занимаются производством продукции растениеводства, на долю которой в 2011 году приходилось 86 процентов продукции сельского хозяйства, произведенной фермерами, в 2012 году - 83 процента, в 2013 году – 91, 3 процента.

По объемам производства сельскохозяйственной продукции в крестьянских (фермерских) хозяйствах Омская область входит в пятнадцать наиболее крупных регионов России.

На долю Омской области в 2012 году приходилось 4,5 процента валового сбора зерна крестьянскими (фермерскими) хозяйствами страны, почти половина льноволокна, около двух процентов продукции сельского хозяйства этой категории производителей.

Приоритетным направлением развития крестьянских (фермерских) хозяйств Омской области является производство зерна и семена подсолнуха, уступая место в сфере животноводства сельскохозяйственным организациям.

В Омской области производство важнейших видов сельскохозяйственной продукции (зерно, семена подсолнечника) сконцентрировано как в крупных сельскохозяйственных организациях, так и в последние годы увеличивается доля у крестьянских (фермерских) хозяйствах. В отличие от них хозяйства населения, в том числе личные подсобные хозяйства, а также городские жители- владельцы садово-дачных и огородных участков вносят вклад в выращивание картофеля и овощей. Также следует отметить роль хозяйств населения, производящих значительную часть животноводческой продукции: скот и птица на убой, молока.

Развитие малых форм хозяйствования по России

По данным Росстата и Минсельхоза России, доля продукции малых форм хозяйствования в 2012 г. составила 53,3% общего объема производства валовой продукции в сельском хозяйстве.

В последние годы малые формы хозяйствования занимают прочные позиции. К примеру, доля продукции К(Ф)Х в общем объеме продукции сельского хозяйства выросла с 3% в 2000 г. до 8,5% в 2012 году.

Как показали результаты ВСХП 2006 года число К(Ф)Х вместе с индивидуальными предпринимателями составляло 285,1 тысяч. К концу 2010г. количество К(Ф)Х составило 201,6 тыс. хозяйств.

После 2000 г. общая площадь фермерских земель увеличивалась в среднем на 1,3 млн. га в год, что показывает постепенную концентрацию земельных ресурсов в фермерском секторе.

Что касается хозяйств населения, то к концу 1990г. их количество составило 29,9 тыс.. В 1995г. их число достигло своего пика - 38, 7 тыс., после чего заметна тенденция к снижению и в 2002 г количество хозяйств населения составило 34,9 тыс.

Анализируя количество земельных участков ЛПХ, можно отметить, что несмотря на уменьшение числа самих хозяйств населения в 1998г., площадь предоставленных достигла самой высокой отметки и составила 8140 тыс.га. Однако в последующие годы тенденция колебания количества хозяйств населения совпала с тенденцией поведения земельных участков.

Несмотря на сложные экономические условия в аграрной сфере, производство товарной продукции по видам хозяйств за анализируемые годы систематически увеличивалось.

Таким образом, укрупнение К(Ф)Х и увеличение количества ЛПХ, совершенствования технологии и организации производства, а также за счет постепенной адаптации к рыночным отношениям, что подтверждает динамичность экономического развития данного уклада.

Государственная поддержка малых форм хозяйствования в Омской области

Государственная поддержка малых форм хозяйствования в Омской области оказывается на основе программно-целевого подхода в соответствии со следующими программами федерального и областного уровней:

- 1) Целевая программа Омской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Омской области на 2010 – 2014 годы»;
- 2) Ведомственная целевая программа "Развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока в Омской области на 2009 – 2011 годы";
- 3) Ведомственная целевая программа "Развитие льноводства и производства продукции из льноволокна в Омской области на 2011-2013 годы".

Основной формой государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей области являются субсидии, которые предоставляются из федерального и областного бюджетов по всем направлениям, предусмотренным Государственной программой развития сельского хозяйства.

Дополнительными направлениями субсидирования за счет средств областного бюджета являются техническое перевооружение, мелиорация, сельскохозяйственной потребительской кооперации, стимулирование трудовой деятельности в АПК, подготовка и повышение квалификации кадров.

За 2012 год из областного бюджета на поддержку всех товаропроизводителей области поступило 1 422 246 485,96 рублей, кассовое исполнение составило 1 417 442 430,88 рублей или 99,66%.

Из федерального бюджета на поддержку всех товаропроизводителей поступило 1 170 079 959,17 рублей, кассовое исполнение составило 1 148 556 296,62 рублей или 98,16%.

В целях поддержки приоритетных направлений развития отрасли, содействия занятости сельского

населения реализуются следующие программы:

1. "Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства";
2. "Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства";
3. "Поддержка сельскохозяйственной деятельности малых форм хозяйствования и создание условий для их развития";
4. "Устойчивое развитие сельских территорий";
5. "Обеспечение реализации государственной программы, проведение государственного контроля и надзора, осуществляемого в отдельных отраслях АПК";
6. "Утилизация и уничтожение биологических отходов";
7. "Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения"

Направления развития мер государственной поддержки

В Омской области субсидии сельхозтоваропроизводителям и гражданам, проживающим и работающим в сельской местности, предоставляются в соответствии с долгосрочной целевой программой Омской области "Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Омской области на 2010 - 2014 годы" и Федеральной целевой программой "Социальное развитие села до 2013 года".

В областном бюджете на 2012 год на реализацию вышеуказанных программ предусмотрено 689,7 млн. рублей.

Дифференцирование государственной поддержки между регионами на федеральном уровне.

Дотации и субсидии на развитие сельскохозяйственного производства по всей стране, как правило, одинаковые. Вместе с тем условия производства сельскохозяйственной продукции в регионах Сибири значительно отличаются от условий европейской части Российской Федерации, в первую очередь, по природно-климатическим условиям, которые позволяют последней иметь более высокую урожайность сельхозкультур при равных материальных затратах. Кроме того, эти регионы имеют более выгодную логистику для экспорта сельскохозяйственной продукции. Отдаленность от основных рынков реализации зерна, высокие затраты на его доставку в европейскую часть значительно снижают уровень доходов сельхозтоваропроизводителей нашего региона.

Учитывая изложенное, считаем целесообразным дифференцирование мер государственной поддержки в зависимости от природно-климатических условий и введение субсидий на железнодорожные тарифы по транспортировке сельскохозяйственной продукции удаленным регионам от места отправки грузов (в настоящее время с 1001 км).

Кроме того, требуется комплекс дополнительных мер, направленных на поддержку сельского хозяйства. Для этого необходимо:

- пролонгировать действие ряда налоговых льгот для сельхозтоваропроизводителей;
- увеличить финансирование программ по строительству жилья, развитию транспортной, инженерной и социальной инфраструктуры в сельской местности. Такие государственные инвестиции правилами ВТО не ограничиваются и могут быть использованы для привлечения молодых предпринимателей к работе в сельской местности;
- принять решение о субсидировании процентных ставок по кредитам на строительство и приобретение жилья;
- сохранить размер субсидии на уровне 100% от ставки рефинансирования по инвестиционным кредитам на строительство и реконструкцию объектов молочного и мясного скотоводства (80% - по другим направлениям).

Библиографический список:

1. Федеральная служба государственной статистики - <http://www.gks.ru>
2. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Омской области <http://msh.omskportal.ru>
3. Министерство сельского хозяйства РФ - <http://www.mcsx.ru>

Занина А. В., Романова А.Д. Аширбагина Н. Л
Омский филиал Финуниверситета

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация. В современных условиях решение проблем демографической безопасности важно не только для сохранения национальной безопасности страны, но и для развития и верного функционирования популяции.

Ключевые слова: демографическая безопасность и национальная безопасность

DEMOGRAPHIC SAFETY AS AN ELEMENT OF THE NATIONAL SECURITY

Abstract. In modern conditions the solution of the problems of demographic safety is important not only for the maintenance of the national security of the country but also for the development and correct functioning of the population.

Keywords: demographic safety, national security

В России проблема демографии становится все более острой. Проблема не только в вымирании нации из-за превышения смертности над рождаемостью, но и в недоступности качественного медицинского обслуживания, социальной незащищенности, сложности с жилищными условиями, климатически неблагоприятными для освоения и жизни регионами РФ и миграции.

Национальная безопасность – это комплексное понятие, основным элементом которой, как определяет Стратегия национальной безопасности, является демографическая безопасность, так как развитие и верное функционирование популяции напрямую имеет соотношение с национальными интересами государства, имеется в виду его целостность и независимость.

В данной работе предпринята попытка рассмотреть особенности расселения населения в Омском регионе и определить, как данный фактор влияет на демографические показатели региона. В нашей стране более 12 лет был катастрофически низкий уровень рождаемости и очень высокая смертность. Из этого следует, что если мы не приступим к решению демографических проблем, у нас не будут рождаться здоровые дети, которые должны были бы получить хорошее образование, обучиться различным профессиям и стремиться к другим всевозможным высотам, мы можем потерять нашу страну. А популяция, как нам уже известно, – главная цель демографической безопасности. Одной из важнейших проблем демографии является движение населения. Это сложный общественный процесс, затрагивающий многие социально-экономические аспекты жизни населения.

Движение изменяет структуру и численность населения. Миграционные потоки (механическое движение населения) устремляются из одних регионов и стран в другие. Миграция обеспечивает несомненные преимущества странам и регионам, принимающим рабочую силу и поставляющим ее, иногда же оказывает крайне негативное влияние на экономическое, социальное положение страны.

С миграцией населения связан такой процесс в жизни человека как расселение населения.

Омская область — субъект Российской Федерации на юго-западе Сибири, входит в состав Сибирского федерального округа. Административный центр — город Омск. Площадь: 141 140 км². Население: 1 973 985 (2013).

Омская область включает в себя 32 района: Проанализировав статистические данные, мы сделали вывод, что наибольшее число жителей проживает на территории Омского района. Причиной служит то, что Омский район формировался вокруг г. Омска.

	1980	1990	1995	2000	2011	2012	2013
Все население	1.969.618	2.152.578	2.168.597	2.136.058	1.976.560	1.974.820	1.973.985
Городское население	1.242.151	1.461.632	1.465.665	1.456.567	1.412.960	1.414.438	1.416.571
Сельское население	727.467	690.946	702.932	679.491	563.600	560.382	557.414

Таблица №1. Численность городского и сельского населения Омской области

В 2013 году численность городского населения Омской области составила 1.416.57 человек. Из них в городе Омске проживает 1.160.670 человек. Проанализировав данные по Омскому региону можно сделать вывод о том, что:

- Численность городского населения преобладает над сельским;
- Среди сельского населения, наибольшее число жителей проживает на территории приближенной к городу;
- С каждым годом идет тенденция к увеличению численности городского населения;
- Процент женского населения выше мужского.

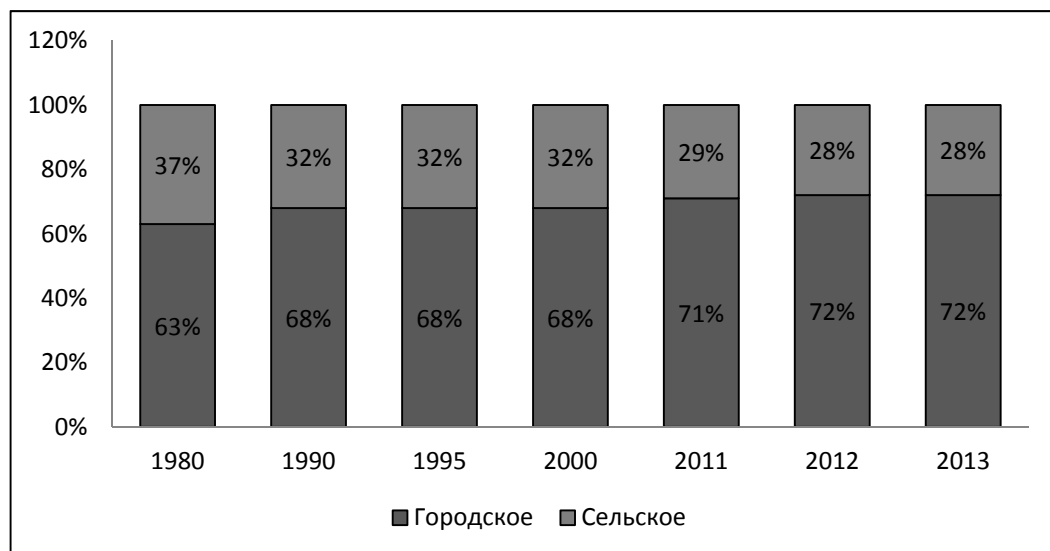


Диаграмма №1 Численность городского и сельского населения Омской области (в %)

Возрастание городского населения произошло за счет развития в рамках индустриализации промышленных предприятий города, а также за счет естественного прироста и миграции. Сокращение сельского населения связано с процессами рыночных преобразований и недостаточным уровнем развития социальной и бытовой сферы.

На основании данных анализа, можно сделать заключение, что начиная с 2000 года в Омском регионе идет тенденция к снижению в численности сельского населения, происходит процесс урбанизации.

По итогам миграции населения районов Омской области за 2012 год (Омский областной статистический ежегодник), всего по области прибыло 53910, выбыло 56983, миграционная убыль составила 3073. Миграционный прирост сложился всего в 5 муниципальных районах (Омском, Азовском, Любинском, Кормиловском, Одесском), в остальных территориях сальдо миграции было отрицательным. В городе Омске миграционный прирост составил 3025 (прибывшие – 25046, выбывшие – 22021). По статистическим данным мы выяснили, что основная часть выбывшего населения приходится на сельскую местность.

Годы	Все населения	Городское население	Сельское население
1997	11700	7900	3800
2000	-6000	-3600	2400
2010	-2600	-700	-1900
2011	-1800	1800	-3600
2012	-3100	1100	-4200

Таблица №2 Миграционные процессы Омской области

Так же необходимо отметить, что миграционная убыль в регионе регистрируется в течение последних 14 лет. Отток населения за пределы Омской области обусловлен тем, что:

- Регион является периферийным и в соответствии с экономическими моделями развития сокращается по численности постоянного населения;
- Суровые климатические условия Сибири не являются привлекательными для проживания;

В то же время, необходимо отметить, что определяющими факторами демографических процессов в Омской области являются не только распределение населения, но и показатели рождаемости.

Рассмотрев сложившуюся демографическую ситуацию в Омском регионе и выявив существующие проблемы, мы выявили некоторые пути их решения. Во-первых, проблему можно исключить путем введения налога на неродившихся детей. Во-вторых, нужно продолжать вводить такие социальные программы, как

например, «Материнский капитал» для стимулирования граждан. В-третьих, нужно напрямую связать число рожденных детей с пенсионными отчислениями.

Мы считаем, что в настоящее время проведение демографической политики особенно актуально. Только экстренные, но вместе с тем и продуманные меры могут защитить общество от дальнейшего ухудшения демографической ситуации в стране.

Список литературы

1. Демографическая проблема и способы ее решения [Электрон. ресурс] - Режим доступа : akra.gov.ru/node/118
2. Петров С. В. Основы национальной безопасности: учеб. пособие / С. В. Петров, Ю. В. Пушкарёв, Е. А. Пушкарёва. – Новосибирск: АРГА, 2011. – 191 с.
3. Что такое демографическая безопасность [Электрон. ресурс] – Режим доступа: www.rutvet.ru/in-cto-takoe-demograficheskaya-bezopasnost-2027.html
4. Шорина, Е. В. Омский областной статистический ежегодник: Стат. Сб. в 2 ч./Е. В. Шорина, Л.В. Петрова, Н. Д. Фокина. - Омкстат. – Омск,2013. – 247 с.

Захарченко Е.Е.
Омский филиал Финиуниверситета

ПРОБЛЕМЫ ЦЕНОВОЙ ДИСКРИМИНАЦИИ НА РЫНКЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ (КРУИЗОВ)

Аннотация. На рынке туристических услуг (круизов) присутствует ценовая дискриминация, анализ причин которой позволяет сделать вывод о ее целесообразности.

Ключевые слова: туристические услуги, круизный рынок, ценовая дискриминация.

THE PRICE DISCRIMINATION PROBLEM IN THE CRUISE INDUSTRY

Abstract. There is a problem of price discrimination in the cruise market. The analysis of the reasons can argue for its expediency.

Keywords: cruise industry, price discrimination

Актуальность выбранной темы определяется тем, что на рассматриваемом сегменте рынка туристических услуг (круизов) существует ценовая дискриминация. Задачами является рассмотрение понятия ценовой дискриминации, определение причин ее возникновения, анализ сегмента туристических услуг по организации морских международных круизов, а также анализ целесообразности применения такой ценовой политики на данном сегменте рынка.

Ценовой дискриминацией называют продажу отдельных видов товаров или услуги, производимых с одинаковыми затратами по различным ценам различным покупателям [1]. При этом различия в цене обуславливаются возможностью продавца устанавливать цены произвольно.

Понятие ценовой дискриминации ввел в экономическую науку в начале XX в. А. Пигу, хотя явление, получившее это название, было известно и ранее. [2] Пигу сформулировал ряд условий, которые являются необходимыми для извлечения продавцом максимальной выгоды. Во-первых, ни одну из единиц товара, продаваемую на одном рынке, нельзя передать на другой рынок. Во-вторых, ни одна из единиц спроса, предъявляемая на одном рынке, не может быть перемещена на другой.

Прежде всего, определенная структура рынка открывает возможность ценовой дискриминации. Рынок круизов представлен несколькими крупными корпорациями, такими как Carnival Corporation и Royal Caribbean Cruises Ltd и более мелкими круизными компаниями, чей охват рынка незначителен. При этом наиболее крупная Carnival Corporation & plc владеет AIDA Cruises (Германия), Carnival Cruise Lines (США), Costa Cruises (Италия), Cunard Line (Великобритания), Holland America Line (США), Ibero Cruises (Испания), P&O Cruises (Великобритания), P&O Cruises Australia (Австралия), Princess Cruises (США), Seabourn Cruise Line (США). Следующая за ней Royal Caribbean Cruises Ltd владеет Royal Caribbean (США), Celebrity Cruises (США), Azamara Club Cruises (США) и Pulmantur (Испания).

Общее количество ежегодно перевозимых пассажиров составляет 21,6 млн. человек. На рис.1 показано, что число пассажиров, перевезенных компанией Carnival Corporation составляет по данным Cruise Market Watch 47,7% от общего числа пассажиров, Royal Caribbean Cruises Ltd – 27,7% пассажиров. Третье место по числу пассажиров занимает компания Norwegian Cruise Line с 9% пассажиров [3].

Кроме того, каждая круизная компания в группе ориентируется на свой сегмент потребителей. Так, например, в группе Carnival компании Costa и Carnival позиционируются как продукты класса «стандарт», HAL и Princess как «премиум», а Seabourn представляется как круизы класса «люкс». Такой способ позволяет охватить наибольшее число потребителей различных социальных слоев и различной платежеспособности.

Столь широкий охват рынка открывает возможности для продажи одного и того же продукта по различным ценам. Существуют редкие исключения, когда ценовые различия определяются не только ценовой

дискриминацией, но и дополнительными услугами для покупателей определенного региона (такими как, например, предоставление трансфера). Однако, в большинстве случаев при покупке одного и того же круиза покупатели получают следующий набор услуг: круиз включает в себя перевозку по заранее установленному маршруту, проживание в каюте, питание, пользование общественными помещениями судна (бассейны, библиотека, прогулочная палуба и др.) Дополнительно оплачиваются портовые сборы и чаевые.

Рассмотрим ситуацию ценовой дискриминации на конкретном примере. Продуктом является восьмидневный маршрут на корабле *Costa Diadema*, который следует по маршруту Марсель-Барселона-Пальма-Неаполь-Ла-Специя-Савона с отправлением 11 января 2015 года. Указанный круиз на французском сайте круизной компании стоит 299 евро, этот же 499 евро на бельгийском сайте, на норвежском - 4699 крон (или 569 евро), на российском – 629 евро [4]. Аналогично цены различаются на большую часть других круизов данной круизной компании.

Одним из условий ценовой дискриминации является географически различное местоположение потенциальных покупателей. Компании также используют определенные способы защиты от недобросовестных действий покупателей, лишая возможности покупателя из одной страны купить круиз по цене, определенной для другой страны, если цена на таком сайте является на момент покупки ниже. В частности ряд сайтов, (например, компания *MSC*) предусматривает ограничение по бронированию и покупке через определение IP-адреса, и таким образом, местоположения пользователя. В таком случае, бронирование открыто для пользователя только на сайте той страны, в которой он в данный момент находится. Другим способом является необходимость указать при бронировании местонахождение. Кроме того, при покупке круиза через сеть Интернет и его оплате происходит проверка на уровне платежной системы местонахождения граждан, находящихся на территории ЕС.

Главной причиной установления различных цен является действие спроса и предложения. Из таблицы 1 видно, что распределение покупателей данного вида услуг крайне не равномерно [3]. Так, наибольшую долю занимает Северная Америка (внутри этой группы наибольшее количество покупателей - американцы), треть покупателей – европейцы. Применительно к этому распределению, часть круизных компаний ориентировано исключительно на американский рынок. Средняя цена за ночь для круизов по маршрутам Северной Америки, а также Карибского региона, часто ниже цен на европейские маршруты. Однако при сравнении цен для жителей США и жителей Европы на европейские маршруты цена окажется ниже для последних.

Кроме того круизные компании зависимы от политической ситуации. Так, например, круизная компания *Azamara* изменила маршрут, проходящий через Украину, снизив цену. *Celebrity* также заявляет о том, что компания следит за ситуацией на Украине.

Стоит отметить, что одним из практикуемых способов увеличения цены без потери в спросе является ценовой сговор крупных участников отрасли. В феврале 2008 года *Carnival Corporation* и *Royal Caribbean Cruises Ltd.* обвинялись в том, что включали в цену необоснованно завышенные топливные сборы.

Говоря о ценовой дискриминации, важно заметить, что такую ценовую политику не применяют круизные компании, предлагающие круизы наиболее состоятельному сегменту покупателей. Назначаемая наиболее высокая цена определяет, во-первых, ценовые границы для других круизных компаний. Во-вторых, в товарах подобной группы цена сама по себе играет дополнительную статусную функцию для покупателя. Кроме того, одним из условий ценовой дискриминации является то, что затраты на проведение дискриминационной политики не должны превышать выгоду от нее. Поскольку целевая аудитория, определяемая вместимостью кораблей данной категории, существенно меньше аудитории компаний, эксплуатирующих мега-суда, издержки на исследования платежеспособности каждого покупателя могут не оправдать себя.

Выгодна ли ценовая дискриминация? С точки зрения продавца, ставящего своей целью максимизацию прибыли, политика ценовой дискриминации является выгодной, поскольку она позволяет охватить наибольшее количество единиц спроса.

При установлении среднего уровня цен, независящих от платежеспособного спроса, относительно дешевые круизы подорожают, вследствие чего, они могут стать недоступными для ряда покупателей. При этом цена, предлагаемая за более дорогостоящие круизы, будет меньше той, которую готовы за нее заплатить некоторые покупатели.

С точки зрения потребителя, ценовая дискриминация в случае предоставления меньшей цены, позволяет приобрести круиз той категории покупателей, которые по более высокой цене не стали бы этого делать, или по выражению Людвиг фон Мизеса: “Ценовая дискриминация позволяет удовлетворить потребности, которые остались бы неудовлетворенными в ее отсутствие” [5].

Таким образом, применение политики ценовой дискриминации, т. е. установление различных цен за одну и ту же услугу способно сделать процесс ценообразования более эффективным, так как дает возможность более гибко учитывать различные факторы спроса.

Таблица 1

Распределение пассажиров по регионам их проживания	
Регион	Доля перевезенных пассажиров, %
Северная Америка	60,2

Европа	27,0
Азия	6,7
Южная Америка	3,0
Австралия	3,0
Африка	0,2
Итого	100



Рисунок 1. Распределение пассажиров по круизным компаниям

Список литературы:

1. Гукасян Г.М. Экономика от А до Я: Тематический справочник. М.: Инфра-М, 2007 г.
2. Гальперин В.М. и др. Микроэкономика. Т.2. СПб.: Экономическая школа. , 1999. Том 2. С. 107.
3. The Cruise Industry's destination for market share, size and marketing trends. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cruisemarketwatch.com/>
4. Costa Crociere [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.costacruise.com/>
5. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Пер. с англ. М.: Экономика,

2000.

Захарюта А.А.
Омский филиал Финуниверситета

О НЫНЕШНЕМ ЭТАПЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

В работе сделана попытка анализа того, какие субъекты каким образом поддерживают в Омской области инновационную деятельность и какие результаты она приносит для экономики. Приводится статистика, рассматриваются последние новости, раскрывающие участие предприятий, университетов, фондов и других субъектов в создании инновационной инфраструктуры. В конце статьи делается вывод о том, что инновационный прорыв в экономике региона возможен лишь в случае востребованности инновационной продукции омских предприятий не только на внутреннем, но и на внешнем рынке.

This paper is dedicated to the innovative development of Omsk region. In this article the author investigates, in what way innovative activity is being supported in this region and which results does it bring to the economy. Considered are also some statistics and last events which are held in an effort to support innovations. In the end the results of development and some problems are estimated, the author comes to a conclusion, that high-tech production of Omsk companies should be promoted by government, represented in other regions, so that it might be demanded not only on the inner market.

Ключевые слова: инновационное развитие, поддержка инноваций, омская область.

Keywords: innovative development, innovations support, omsk region

Властью и обществом давно признано, что интенсификация поддержки науки и инноваций, переход на инновационную модель экономического роста является адекватной реакцией на внутренние и внешние вызовы, позволяющей рассчитывать на улучшение параметров и качества социально-экономического развития. В документе "Инновационная Россия - 2020" говорится о нежелательности допущения инерционного развития экономики, ведь это "с большой вероятностью приведёт к дальнейшему ослаблению национальной

инновационной системы, усилению зависимости экономики от иностранных технологий" и другим негативным последствиям. [2]

Поэтому в России были созданы такие крупные госкорпорации, как «Роснано», «Ростехнологии», также инновационный центр «Сколково» и его фонд. По линии Министерства образования и науки были созданы вполне полезные для инновационного развития Фонд И.Бортника, ряд фондов, включая Фонд поддержки малого и среднего бизнеса, РВК, ПИФы и другие структуры. Все они должны были способствовать развитию инновационной деятельности. Проводились всевозможные саммиты, форумы, симпозиумы и конференции, где обсуждались инновационные пути развития экономики.

«Инновационная» тематика крайне актуальна и для Омской области в частности, поскольку пока еще не удалось добиться значимых прорывов в данной сфере, несмотря на серьезные усилия, которые предпринимались и продолжают предприниматься. Главной целью является достижение оптимального взаимодействия власти, народа и бизнеса. Должно быть полноценное партнерство инновационных фирм, корпораций с лабораториями, университетами и его регламентация и поддержка властью. Для начала рассмотрим, что для этого делается в Омской области, а затем то, каковы результаты.

Тяжело сказать, существует ли в Омской области уже сформировавшаяся инновационная инфраструктура или только есть некоторые разрозненные начинания в сфере создания ее элементов. На данный момент создана разветвленная система институтов поддержки. Поддержка федеральным центром и регионом ведётся по двум основным направлениям. Первое – это создание собственно инновационной инфраструктуры: особые экономические зоны, технопарки, бизнес-инкубаторы, фонд поддержки и развития малого предпринимательства, федеральный Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и его региональное представительство. центр субконтрактинга и ряд общественных организаций в сфере предпринимательства. Второе – это поддержка инновационных проектов через институты развития, такие как «Роснано», РВК (Российская венчурная компания), ВЭБ (Внешэкономбанк), через финансирование программ федеральных, научно-исследовательских университетов.

Основой для создания инновационной экономики являются ВУЗы, именно они должны стать центрами развития инноваций. На их базе создаются бизнес-инкубаторы, ресурсные центры и другие инновационные, внедренческие структуры, за рубежом закупается дорогостоящее оборудование, чтобы создать условия для проведения высокотехнологичных научных исследований в различных областях.

Активнее всего инновационная база развивается в ОмГТУ. Здесь осуществляется подготовка по нескольким инновационным направлениям. К примеру, в ОмГТУ до 2012 года в университете планировалось создать 10 ресурсных центров различной специализации, оснащённых самым современным оборудованием. На этот университет в 2012 г. пришлось 18% всех выданных патентов в области. В 2010 году сразу 8 студентов ОмГТУ получили гранты на развитие своих проектов. Инновационный пояс университета составляют 37 малых инновационных предприятий. Эффективность их деятельности подтверждается тем, что, например, в 2013 г. ООО "НПП "Вихрь" получило поддержку Фонда содействия малых форм в научно-технической сфере в размере 100 млн. руб. Некоторые другие же из них успешно выступают на различных ярмарках, форумах, конференциях.

Судя по отчётам по НИР и НИОКР в СИБАДИ, в этом ВУЗе также ведётся активная и довольно таки результативная научно-исследовательская деятельность. При СИБАДИ функционирует 5 малых инновационных предприятий, центр трансферта технологий, лаборатории и т.д.

Сотрудничество региона с Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере в новом формате развивается уже третий год. В 2009-м году в Омске открыто представительство этой федеральной структуры. Судя по тому, как ежегодно растет число желающих участвовать в программах «УМНИК» и «СТАРТ», взаимодействие региона с Фондом вполне плодотворно. По количеству поданных заявок в 2011 году по программе «СТАРТ» Омская область стала лидером в Сибирском федеральном округе. Из 59 участников победителями стали 13 инновационных компаний, в рамках данной программы, было привлечено 12,5 млн рублей. Еще больше заявок в прошлом году поступило на участие в программе «УМНИК» — 233, что больше уровня 2010-го почти в полтора раза. В итоге гранты по 200 тыс. рублей получил 31 участник, а общий объем инвестиций, привлеченных в рамках данной федеральной программы, составил 8,6 млн рублей. Также в 2011 году омским региональным Фондом поддержки и развития малого предпринимательства проводился конкурс на предоставление начинающим инновационным компаниям грантовой поддержки. По результатам конкурса выявлено 9 победителей, каждый из которых получил грант на развитие и продвижение инновационных проектов по 500 тыс. рублей. Деньги бюджета приносят реальный эффект. У инновационных предприятий, получивших поддержку, объем высокотехнологичной продукции составил около 85 млн. рублей. [1]

Бизнес-инкубатор – это площадка для развития инновационного стартапа. По словам бывшего заместителя директора инкубатора, за год в нем консультируют более 3,5 тысяч человек. Региональный бизнес-инкубатор осуществляет программы поддержки инновационной деятельности, популяризирует инновационную деятельность, проводя семинары, круглые столы и другие мероприятия. [3, с. 39]

Например, недавно резиденты бизнес-инкубатора приняли участие в выставке высокотехнологичной продукции для ОАО "Газпром" в Экспоцентре. Более 40 омских организаций готовы предложить свыше 270 позиций высокотехнологичной машиностроительной продукции для реализации приоритетных проектов

крупнейшего государственного газового концерна. Так как для "Газпрома" расширение использования высокотехнологичной продукции является одной из важных задач, объем поставок омского высокотехнологичного оборудования может достичь 1 миллиарда рублей.

Компании, работающие на базе бизнес-инкубатора, перечислили в бюджет 17 млн рублей налогов, при этом годовое финансирование регионального бизнес-инкубатора из бюджета составило 10 млн рублей. Примечательно также и то, что две компании из выпускников инкубатора стали резидентами инновационного центра "Сколково".

Другим весьма активным учреждением является ЗАО "Инновационная Бизнес Группа", венчурный партнёр ОАО "РВК". Работа ЗАО с инновационным предприятием "Гибкое колесо" привело к подписанию соглашения о сделке между Фондом посевных инвестиций РВК и этим предприятием. Тем самым в Омске была создана первая портфельная компания, а сам город стал вторым после Томска в СФО, где инноваторы получили возможность для коммерциализации своей инновационной идеи. Для нашего региона это событие приобретает стратегические последствия: отработана схема привлечения инвестиций из ФПИ РВК на территорию.

Подводя итог, за период с 1995 года по настоящее время в различные проекты и программы инновационной направленности вложен не один десяток миллиардов бюджетных средств. Попробуем проанализировать, какие результаты для региона имели эти вложения.

В Омской области фактическое значение показателя производительности труда на промышленных предприятиях существенно превысило ожидаемое. Согласно итогам 2011 года, показатель составил 6,5%, в отличие от прогнозируемых 3%. По данным статистики, Омская область уже который год лидирует в Сибирском федеральном округе по количеству используемых передовых промышленных технологий. В 2012 году этот показатель составил 2698. Количество созданных (разработанных) передовых производственных технологий с каждым годом растет, что, возможно, объясняется возросшими внутренними затратами на научные исследования и разработки. [4]

Несколько лет подряд происходит рост инновационной продукции в Омской области, в результате чего в денежном выражении в 2012 году она составила 15831,8 млн. руб. (увеличилась примерно в 1,5 раза по сравнению с 2010 годом). [4] Абсолютно собственные средства научных организаций возросли в 2009-2010 годах более чем в полтора раза или на 88,6 млн. руб (возросли до 8% в общей сумме затрат). Эти данные свидетельствуют о значительном превышении удельного веса внутреннего потенциала организаций над внешним (средства бюджета и фондов) в его общем объеме. Сложившаяся динамика свидетельствует о том, что наметилась тенденция в формировании и использовании собственных средств предприятий в результате реализации произведённых инновационных товаров и услуг. [3, С. 74]

Уровень и размах инновационной деятельности в регионе ясен, реальные результаты совместной работы омских предприятий и инновационных структур были не раз оценены высшим руководством страны. Однако не всё так хорошо, как хотелось бы. В 2010 году наметилась тенденция увеличения размера как иностранных, так и рублёвых инвестиций почти во всех регионах СФО. В Омской области темпы роста самые низкие. К тому же недостаточно дифференцированы источники финансирования (первое венчурное финансирование состоялось лишь в 2013 году) и др. [3, С. 79]

Поэтому можно сделать вывод, что инновационный прорыв в экономике региона возможен лишь в том случае, если инновационная продукция будет широко востребована не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. Как мы убедились, в Омской области есть условия к увеличению экспорта продукции инновационно активными организациями. Должно увеличиваться участие региональных структур в федеральных инновационных программах. Немаловажно и то, чтобы областное правительство стало прикладывать усилия для продвижения интересов омских производителей высокотехнологичной промышленной продукции. Можно было бы популяризировать омскую продукцию, проводить торговые миссии в другие регионы и т.д. [3, с. 81-82]

ЛИТЕРАТУРА

1. Доля инновационной продукции в промышленности Омской области увеличилась в полтора раза // Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2012/15/biznes-na-intellekte/> (дата обращения: 23.03.2014 г.)
2. Инновационная Россия 2020 (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года). - М., Минэкономразвития России. - 2010
3. Инновационная система Омской области: состояние, проблемы, перспективы: Материалы научно-практической конференции (28 ноября 2012 года). – Омск: НП «Центр Маркетинговых Коммуникаций», 2012. – 114 с.
4. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2010. Ст. сб./ Росстат. – М., 2012.

АФГАНИСТАН: ВОЙНА, О КОТОРОЙ ЗАБЫЛИ

Аннотация: 25 лет назад был осуществлен вывод советских войск из Афганистана. Что знает сегодняшняя студенческая молодежь об этой войне?

Ключевые слова: Афганистан, СССР, вывод войск, "афганский синдром"

AFGHANISTAN: THE FORGOTTEN WAR

Annotation: 25 years ago the withdrawal of Soviet troops from Afghanistan was carried out. What does the today's student's youth know about this war?

Keywords: Afghanistan, USSR, withdrawal of troops, "the Afghan syndrome"

Недавно наш университет посетил участник боевых действий в Афганистане. Послушав его выступление, мы задумались о том, а знает ли современная молодежь что-либо о событиях той войны, и решили провести небольшое исследование.

Был проведен опрос: «Что вы знаете об Афганской войне». В данном опросе участвовало 50 человек. Проанализировав ответы участников опроса, мы пришли к выводу о том, что около 20,5% участников знает об Афганской войне достаточно много, 48,7% - знает лишь то, что такая война была, а 30,8% участников даже не слышали об Афганской войне.

Мы считаем, что молодое поколение мало осведомлено об этой войне, не смотря на то, что участники тех событий - живые свидетели недавней истории. А среди них более 3500 тысяч омичей - наших земляков.

Мы решили ознакомить молодое поколение с событиями на войне в Афганистане. Ведь нужно помнить о героях, которые с честью и достоинством ушли на эту войну.

15 февраля 2014 года исполнилось 25 лет со дня вывода советских войск из Афганистана.

До сих пор эта война во многом окутана тайной и домыслами. Что же произошло в 1979 году в Афганистане? Для чего туда из СССР была направлена армия? Какая цель была у военной операции, результатом которой стала затянувшаяся девятилетняя война?

До 1978 г. отношения СССР с Демократической Республикой Афганистан (ДРА) регулировались договорами 1921 г. и 1931 г. и отличались дружественным характером, независимо от менявшихся в Кабуле политических режимов. 5 декабря 1978 г. в Москве между двумя странами был заключен Договор о дружбе, добрососедстве и сотрудничестве.

В апреле 1978 г. в результате военного переворота, получившего название Саурская, или Апрельская революция, был свергнут авторитарный режим М. Дауда и главой ДРА стал генеральный секретарь Народно-демократической партии Афганистана (НДПА) Н.-М. Тараки. Новые власти объявили о вступлении страны на путь социалистических преобразований. Буквально сразу в НДПА разгорелась ожесточенная борьба за власть между фракциями «Хальк» (руководители - Н.-М. Тараки и Х. Амин) и «Парчам» (руководитель - Б. Кармаль). Она постепенно выходила за рамки сугубо партийной борьбы и охватывала все новые слои афганского общества.

Массовые антиправительственные выступления, начавшиеся 15 марта 1979 г. в Герате побудили руководителей страны обратиться в Москву с настоятельной просьбой оказать помощь войсками для их подавления.

Первоначально советское руководство решило ограничиться наращиванием экономической и финансовой помощи ДРА. Однако убийство в сентябре 1979 г. президента Тараки, к которому в Москве питали особые симпатии, привело к более радикальному решению.

Первые советские воины из разведывательного подразделения пересекли границу 25 декабря 1979 г. в 18:00 по местному времени. Генеральный секретарь ЦК КПСС Л.И. Брежнев, отвечая на вопросы корреспондента «Правды» 13 января 1980 г., говорил, что единственная задача советских частей - содействие афганцам в отражении агрессии извне, и советские войска будут полностью выведены из Афганистана, как только отпадут причины просьбы об их вводе.

В литературе пребывание ограниченного контингента советских войск (далее ОКСВ) на территории Афганистана и их боевую деятельность условно разделяется на 4 этапа.

Первый этап: декабрь 1979г. - февраль 1980г. - ввод основного состава 40-й армии, размещение по гарнизонам, обустройство, организация охраны постоянных пунктов дислокации и различных объектов. С первых дней пребывания на афганской территории на ОКСВ возлагалось выполнение широкого круга задач: содействие в упрочении местных органов власти, охрана народнохозяйственных и военных объектов, основных автомобильных дорог и обеспечение прохождения по ним автоколонн с грузами, ведение совместно с афганскими войсками боевых действий по разгрому отрядов и групп вооруженной оппозиции.

Второй этап: март 1980 г. - апрель 1985 г. Ведение активных боевых действий, в том числе ширококомандных, совместно с афганскими соединениями и частями. Работа по реорганизации и укреплению вооруженных сил ДРА.

Третий этап: май 1985 г. - декабрь 1986 г. Переход от активных боевых действий преимущественно к поддержке действий афганских войск советской авиацией, артиллерией и саперными подразделениями. Подразделения спецназначения вели борьбу по пресечению доставки оружия и боеприпасов из-за рубежа. Продолжалось оказание помощи в развитии вооруженных сил ДРА. Состоялся вывод 6-ти советских полков на Родину.

Четвертый этап: январь 1987 г. - февраль 1989 г. Участие в проведении политики национального примирения, продолжение работы по укреплению вооруженных сил ДРА и поддержка их боевых действий, планирование и осуществление полного вывода советских войск на территорию СССР.

На XXVII съезде КПСС (февраль - март 1986 г.) Генеральный секретарь ЦК КПСС М.С. Горбачев заявил, что желательно в ближайшем будущем вернуть на родину советские войска, находящиеся в Афганистане по просьбе его правительства.

12 декабря 1986 г. в Москве состоялись переговоры Горбачева и Наджибуллы, нового руководителя Афганистана. Вновь было подчеркнуто, что Советский Союз не собирается надолго откладывать вывод своих войск, хотя при любых обстоятельствах не бросит своего соседа в беде.

В соответствии с документами, подписанными 14 апреля 1988 г. в Женеве министрами иностранных дел Афганистана, Пакистана, СССР и США, вывод советских войск должен был осуществиться до 15 февраля 1989 г.

Процедуру вывода удалось осуществить в два этапа. С 15 мая по 15 августа 1988 г. части ОКСВ покинули западные и южные районы Афганистана. Затем по настоятельной просьбе Наджибуллы вывод был временно приостановлен. Начиная с декабря 1988 г. и до 15 февраля 1989 г. включительно, страну покинули все части 40-й армии, дислоцированные в Кабуле и других районах Центрального Афганистана.

В ходе специальной операции «Тайфун», завершившей боевые действия советских войск на территории Афганистана, противник лишился возможности вести активную вооруженную борьбу на последнем этапе вывода советских войск.

15 февраля 1989 г. в точном соответствии с обязательствами, которые взял на себя СССР, вывод ОКСВ был завершён без боевых потерь.

«Необъявленная» война на земле Афганистана привела к следующим последствиям. За период с 25 декабря 1979 г. по 15 февраля 1989 г. общие безвозвратные потери вооруженных сил, пограничных и внутренних войск составили 15051 человек, в том числе 287 человек пропали без вести.

Погибших, по указанию Политбюро ЦК КПСС, хоронили на родине без малейшей огласки, до 1987 г. на надгробных памятниках даже запрещалось делать надписи, по которым можно было судить о принадлежности погибшего к ОКСВ.

До сих пор не подсчитан ущерб, нанесенный той войной советской экономике. Катастрофическими оказались политические и геополитические последствия участия СССР в войне. Советский Союз оказался в международной изоляции.

Еще одно последствие – так называемый «афганский синдром». Советские войска покинули Афганистан 25 лет назад. Казалось бы, с течением времени психологические травмы людей, побывавших на той войне, исчезнут. На самом деле с годами они лишь усиливаются. Часто ветераны не понимают, что с ними происходит. Многие пытаются снять стресс с помощью алкоголя, наркотиков, быстрой езды на машине и азартных игр. Исследование, проведенное в начале 1990-х годов, показало, что как минимум 35-40 % участников войны в Афганистане остро нуждались в помощи профессиональных психологов.

Омичи на афганской земле. В Афганистане воевали 3 680 омичей, 117 человек погибли, 3 пропали без вести, более 200 человек ранены, 6 из них остались инвалидами. Около 100 человек перенесли инфекционные заболевания. В настоящее время в Омской области проживают около 14 000 участников боевых действий.

Погибшие бойцы посмертно награждены медалями, орденами Красной Звезды, орденами Ленина, орденами Красного знамени,

Мы не должны забывать о наших соотечественниках, которые ушли на войну в Афганистан, верные своему долгу. В их честь в Омске и Омской области воздвигнуты мемориалы.

Последствия вмешательства СССР в чужой внутригосударственный конфликт оказались тяжелыми для всего советского общества, для внутренней жизни в нашей стране.

Воины, получившие ранения, увечья и контузии, уволившись в запас, нередко встречали оскорбительное непонимание окружающих.

Востребованными оказались лишь специфические качества «афганцев» - высокая социальная активность и уникальный боевой опыт. Многие пополнили криминальные структуры, а также завербовались для участия в войнах и вооруженных конфликтах по всему миру.

По мнению многих специалистов, почти десятилетнее участие Советского Союза во внутриафганском конфликте, вызвав крайнее перенапряжение его экономики, стало одним из непосредственных факторов материального истощения нашей страны и ее последующего распада.

АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ФОРМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РФ

Аннотация. Необходимость динамичного развития предпринимательства обусловлена содержанием нового этапа социально-экономических реформ, ориентирующегося на достижение устойчивого экономического роста, обеспечение высокого уровня инвестиций в реальный сектор экономики, осуществление необходимых для эффективного функционирования рыночной экономики институциональных преобразований, стимулирование прогрессивных структурных сдвигов в экономике, рост реальных доходов и потребления населения.

Ключевые слова: предпринимательство и анализ перспективы.

Analysis of promising forms of entrepreneurship RF

Abstract. The need for the dynamic development of business due to the content of a new stage of socio-economic reforms are geared to achieving sustainable economic growth, ensuring a high level of investment in the real economy, making necessary for the efficient functioning of the market economy of institutional reforms, promotion of progressive structural changes in the economy, the growth of real incomes and household consumption.

Keywords: business analysis and prospects.

Предпринимательство – это самостоятельная, инициативная, связанная с хозяйственным риском деятельность, ведущаяся с целью получения прибыли для решения предусмотренных предпринимательской организацией задач.

В наше время существует множество предпринимательских структур, каждая из которых характеризуется своими чертами. Для того чтобы увидеть различия между разными типами предпринимательства, необходима его классификация. Предпринимательство может осуществляться как в государственном, так и в частном секторе экономики. В соответствии с этим различают государственное и частное предпринимательство. Каждый из этих видов предпринимательства имеет отличительные признаки, но основные принципы их осуществления во многом совпадают: и в том, и в другом случае предполагается инициативность, ответственность, инновационный подход, стремление к максимизации прибыли[1].

Государственное предпринимательство - это форма осуществления экономической активности от имени предприятий, учреждений. Оно реализуется государственными органами управления или органами местного самоуправления, причем собственность такого рода предприятий - это обособленная часть государственного или муниципального имущества, бюджетных средств и других источников.

Частное предпринимательство - форма осуществления экономической активности от имени предприятия или предпринимателя.

Вместе с этим можно вести речь о коллективном, семейном и иных видах предпринимательства, которое, в конечном счете, все-таки является производным от двух указанных выше форм.

В настоящее время существует объективная необходимость в разработке новой концепции развития предпринимательства и совершенствования функционирования системы его государственной поддержки. Анализ региональной специфики, выявление социально-экономических факторов и условий противоречивого развития предпринимательства, определение обстоятельств и направлений развития предпринимательской деятельности в регионе - исследование данного круга вопросов также является необходимым условием для принятия адекватных решений по экономической стабилизации[2, с.544].

По формам собственности имущество предприятия может быть частным, государственным, муниципальным, а также находиться в собственности общественных объединений (организаций). При этом, государство не может устанавливать в какой бы то ни было форме ограничения или преимущества в осуществлении прав собственности в зависимости от нахождения имущества в частной, государственной, муниципальной собственности или в собственности общественных объединений (организаций).

По количеству собственников предпринимательская деятельность может быть индивидуальной и коллективной. При индивидуальном предпринимательстве собственность принадлежит одному физическому лицу. Коллективному предпринимательству соответствует собственность, принадлежащая одновременно нескольким субъектам с определением долей каждого из них (долевая собственность) или без определения долей (совместная собственность). Владение, пользование и распоряжение имуществом, находящимся в коллективной собственности, осуществляются по соглашению всех собственников.

В числе организационно-правовых форм предпринимательства различают товарищества, общества, кооперативы. К основным организационно-экономическим формам можно отнести: концерны, ассоциации, консорциумы, синдикаты, картели, финансово-промышленные группы, холдинги.

Производственное предпринимательство можно назвать ведущим видом предпринимательства. Здесь осуществляется производство продукции, товаров, работ, оказываются услуги, создаются определенные духовные ценности[1, с.115].

К числу особых видов коммерческого предпринимательства относится финансовое (финансово-кредитное), где объектом купли-продажи является весьма специфический товар — деньги, валюта, ценные бумаги.

Развитие предпринимательства в России отстает от возможностей и потребностей российской экономики. Подъем малого и среднего предпринимательства в стране при государственной поддержке может стать значительным фактором. Несмотря на то, что за прошедшее десятилетие было принято несколько программ поддержки предпринимательства, Россия уступает большинству стран с развитой рыночной экономикой по количественным и качественным показателям его развития [3, с.840].

Важнейшими проблемами современного российского предпринимательства являются:

- отсутствие надежных правовых гарантий, явная противоречивость отдельных нормативно-правовых актов;
- финансовые трудности в получении банковского кредита для открытия предприятий, их функционирования;
- несовершенная система налогообложения;
- неравноправность в доступе к различным материальным ресурсам, их дороговизна;
- сложности с арендой и приобретением помещений, их высокая, нередко недоступная цена;
- сложная и долгая процедура регистрации малых предприятий;
- низкая культура взаимодействия государственных служб в работе с предпринимателями;

Преодоление названных проблем раскроет возможности дальнейшего развития предпринимательства в России. Решение проблем предпринимательства в России в рыночной экономике может быть найдено главным образом на путях государственной и общественной поддержки.

Предпринимательство обладает своими преимуществами и недостатками. Эти экономические особенности делают его перспективным в одних отраслях, и неперспективным в других, что необходимо учесть при выработке стратегии его развития.

Предпринимательство оказывает большое влияние на экономику, создает такие экономические условия, без которых немислима высокая эффективность рынка. По степени его развитости судят о гибкости экономики.

Предпринимательство с помощью ценовой и неценовой конкуренции способствует стабилизации цен, научно-техническому прогрессу, улучшению качества продукции. Кроме того, оно создает значительное количество рабочих мест, снижая безработицу.

Список литературы:

1. Предпринимательство / Под ред. Лапусты М. Г. – М.: ИНФРА-М, 2012.
2. Современная экономика. Лекционный курс. Многоуровневое учебное пособие. – Ростов н/Д: изд-во «Феникс», 2012 – 544 с.
3. Экономика: учеб. / А.И. Архипов [и др.]; под ред. А.И. Архипова, А.К. Большакова. – 3-е издание, перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011. – 840 с.

Калихмет М. Агумбаева А.Е
ГУИм.Шакарима г. Семей, Казахстан

РАЗВИТИЕ КАЗАХСТАНСКОГО ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ВО ВНУТРЕННИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАХ

Development of design management in Kazakhstan demands existence of prerequisites for formation of national innovative system. In Kazakhstan the macroeconomic changes involving economy of Kazakhstan in world economic communications form a basis of such transformations. Steady macroeconomic indicators of development of the country and intensity of integration processes against tasks of the President of Kazakhstan create all new and new opportunities for a prompt impulse in development of design management in the country.

Развитие проектного менеджмента в Казахстане требует наличия предпосылок для формирования национальной инновационной системы. Основой таких трансформаций в Казахстане служат макроэкономические изменения, вовлекающие экономику Казахстана в мирохозяйственные связи. Устойчивые макроэкономические показатели развития страны и интенсивность интеграционных процессов на фоне задач Президента РК создают все новые и новые возможности для стремительного импульса в развитии проектного менеджмента в стране.

Внедрение современных управленческих проектных технологий в Казахстане требует наличия предпосылок, аналогичных тем, которые необходимы для создания национальной инновационной системы, трансформирующей знания в экономический рост. Крепкой основой этого процесса в Казахстане служат макроэкономические изменения, включающие трансформацию структуры собственности и отраслевой

структуры производства, а вместе с тем продолжающиеся изменения геополитической ситуации, вовлекающие экономику Казахстана в широкие мирохозяйственные связи. Устойчивые макроэкономические параметры развития и высокая активность интеграционных процессов в экономике республики на фоне поставленной Президентом РК задачи формирования НИС, бесспорно, создают позитивные возможности для мощного импульса в развитии проектного менеджмента в стране [1].

Все мы свидетели глобальных изменений в мире. По мере усиления этого процесса конкуренция между компаниями постепенно приобретает иное качество. Новые реалии требуют совершенно новых управленческих технологий. В этой связи одной из эффективных управленческих технологий, соответствующих требованиям времени и позволяющей повысить эффективность и конкурентоспособность бизнеса, является проектный менеджмент.

Управление проектами это, как известно, современная управленческая методология, которая зародилось в аэрокосмической отрасли США в 60-х годах прошлого века и использовалось при реализации военных мегапроектов. В настоящее время оно заслужило признание еще и как самостоятельная дисциплина управления. В течение своего развития менеджмент проектов, не только значительно расширилась область его применения, но и сложилась целостная структура методов и инструментов, призванных помочь руководителям проектов.

Опыт ФРГ, Японии, Кореи, США и других развитых стран свидетельствует о том, что система проектного менеджмента - мощное средство выхода из экономического кризиса и метод решения крупных научных, производственных и социальных проблем. Это метод, который является средством управления в изменяющихся условиях и развивающихся системах: в условиях нестабильности и неопределенности, появления собственников и частных инвесторов, нестабильной налоговой системы, слабо контролируемого роста цен и дефицита ресурсов, отказа государства от непосредственного руководства производственно-хозяйственной деятельностью предприятий и др.

Проектный менеджмент – это своего рода концентрированный опыт проектных менеджеров всего мира, который дан в виде стандарта. Он гарантирует успех делу, который рассматривается как проект, имеющий задачи и подразумевающий результат – эксклюзивную продукцию. Обученный, грамотный проектный менеджер – это обладатель не только независимого международного сертификата, но и системы знаний в области проектного менеджмента в любой сфере человеческой деятельности, которая имеет своей целью получение конкретного, но и эффективного результата.

На постсоветском пространстве Казахстан относится к странам, достижения которой очевидны и бесспорны. Сегодня концепция индустриально-инновационного развития Казахстана направлена на вхождение страны в число 50 наиболее конкурентоспособных и динамично развивающихся государств мира. Государство выделяет огромные инвестиции для реализации проектов. Только в прошлом году введено в эксплуатацию 288 проектов на сумму более 970-ти миллиардов тенге, что составляет примерно 6 млрд.500 млн. долларов США. Вместе надо отметить, что решение данной программы идет экстенсивным путем: программа охватывает большинство регионов Казахстана (что безусловно важно для страны, занимающей по площади 9 место в мире), большинство отраслей существующей структуры экономики. Реализация инновационных проектов основывается на понимании и активном использовании новых методов и средств управления ими. Одним из таких высокоэффективных инструментов и для Казахстана является проектное управление [2].

Сегодня можно констатировать, что устойчивые макроэкономические параметры развития и высокая активность интеграционных процессов в экономике нашей республики на фоне поставленной Президентом задачи формирования национальной инновационной системы создают позитивные возможности для мощного импульса в продвижении проектного менеджмента в стране. Казахстан принят и функционирует в мировом сообществе как государство с рыночной экономикой. Республика первой из стран СНГ приобрела инвестиционный страновой рейтинг. Всемирный банк включил Казахстан в число 20 стран мира, наиболее привлекательных для инвестиций.

Внедрение управления проектами на казахстанском рынке происходит стихийно и хаотично. Однако отечественные компании уже приступили к использованию методов и инструментов проектного менеджмента. Работают компании, которые оказывают консалтинговые и обучающие услуги по проектному менеджменту. Присутствуют международные организации и их филиалы в Казахстане. Однако пока отсутствуют четкие коммуникационные, организационные и экономические механизмы взаимодействия.

Между тем, проектный подход внедряют в свою деятельность крупные национальные компании, такие как «Казмунайгаз», «Казатомпром», «Казахстантемиржолы», «Казгипронефтетранс», финансовые структуры, в том числе банки («Халык Банк», «АТФ Банк»), иностранные компании или компании с иностранным участием. К сожалению, на сегодняшний день даже эти компании организации не используют в полной мере возможности и ресурсы проектного менеджмента и не являются полностью проектноориентированными. [2]

В этой связи отметим главные барьеры сдерживающих использование управления проектами в Казахстане.

- отсутствие законодательно-нормативной базы, в том числе Закона «Об управлении проектами»;
- отсутствие государственной политики в области продвижения проектного менеджмента;
- отсутствие Национального стандарта по управлению проектами;

- отсутствие специальности проектного менеджмента в классификаторе Министерства образования и науки РК, по которому осуществляется подготовка специалистов;
- отсутствие профессии проектного менеджера в классификаторе Министерства труда и социальной защиты РК;
- отсутствие Национальной системы сертификации организаций и проектных менеджеров.

Вышеназванные отсутствующие или ограничительные регламентации по управлению проектами, вынуждают компании использовать отдельные методы и инструменты проектного менеджмента.

Когда мы говорим о том, что нацелены на достижение успехов в определенной области, мы имеем в виду функциональный подход. Если же мы ориентированы на получение продукта, то все наши действия должны быть направлены именно на получение продукта. В этом, как вы знаете отличие проектного менеджмента от функционального подхода. Проектный менеджмент позволяет четко на всех этапах и фазах проекта обеспечить контроль качественных показателей всех областей управления проектом, что, в свою очередь, помогает снизить издержки предприятия и сократить время вывода конечного продукта на рынок.

Безусловно, при введении этой системы в бизнес-процессах, как и при внедрении всего нового, были определенные трудности. В первую очередь они связаны с недостаточным уровнем образования в стране и отсутствием специальной подготовки в области проект-менеджмента. 21.11.12 года в Казахстане была разработана Концепция развития проектного менеджмента в Республике Казахстан на 2010 – 2020 годы. Инициатором выступил Инновационный комитет Народно-демократической партии «НурОтан», который инициировал этот программный документ как развитие проектного менеджмента в Республике Казахстан на период до 2020 года, в качестве инструмента для практического применения в инновационной деятельности государственных структур, бизнеса, общества, а также прорывного государственного и общественного развития. [3]

Для достижения целей индустриально-инновационного развития государства и преодоления проблем проектного управления нужно, на наш взгляд реализовать значительное количество масштабных и дорогостоящих проектов, качественное управление которыми представляет собой проблему большой государственной важности, сложности и ответственности. Поэтому мы присоединяемся к предложениям предлагающих создание центров управления проектами в каждой организации и предприятии занимающихся инновационной деятельностью, обучить кадры и реализовать на практике методологию проектного менеджмента, механизмы и инструментальные средства управления портфелями проектов.

Литература:

1. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003 – 2015 годы, утвержденная Указом Президента РК от 15 мая 2003 г., № 196.
2. <http://www.kpma.kz/index.php/ru/publications/87>
3. [http://www.spmrk.kz/Концепция развития проектного менеджмента в Республике Казахстан на 2010 – 2020 годы](http://www.spmrk.kz/Концепция_развития_проектного_менеджмента_в_Республике_Казахстан_на_2010_–_2020_годы)

Карабанова О.В.
Омский филиал Финуниверситета

ПРОБЛЕМА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ТРУДОВЫХ СПОРОВ. ПРИЧИНЫ И ОБСТОЯТЕЛЬСТВА ИХ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

Аннотация. В последние годы в процессе трудовой деятельности участились случаи конфликтных ситуаций, возникающих между сотрудниками и работодателями. Подобного рода разногласия в ТК РФ носят название – трудовые споры. Трудовые споры в организации могут возникнуть на любом этапе трудовых отношений: при подписании трудового договора, при прекращении трудовых отношений и собственно в процессе работы. Причины возникновения трудовых споров: неправомерные действия и злоупотребление своими полномочиями со стороны руководителя по отношению к своим работникам, несоблюдение ТК РФ.

Ключевые слова. Индивидуальные трудовые споры, правонарушения, работник, работодатель.

Abstract. In recent years, in the course of employment, the cases of conflicts arising between employees and employers. This kind of disagreement in the LC RF are called - labor disputes. Labor disputes in the organization can occur at any stage of labor relations: the signing of the employment contract, upon termination of employment, and in the actual work. The causes of labor disputes: misconduct and abuse of authority by a leader with respect to its employees, failure of the LC RF.

Keywords. Individual labor disputes, offenses, the employee, the employer.

При возникновении или прекращении трудовых отношений, а также в процессе их действия нередко возникают разногласия между работниками и работодателями. Причиной их возникновения является, как правило, нарушение действующих норм трудового законодательства.

Трудовые правонарушения еще не являются трудовыми спорами, но одно и тоже действие каждой стороной может быть расценено по-разному. Расхождение в данном случае и является разногласием. Участники

отношений, регулируемых трудовым правом, могут разрешить свой конфликт добровольно, посредством переговоров и не допустить перехода возникающих между ними разногласий на стадию трудового спора.[3]

Если же конфликт не решается и возникает необходимость привлечения к его разрешению специальных уполномоченных органов, то он перерастает в трудовой спор. Конституцией Российской Федерации (часть 4 статьи 37) признано право каждого гражданина на разрешение индивидуальных трудовых споров с использованием установленных федеральным законом способов.[1]

Особенностями индивидуального трудового спора являются разногласия:

- которые не удалось урегулировать;
- по вопросам применения трудового законодательства и иных нормативных правовых актов;
- о которых заявлено в орган по рассмотрению индивидуальных трудовых споров.

Только сочетание данных разногласий позволяет утверждать, что спор является индивидуальным трудовым спором, рассмотрение которого должно идти по правилам, предусмотренным в статьях 382 – 397 ТК РФ.[2]

Одной из причин, которые порождают индивидуальные трудовые споры, является недостаточное знание или вообще незнание работником и работодателем трудового законодательства. Все это обуславливается низкой правовой культурой.

В ряде случаев индивидуальные трудовые споры возникают вследствие недобросовестного отношения некоторых работников к исполнению своих трудовых обязанностей и предъявления ими незаконных требований, а также вследствие сознательного нарушения отдельными работодателями законодательства о труде.

К каждому конкретному виду спора устанавливается его первоначальная подведомственность, то есть в каком органе он должен быть рассмотрен.

При возникновении индивидуального трудового спора работники и его представители, а также профсоюзный комитет, получают возможность ведения диалога с работодателем с позиции силы. Позиция силы подразумевает под собой, что притязания работников или требования профсоюзного комитета будут рассматриваться и обсуждаться руководителем в новых условиях.[3]

Основной причиной возникновения индивидуального трудового спора является объективный характер противоречий, который возникает в ходе осуществления субъектом трудовых отношений: работодатель и работник, которые заключаются в том что, с одной стороны работодатель снизит издержки, значительную долю которых составляет заработная плата работника, занятого в производственном процессе, а с другой стороны, интересы работника, который хочет наиболее выгодно продать свой труд и получить от этого максимальную отдачу.

Часто работодатели выдвигают требования к работникам, которые противоречат трудовому законодательству, в результате этого возникают трудовые споры, вызванные нарушением трудового законодательства. Эти трудовые споры вытекают, как правило, из обязанностей работодателя возместить работнику определенный ущерб, так как в конечном итоге, причина, которая породила индивидуальный трудовой спор является ущербом, причиненным работнику.

С другой стороны, это ситуации, когда предприятию требуются специалисты, которых на рынке труда найти довольно сложно. В такой ситуации возникают трудовые споры, обусловленные тем, что существующие работники предъявляют претензии к работодателю об установлении им более благоприятных условий труда, повышению заработной платы. В итоге такая ситуация очень часто выливается в трудовой спор, что приводит к негативным последствиям как для работодателя, так и для работника.

Третьим случаем являются претензии к работнику по возмещению ущерба, который он причинил работодателю. По общему правилу, установленному ст. 238 Трудового кодекса, работник обязан возместить работодателю причиненный ему прямой действительный ущерб. Упущенная выгода (неполученные доходы) взысканию с работника не подлежат.[2]

Под действительным ущербом понимается реальное уменьшение имущества работодателя имеющегося в наличии или ухудшение состояния данного имущества, а также необходимость для работодателя произвести затраты либо выплаты на приобретение или восстановление такого имущества.

Работник несет материальную ответственность как за прямой действительный ущерб, который он непосредственно причинил работодателю, так и за ущерб, возникший у работодателя в результате возмещения им ущерба иным лицам.

Такие индивидуальные трудовые споры на практике возникают между работодателем и работником, который в установленных трудовым законодательством случаях несет полную материальную ответственность или трудовое правонарушение произошло в случаях, установленных ст. 243 Трудового кодекса РФ.

Материальная ответственность в полном размере причиненного ущерба возлагается на работника в таких случаях:

- при исполнении работником трудовых обязанностей;
- при недостачи ценностей, которые были доверены ему на основании письменного договора или полученных им по разовому документу;
- при умышленном причинении ущерба;

- при причинении ущерба в состоянии алкогольного, наркотического или токсического опьянения;
- при причинении ущерба в результате преступных действий работника, которые устанавливаются приговором суда;
- при причинении ущерба в результате административного проступка, если данный проступок установлен соответствующим государственным органом;
- при разглашении сведений, составляющих охраняемую законом тайну в случаях, предусмотренных федеральными законами;
- при причинении ущерба не при исполнении работником трудовых обязанностей.

Разрешение индивидуального трудового спора мирным способом является более прогрессивным при урегулировании любых разногласий. Напротив же, разрешение индивидуального трудового спора путем принятия обязательного для сторон решения не всегда способствует прекращению конфликта. Встречаются случаи, когда решение, вынесенное по конкретному спору, может послужить источником возникновения или обострения конфликта.[4]

Список литературы:

- 1) Конституция Российской Федерации / Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. - СПб.: Тригон, 2008.
- 2) Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ. // Российская газета. 2001. № 256.
- 3) Анисимов Л. Н. Индивидуальный трудовой договор (контракт) как основной метод регулирования трудовых отношений // Трудовое и социальное право России / Под ред. проф. Л. Н. Анисимова. - М.: 2001. С. 125-203.
- 4) Андреев В. П. Прекращение трудового договора по соглашению сторон // Трудовое право. 2002. № 6. С. 25-34.

Келя С.Н., Кузнецова Е.К.
Омский филиал Финуниверситета

РОЛЬ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА В РАЗВИТИИ ОМСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Статья раскрывает роль местного бюджета как инструмента экономической политики в развитии муниципальных образований. В исследовании отражены актуальные проблемы формирования доходов бюджета Омского муниципального района Омской области в среднесрочном периоде. Проведен анализ расходов бюджета Омского муниципального района Омской области, дана оценка прогнозных данных по доходам бюджета.

Муниципальные финансы, местный бюджет, экономическая политика муниципальных образований, бюджет Омского муниципального района Омской области.

The article reveals the role of the local budget as an instrument of economic policy in the development of municipalities. The study reflects the actual problems of formation of the municipal budget revenues Omsk region in the medium term. The analysis of the municipal budget expenditures Omsk region, assessed the forecast data on budget revenues.

Municipal finance, local budget, the economic policy of municipalities, municipal budget Omsk region

Важнейшее место муниципальных финансов в финансовой системе Российской Федерации объясняется, прежде всего, направленностью для создания нормальных условий жизни населения. Именно от того, насколько эффективно функционируют муниципальные финансы, зависит количество и качество благ и услуг, потребляемых населением в данном муниципальном образовании и региона в целом. За счет муниципальных финансов финансируется строительство дорог, жилья, обустройство домов, помощь местным структурам, важным для населения.

Международная практика показывает, что именно такое сотрудничество наиболее продуктивно, поскольку люди видят и ощущают на себе результаты использования их денежных средств, собранных в качестве налогов, а предприятия, поддерживаемые муниципалитетами, более охотно решают местные проблемы. В результате все участники данного процесса оказываются в выигрыше.

Муниципальные (местные) финансы – это совокупность экономических отношений, одним из участников которых является орган местного самоуправления, складывающихся по поводу образования и использования средств местного бюджета и местных внебюджетных фондов в интересах населения конкретного муниципального образования, и организуемых муниципальными финансово-кредитными институтами.

Основной задачей организации местных финансов является обеспечение местных органов самоуправления финансовыми потоками в объеме, необходимом для выполнения задач местного уровня [3, с.28].

Основным критерием организации местных финансов, должна быть соразмерность финансовых возможностей местных властей их полномочиям.

Поскольку органы местного самоуправления в государстве имеют обособленное положение, это создает нужду разделения местных и государственных финансов.

Эффективность муниципальных финансов определяется законодательно закрепленными полномочиями, которыми наделены все органы местного самоуправления [1].

По важности выполняемых функций можно сделать вывод, что местные бюджеты являются главным звеном финансов муниципального образования, в них сосредоточена важнейшая часть экономических ресурсов и за счет средств которых финансируются потребности местных жителей.

Эффективная экономическая политика в муниципальном образовании будет чрезвычайно затруднена, если местные органы власти не будут иметь возможности самостоятельного гибкого использования местных налогов. Прежде всего это связано с тем, что если местные органы местного самоуправления будут рассчитывать только на получение субсидий, то получаемые средства могут расходоваться неэффективно, а ответственность за некачественные услуги будет перекладываться на вышестоящие уровни власти за, якобы, недостаточное финансирование.

Одной из важнейших задач деятельности органов местного самоуправления является осуществление социально-экономического развития муниципального образования. В связи с этим увеличение расходной статьи местного бюджета связано прежде всего не столько со строительством, сколько с социальным обеспечением граждан и поддержанием необходимого уровня функционирования жилищно-коммунального хозяйства.

Проанализируем бюджет муниципального образования на примере Омского муниципального района.

Омский муниципальный район Омской области основан в 1940 году. Территория муниципального района составляет 3,6 тыс. кв. км. Расстояние от административного центра Омского муниципального района до областного центра составляет 17 км. Численность населения на 01.01.2012г. – 96,7 тыс. человек, плотность населения – 26,9 человек на кв. км.

Административным центром Омского муниципального района является п. Ростовка.

По итогам 2012 г. наблюдается рост объемов производства обрабатывающей промышленности, увеличивается доля занятых в сфере малого бизнеса. Устойчивую тенденцию к росту имеет заработная плата. За 9 месяцев 2012 г. объем производства обрабатывающей промышленности составил 6 662,43 млн. руб. (108,1 % к уровню аналогичного периода 2011 г.), по оценке по итогам текущего г. сохранится на уровне 2011 г. и составит около 8,7 млрд. руб..

Пищевая промышленность района представлена такими предприятиями, как ОАО «Лузинский комбикормовый завод», ООО «Молочный завод «Лузинский», ОАО «Птицефабрика «Сибирская», закрытое акционерное общество «Иртышское».

По виду экономической деятельности «производство машин и оборудования» объем отгруженных товаров собственного производства по итогам 2012 г. прогнозируется на уровне 80 млн. руб., что в 1,5 раза превышает уровень 2011 г.. Основной объем произведенной продукции по данному виду экономической деятельности приходится на ЗАО «Номбус» и ООО «Ульяновское». Производство строительных материалов, а также обработка древесины и производство изделий из дерева на территории Омского муниципального района представлены такими организациями как ООО «Евроокно-Гарант», ПФ «БлокСтройКомплект», ООО «Добротные деревянные дома», ООО «КИЗ Строитель».

Рост объемов производства и распределения электроэнергии, газа и воды обусловлен увеличением собственного производства тепловой энергии на предприятиях жилищно-коммунального комплекса, а также проведением работ по газификации района.

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг субъектами малого предпринимательства за январь-сентябрь 2012 г. составил 1 612 млн. руб., или 110,1 % к аналогичному периоду 2011 г.. В текущем г. наблюдается тенденция сохранения высокой инвестиционной активности хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность на территории Омского муниципального района

На сегодняшний день на территории Омского муниципального района реализуется ряд крупных инвестиционных проектов, в том числе в агропромышленном комплексе:

- организация производства мясных полуфабрикатов производственной мощностью 1 тонна готовой продукции в сутки (КФХ «Горячий ключ», Дружинское сельское поселение);
- развитие фермерского хозяйства по выращиванию коз молочных пород и организация производства по переработке молока и мяса (ООО «Верона» Новотроицкое сельское поселение);
- строительство высокотехнологичных теплиц для выращивания овощей на гидропонике (ООО «Сибагрохолдинг» - Ключевское сельское поселение).

По состоянию на 1 декабря 2012 г. в Омском муниципальном районе зарегистрировано 3 907 субъектов предпринимательства, из них - 2 458 индивидуальных предпринимателей. Преобладающее число субъектов малого предпринимательства осуществляют деятельность в сфере розничной торговли и бытового

обслуживания, что положительно влияет на динамику показателей оборота розничной торговли, грузооборота и объема оказываемых населению платных услуг.

В 2012 г. среднесписочная численность работников, занятых на малых предприятиях, составила 11 721 человек (121,3 % к уровню аналогичного периода 2011 г.), у индивидуальных предпринимателей – 7 374 человек (123,2 %). Доля работников, занятых в малом и среднем бизнесе, в общей численности экономически активного населения Омского муниципального района, по состоянию на 1 декабря 2012 г., составляет 21,4 %, что в 1,2 раза превышает уровень 1 декабря 2011 г. [4].

Правовую основу бюджетного процесса в Омском муниципальном районе Омской области составляют Конституция Российской Федерации, Бюджетный кодекс Российской Федерации, федеральные и областные законы, иные нормативные правовые акты Омской области, Устав Омского муниципального района [3].

Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений из районного бюджета предоставляются поселениям, входящим в состав Омского муниципального района, на основании решений Совета Омского муниципального района, принимаемых в соответствии с требованиями Бюджетного кодекса и соответствующими областными законами.

Законом Омской области может быть предусмотрено предоставление субсидий для формирования региональных фондов финансовой поддержки муниципальных районов из районного бюджета бюджету Омской области, в случае, если в отчетном финансовом г. расчетные налоговые доходы районного бюджета (без учета налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений) превышали уровень, установленный законом Омской области.

Проанализируем доходы Омского муниципального района по ключевым показателям за последние три года [4]. Доходы Омского муниципального района с каждым годом увеличиваются, в 2010 г. они составили 1001229 тыс.руб., то в 2011 г. – 1231897 тыс. руб., что на 23% больше предыдущего года. В 2012 г. доходы составили 1481037 тыс.руб. что на 20,2 % больше чем в 2011 г. и на 47,9 % больше по сравнению с 2010 годом.

Основной вклад в увеличение доходов внесло увеличение безвозмездных перечислений (на 286543 тыс.руб. по сравнению с 2010 г.). Однако наибольшими темпами происходит увеличение налоговых доходов (на 83% по сравнению с 2010 г.), хотя и в абсолютных величинах меньше, чем увеличение безвозмездных перечислений.

Одновременно с ростом налоговых доходов и безвозмездных перечислений с 2011 г. произошло уменьшение неналоговых доходов (на 40,5%, а абсолютных величинах - на 44704 тыс.руб. по сравнению с 2010 годом).

Анализ расходов местного бюджета Омского муниципального района показал, что в течении трех лет они неуклонно возрастают: если в 2010 г. они составляли 1018559 тыс.руб, то в 2011 г. – 1078123 тыс. руб., а в 2012 г. - 1 443 289 тыс. руб. Таким образом с 2010 по 2012 гг. расходная часть бюджета Омского муниципального района увеличилась на 424730 тыс. руб., что составляет 42%.

В структуре бюджета наибольшему увеличению расходов подверглись статьи «Национальная экономика» - на 432%; «Культура, кинематография» - на 230%; «Национальная безопасность и правоохранительная деятельность» - на 207%.

Расходы на статью «Национальная экономика» обусловлены долгосрочной целевой программой «Содействие занятости Населения Омского муниципального района на 2011-2015 годы».

Под расходами на статью «Культура, кинематография», прежде всего подразумевается долгосрочная целевая программа «Культура Омского муниципального района Омской области (2010-2012 годы)».

Расходы на статью «Национальная безопасность и правоохранительная деятельность» объясняются затратами на защиту населения и территории от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, а так же на гражданскую оборону. Кроме того расходы были значительно увеличены (практически на 100 % ежегодно) в связи с постоянно увеличивающимся противодействием терроризму и бандитизму.

Данные расходы показывают направленность внутренней политики руководства Омского муниципального района на стремление к занятости населения района, увеличению рабочих мест, поддержанию и увеличению культурного уровня жителей Омского муниципального района.

Однако, наряду с позитивными тенденциями бюджета наблюдаются и негативные явления. К ним относятся снижение расходов на ЖКХ района в 2011 году. Снижение расходов на ЖКХ может обернуться будущими авариями и ЧП, поскольку сети коммунального хозяйства с каждым годом изнашиваются все больше и больше. Следовательно для модернизации коммунального хозяйства и недопущения ЧП необходимо увеличивать затраты на ЖКХ Омского муниципального района. Очевидно осознав опасность такой бюджетной политики, расходы на ЖКХ в 2012 г. увеличились на 122 % относительно 2011 года.

Так же прослеживается увеличение расходной статьи бюджета на общегосударственные вопросы, социальную политику.

Что касается прогноза поступлений доходов в районный бюджет, то основной причиной уменьшения доходов является снижение поступления безвозмездных поступлений. Основная доля прироста налоговых и неналоговых доходов принадлежит в подавляющей части налогам на прибыль. Объясняется это, прежде всего ростом благосостояния жителей района, а так же дальнейшим развитием новых предприятий аграрного и молочно-мясного сектора.

В целом прогноз поступлений в бюджет Омского муниципального района на ближайшие три года является более чем консервативным: основным источником доходов по-прежнему будут средства, перечисленные в порядке межбюджетного регулирования.

Таким образом, основная проблема доходной части бюджета Омского муниципального района Омской области заключается в том, что основным источником пополнения местного бюджета остаются безвозмездные перечисления с других уровней бюджетной системы России. Не смотря на то, что в последнее время идет открываются новые производства, создаются новые рабочие места, сдаются в аренду земли, высокая доля безвозмездных доходов указывает на проблемы в экономике муниципального района.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. - М: Кодекс, 2012.
2. Решение Совета Омского муниципального района Омской области от 08.09.2011г. № 38 «О внесении изменений в Положение «О бюджетном процессе и бюджетном устройстве в Омском муниципальном районе Омской области»/ СПС «Консультант+»
3. Бабич А. М., Павлова Л. Н. Государственные и муниципальные финансы: учебник. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 686с.
4. <http://www.omr.ecdicus.ru/region/> - интернет-сайт

Кинслер Е. В.
Омский филиал Финуниверситета

ЗАРОЖДЕНИЕ И РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА РУСИ ДО СЕРЕДИНЫ XVIII ВЕКА

Аннотация

Статья посвящена истории бухгалтерского учета, рассмотрены этапы его становления и ключевые достижения, сделанные в этот период времени.

Annotation

Article examines the history of accounting, Stages of its formation and the key achievements made in this time period.

Ключевые слова: этапы развития бухгалтерского учета, принципы бухгалтерского учета, бухгалтерский учет

Keywords: stages of development of accounting, accounting principles, accounting

История бухгалтерского учета - это поиск рациональных ответов. Иногда он приводил к успешным результатам, порой разочаровывал, люди заблуждались, но, осознав это, начинали поиск заново. История учета - это не путь от победы к победе, а летопись его взлетов и падений. Бухгалтер, который сознает свою высокую миссию, смело может отнести к себе простые и мужественные слова древних армянских переписчиков: «Рука моя уйдет, но письма останутся». Сохранившиеся исторические учетные документы показывают, какое высокое положение занимали в древности бухгалтеры и их дело. Учет был назван тайной богов.

Актуальность работы объясняется тем, что в современном мире бухгалтерский учет занимает очень важное место. Без него невозможно существование любой компании. Цель исследования – изучение появления и развития бухгалтерского учета на Руси.

Почти шесть тысяч лет насчитывает история бухгалтерского учета. Ее зарождение относится к IV веку до н.э. Причиной появления бухгалтерского учета является хозяйственная деятельность человека. Самым первым видом учета являлся униграфический учет (простая бухгалтерия), воспроизводящий факты хозяйственной деятельности в тех единицах измерения, в которых они возникали. Простая бухгалтерия являлась системой систематического наблюдения за тем, как проходит хозяйственный процесс. Она легла в основу единой системы учета и позволила контролировать все материальные и денежные средства, а также расчеты.

Но, несмотря на известное выражение о том, что все гениальное просто, все же эта система имела ряд своих недостатков, и люди стали задумываться, как усовершенствовать систему наблюдения за хозяйственной деятельностью.

Толчок к дальнейшему развитию был дан в эпоху Возрождения. А знали ли Вы, что профессия бухгалтера имела романтическую привлекательность в эпоху Ренессанса? Представители этой профессии пятьсот с лишним лет назад наделялись сверхъестественными способностями, так как, по мнению окружающих, они ведали процессами, которые приводят в движение богатства мира.

А пробудился такой интерес к бухгалтерскому учету выходом в свет в 1494 году трактатом французского монаха Луки Пачоли «Трактат о счетах и записях». Именно этого человека считают отцом бухгалтерской науки. И день рождения бух.учета — 10 ноября — день издания этой знаменитой книги.¹⁵

¹⁵Календарь событий [Электронный ресурс]- URL: <http://www.calend.ru/holidays/0/0/2661/>

Толчком к развитию бухгалтерского учета на Руси послужило принятие христианства, так как вследствие этого появилось много монастырей, которые вели по тем меркам большую и разнообразную хозяйственную деятельность. В монастырях порядок распределения обязанностей был очень сложен. Казначей (ответственный за деньги) и старцы (ответственные за материальные ценности) были в подчинении у келаря (управляющего). Кроме того существовала выборная должность целовальника, который отвечал за каждый имущественный объект. Для записи урожая велись специальные книги, которые служили отчетами. За ведение таких книг ответственными были дьячки, также проводились инвентаризации в целях контроля. Спрос и предложение не имело значения при оценивании стоимости услуг церкви (крещение, венчание и т.д.), а зависело от затрат на содержание монахов.¹⁶

Следующий этап связан с эпохой татарского ига. Первая перепись населения, т.е. "инвентаризация" людей, была проведена татарами с целью введения подушной дани. Налогообложение постепенно становилось дифференцированным: богатый платил больше, бедный - меньше. К тому же появилась коллективная ответственность, т.е. за убежавшего оставшиеся платят дань. Это стало причиной зарождения атмосферы добровольной слежки, так как все возмещали недоимку одного из членов коллектива (в наши дни практикуют коллективную материальную ответственность).

Важным событием является введение уроков с XV по XVII века. Различные нормы: сколько какой работы следует выполнить, в какие сроки, устанавливаются для каждого работника. Но, в результате, нормы занижаются, так как работник хочет получить поощрение в виде дополнительных кормовых, поэтому ему выгодно получать небольшое задание и выполнять сверх необходимого.

Торговля в России развивалась, поэтому было необходимо вести записи. В средневековой России записи о долгах велись на шкурах животных или на дощечках, но они могли быть украдены или потеряны. Поэтому задолженности сличаются с участниками сделок. Формируется способ учета, суть которого во взаимной выверке дебиторской и кредиторской задолженности у лиц, которые участвуют в хозяйственных процессах. Этот способ может выявить злоупотребления, которые были совершены даже много столетий назад.

Первый принцип русского учета был предопределен особенностью государственного устройства России: всё имущество в стране принадлежало государству, а значит, и законы защищают государственную собственность.

Также национальные традиции повлияли на формирование еще одного принципа, по которому главными являются обязательства перед начальником, а обязательства перед другими лицами - второстепенными. Учет понимался как трудовая повинность, которая налагается на администрацию вышестоящими начальниками. И поэтому вести учет можно некачественно, лишь бы не было наказания.¹⁷

Реформы Петра I, проводимые в XVIII веке, в определенной мере затронули и хозяйственный учет.

В XVIII в. в России правительством Петра I была признана отсталость страны, и государство встало на путь реформ, затронувших и учет. Незнакомое слово "бухгалтер" появилось в газете «Московские новости» в 1710 году (предлагалось и русское слово "книгодержатель", но оно не прижилось).

Развивались казенные металлургические и винокурные, кораблестроительные и иные предприятия. В результате этого, учет и контроль занял далеко не маловажное место, инструкции по учету являлись государственными актами. 2 января 1714 г. – дата издания первого такого акта. Положения документа были обязательными для государственного аппарата и промышленности. В нем были требования о необходимости своевременных записей, ежедневном ведении приходо-расходных книг, кроме этого, устанавливалось строго персональное подчинение ответственных лиц.

Важнейшим событием в истории русского бухгалтерского учета явилось издание «Регламента управления адмиралтейства и верфи» от 5 апреля 1722 г. В нем говорилось о строгой системе учета материалов в натурально-стоимостном выражении и было разрешено делать записи в бухгалтерские книги только на основе оправдательных документов. В алфавитном порядке по наименованию должна была вестись приходно-расходная книга по учету материалов, кроме этого в ней должны были указываться количество и сумма.

Адмиралтейский Регламент рассматривался как типовой для составления регламентов на других крупных предприятиях (особым приказом 11 мая 1722 г. была подчеркнута необходимость составления таких регламентов).¹⁸

Регламент управления адмиралтейства и верфи 1722 года оказал большое воздействие на всю систему бухгалтерского учета в России, в частности на общегосударственную методику учета на материальных складах, где принцип оформления всех фактов хозяйственной жизни проводился один за другим с помощью первичных документов. Записи, не занесенные в оправдательный документ, считались недействительными. Регламент оказался сложным, и 16 декабря 1735 г. были введены новые книги для учета в Адмиралтействе.

Огромное развитие получил учет на уральских металлургических заводах. Виллим Иванович Геннин (1676–1750) разработал систему производственного учета, обеспечивающую абсолютную документацию всех фактов хозяйственной жизни, также он ввел систематическую инвентаризацию и составление отчетности. На

¹⁶Соколов, Я. В. История бухгалтерского учёта: учеб. / Я.В. Соколов, В. Я. Соколов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ФиС, 2006

¹⁷<http://www.grandars.ru/student/buhgalterskiy-uchet/buhgalterskiy-uchet-v-rossii.html>

¹⁸Бабаев Ю. А., Петров А. М., Теория бухгалтерского учета: Учебник для вузов. - М.: Проспект, 2014

государственных металлургических уральских заводах (1735 г.) материальный учет велся в книгах «С» и «D» (кредит, дебет). Всего этих книг велось двенадцать – по числу групп материалов. В книгах записывался перечень материалов, количество, мера, вес и цена. Книги должны были быть сшиты шнуровкой, с пронумерованными листами, скрепленными печатью.

Учет тесно переплетался с планированием, ответственность за простои в производстве лежала на управляющих. На уральских заводах были введены штрафы за несвоевременную подачу заявок. Использования двойной записи не было, потому что учет в натуральных единицах был более понятен. Как известно, достижение поставленных целей и успешное выполнение работы невозможно без контроля, одним из средств контроля были доносы. Прямые доносы вызывали одобрение и поощрялись, а анонимные доносы имели двойственное положение (внешне они неодобрялись, внутренне поощрялись). Доносы поощряли специальные люди – фискалы. В их обязанности входило обеспечение соблюдения финансовой дисциплины, их стремление и инициатива поощрялись и материально. Ответственность тоже была немалая: если по какой-либо причине фискалом были не выполнены свои обязанности должным образом (по причине дружбы, вражды или взятки), он мог быть казнен или сослан на галеры с вырыванием ноздрей и конфискацией всего имущества. Временная ссылка или штраф использовались при более мелких преступлениях. Следствием подобных мер стало то, что в государственном хозяйстве учет был хорошо развит.

Теория учета наиболее серьезно развивалась в хозяйствах помещиков. Главными объектами учета были люди, а скот, земли, хозяйственные принадлежности учитывались по крепостным крестьянам. Пересчет ценностей и людей являлась ведущим методическим приемом. Записи велись в специальных книгах или на бирках.

В текущем учете требовалась сложная система книг, центральной из которых являлся табель, его вел староста. В ней учитывались часы, отработанные крестьянином на барщине. Этот табель открывался для каждой деревни и был поименным. В домашнем журнале отражали смертность, рождаемость, побег крепостных и т.д., упорядоченные по датам. В полевой тетради описывалось состояние полей. В хлебной тетради вели записи о наличии и движении хлеба. Денежная тетрадь содержала информацию об учете прихода, расхода и остатка денег, домовая тетрадь предназначалась для записи долгов. Поборы с мужиков фиксировались в отдельной тетради. Все оставшееся, не вошедшее в эти книги, записывали в последнюю тетрадь. Каждая тетрадь представляла собой бухгалтерский регистр. Новые тетради заводились каждый год, они основывались на данных инвентаризации.

Учет в натуральных измерителях использовался и в торговле, он велся по простой системе. Товар оценивался по себестоимости (по затратам на производство продукции).

Существовала необходимость в грамотных людях для проведения реформ, в том числе и учета. Многие столетия знания передавались от отца к сыну, от хозяина к приказчику и т.п. В таком учении ценилась практика, т.е. умение делать, а не говорить. При Борисе Годунове пытались отправить людей для обучения за границу, но все ученики там и остались. В 1721 г. Петром I была предпринята попытка создания коммерческой школы, в которой учились бы вести книги. Обучение в петровской школе рассматривалось как служба. Учителя были обязаны научить, ученики – научиться. При невыполнении обязанностей полагались наказания: за отказ отвечать – штраф, за дерзость – били батогами, за прогул – сажали на цепь.

Благодаря проведенным реформам были изданы различные законодательные акты и инструкции. Многие были заимствованы из практики запада, прежде всего, Швеции.

Эти реформы проводились с целью:

- усиления контроля сохранности материальных ценностей;
- увеличения доходов казны.

Промышленный учет в России XVII – середины XVIII века достиг огромных результатов. На предприятиях впервые обеспечивалось:

- сплошное документирование всех фактов хозяйственной жизни;
- регулярное проведение инвентаризаций и составления отчетности;
- использование усовершенствованной методики исчисления затрат;

19

¹⁹Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. - М.: ЮНИТИ, 1996.

Вывод: в работе рассмотрены этапы формирования учета. Он возникал постепенно, многое было неопределенно, но со временем бухгалтерский учет становился все более совершенным. Изучение истории поможет нам осмыслить наше настоящее и будущее, так как опыт, основанный на ошибках прошлого, облегчит понимание практических проблем.

Список литературы:

1. Бабаев Ю. А., Петров А. М., Теория бухгалтерского учета: Учебник для вузов. - М.: Проспект, 2014
2. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. - М.: ЮНИТИ, 1996.
3. Соколов, Я. В. История бухгалтерского учёта: учеб. / Я.В. Соколов, В. Я. Соколов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ФиС, 2006
4. URL: <http://www.grandars.ru/student/buhgalterskiy-uchet/buhgalterskiy-uchet-v-rossii.html>
5. Календарь событий [Электронный ресурс]- URL: <http://www.calend.ru/holidays/0/0/2661/>

Клименко С.Н.
Омский филиал Финуниверситета

ЧЕЛОВЕК КАК ОБЪЕКТ И СУБЪЕКТ МАНИПУЛЯЦИИ СОЗНАНИЕМ

Статья посвящена манипуляции сознанием, как отдельного человека, так и общества в целом. Автором определены сущность и основные характеристики феномена манипуляции сознанием, а также условия, позволяющие манипулировать сознанием.

Ключевые слова: манипуляция, общественное сознание, СМИ.

This article is devoted to manipulation with consciousness of the certain person and society as a whole. The author defined essence and the main characteristics of a phenomenon of manipulation by consciousness, and also the conditions, allowing to manipulate consciousness.

Key words: manipulation, public consciousness, mass media.

«Сегодняшняя **ИСТОРИЯ** – это ловкое средство для манипуляций, которое подается в ограниченных количествах и которое каждый раз сообщает ту малую часть, которая необходима в данный момент для конкретных целей».

Пол Верховен

Данная тема стала актуальной с начала зарождения человеческого общества как такового. Так уж сложилось, что от природы люди рождаются с разными задатками, способностями и возможностями. По этому, в силу различия своих потенциалов, люди стремятся влиять друг на друга в том числе, прибегая к манипуляции. При этом одни испытывают потребность манипулировать другими, а другая часть людей, избегающая необходимости самостоятельного выбора, нуждается в манипуляции в свой адрес. Но давайте обо всём по порядку.

В данной статье человек рассматривается с двух сторон. С одной стороны, как объект манипуляции, то есть, когда деятельность манипуляторов направлена на сознание и поведения человека. А с другой стороны, как субъект, но в данном контексте человек не сам манипулирует сознанием других, а лишь пытается объективно понять реальность, отбросив всё путаницу, свалившуюся на него.

Манипуляция сознанием представляет собой попытку заложить в сознание человека необходимые кому-то мысли, то есть сделать человека средством для достижения своих целей. Задача этой информации, которая приняла форму мысли в сознании человека – вызвать сумбур в голове. Таким образом, человек как бы становится беззащитным против манипуляции. Более того, человек должен не только отбросить свои убеждения и принять чужие, а сам захотеть их осуществления. Естественно, манипулируемый человек не должен догадываться о воздействии на себя и сохранить иллюзию своей независимости, иначе это нельзя назвать манипуляцией.

Проблемами манипулирования обществом интересовались многие выдающиеся умы своих эпох. Например, Платон говорил о «добродетельном обмане», который правитель должен применять во благо своего народа. Добродетелен он потому, что совпадают интересы того, кого обманывают, и того, кто затеял данный обман. То есть интересы субъекта не выходят за рамки общепринятых норм морали. В конечном счете, в выигрыше должен оставаться и тот и другой.

Чаще всего манипуляторы обращаются к нашим желаниям и интересам. Достаточно включить телевизор, и вас уносит на райский остров с шоколадным батончиком в руке. Купите дезодорант, и все девушки мира будут у ваших ног. Конечно, данные примеры носят юмористический характер, но ни в коем

случае нельзя рассматривать рекламу как нечто несерьезное. Реклама оказывает влияние на все сферы человеческой жизни (экономическая, духовная, политическая, правовая, социальная). Благодаря рекламе у людей формируется стереотипное мышление, управляя этими стереотипами, управляешь и людьми.

Пытаясь воздействовать на поведение людей, в первую очередь бьют по эмоциям. Люди, в большинстве своем, либо не хотят прилагать ни умственных, ни временных ресурсов, чтобы хотя бы усомниться в тех идеях, которые им преподносят, либо не могут. Нам показывают кровавые убийства политического режима Каддафи в Ливии или ядерное оружие в Иране, чтобы оправдать свою агрессию по отношению к данным странам. И никого не волнует, что до свержения Каддафи бензин стоил дешевле воды, а военные базы НАТО закрыты. Тут мы подошли к более серьезной стороне манипуляции сознанием, когда манипуляторы ставят перед собой цели намного серьезнее продажи шоколадного батончика. Здесь можно подробнее остановиться на таком явлении, как терроризм. Терроризм выступает мощным средством манипуляции общественным сознанием. Цель терроризма не убийство, а устрашение людей. Вызвав страх, боязнь физической расправы у общества, можно с легкостью спровоцировать негативные эмоции на целые этносы. Конечно, сам по себе терроризм не смог бы оказывать столь огромного влияния на поведение людей без СМИ, которые предоставляют терроризму каналы передачи информации, красочно описывая акты насилия над людьми. И от этого выигрывают сами СМИ, достаточно посмотреть на их рейтинги после показа очередного «террористического шоу». В этой связи, можно констатировать, что терроризм будет оставаться одной из главных проблем современного общества до тех пор, пока он перестанет быть выгодным для политиков и масс-медиа.

Главная «прелесть» СМИ в том, что они не предоставляют человеку непосредственного контакта с событиями, а лишь освещают их. По мнению доктора филологических наук, профессора А.Б. Бушева для современной информационной культуры характерны две черты:

«1) освещение события в средствах массовой информации является вариантом коммуникативной технологии — т.е. такой технологии, которая направлена прежде всего на массовое сознание; 2) гражданин сталкивается не с самим событием, а с освещением его в средствах массовой информации». Иными словами, нередко современная аудитория СМИ находится не в среде реальных событий, фактов или явлений, а в мире их виртуального отображения, при этом, по словам того же автора, «творцы версий субъективны: они смещают акценты, изменяют масштаб события, изменяют связи и смыслы, приоритетность версии события, особенно от лица государства, авторитета должностного лица, творят мифы» [1. С. 28]. Именно поэтому события на Украине освещаются по-разному в СМИ разных стран. Среди западных журналистов принято описывать события на Украине как российское вторжение, а западные страны, как всегда, рьяно отстаивают «священную демократию». Российские же СМИ утверждают, что легитимный президент свергнут, а к власти пришел человек, которого ещё с 2009 года подозревают к принадлежности к саентологической церкви, приравненной во многих странах к секте. И что данная секта заключила соглашения со многими западными спецслужбами. Также нам показывают греко-католических священников, призывающих к убийству русских и евреев. Простым обывателям как-то дико слышать подобные лозунги от представителей церкви. Проще говоря, идёт мощнейшая информационная война между СМИ разных стран, от итогов которой будет во многом зависеть судьба соседнего государства Украина.

Отдельно хотелось бы отметить, что в связи с «горячей» обстановкой в Украине в российских интернет-порталах очень часто можно встретить информацию, связанную с военной тематикой. Нам предлагают ознакомиться с новейшими снайперскими винтовками, самолётами и танками. С одной стороны это придает гражданам некое чувство защищенности и гордости за свою страну, но с другой, нас попросту могут готовить к началу локальных боевых действий.

В своих трудах «Тюремные тетради» Антонио Грамши, основатель Итальянской коммунистической партии, писал о гегемонии. С точки зрения А. Грамши, общество стоит на двух составляющих – силе и согласии. Гегемония – это условие, при котором достигается определенный уровень согласия между обществом и правящей верхушкой, во главе которой стоит гегемон. Причем это согласие должно быть активным, то есть граждане должны желать то, что хочет от них господствующий класс. Как пишет в своих трудах «Манипуляция сознанием» социолог, политолог и публицист С. Кара-Мурза: «Государство - это вся совокупность практической и теоретической деятельности, посредством которой господствующий класс оправдывает и удерживает свое господство, добиваясь при этом активного согласия руководимых» [2. С. 100]. Но кто является главным средством достижения гегемонии? Ответ прост – интеллигенция. По мнению А. Грамши, главный смысл существования интеллигенции заключается в создании и распространении идеологии, через которую и осуществляется установление гегемонии. Именно интеллигенция создает ту окружающую среду (материальную и духовную), наполненную определенными вещественными и нематериальными символами, через которые и идёт формирование обыденного сознания человека, неспособного критически подходить к фактам, перед которыми его ставит правящая верхушка.

Далее хотелось бы сказать, о таком явлении, как «Окно Овертона». Джозеф Овертон занимал должность старшего вице-президента центра общественной политики «Mackinac Center». Данная теория описывает технологию, по которой даже самые неприемлемые обществом идеи, находящиеся в зоне табу, можно со временем вывести в область приемлемого. В этой связи можно привести слова, опубликованные на официальном сайте Н. В. Старикова, российского общественного и политического деятеля: «Всеё

прогрессивное человечество, как нам говорят, абсолютно естественным образом приняло геев, их субкультуру, их право заключать браки, усыновлять детей и пропагандировать свою сексуальную ориентацию в школах и детских садах. Нам говорят, что всё это — естественный ход вещей. Нам лгут»[3]. Именно подобные утверждение о естественности данных событий и опровергает Д. Овертон. Согласно ему, у каждой идеи в обществе есть так называемое окно возможностей. В пределах этого окна идея не может широко обсуждаться в обществе и уж тем более законодательно закрепляться. Двигая это окно возможностей, можно менять отношения к той или иной идее в обществе. Движения эти, как правило, не заметны потому, что происходят растянуто, на протяжении нескольких лет. Главными двигателями этих идей являются всё те же СМИ и интеллигенция, от авторитета которой зависит во многом скорость движения окна возможностей. Первая стадия – формирование повестки, активное обсуждение определенной запретной идеи на конкретном примере, ставя перед собой благую цель – разобраться, а что плохого в этом явлении и почему этого нельзя делать. Если общество начинает активно обсуждать эту идею, не важно, с каким отношением к ней, то всё, окно возможностей сдвинуто. Остальные стадии уже запрограммированы и остается только ждать законодательного закрепления. На следующих стадиях происходит замена смысла явления с приданием ему более положительного оттенка, активное обсуждение в СМИ, дабы создать привыкание, и, в конечном счете, начинается подготовка законодательной базы.

В сложившихся условиях немислимого развития средств массовой коммуникации и отточенных годами техник по манипуляции сознанием очень сложно сохранить ту независимость, которую каждый человек должен иметь априори. Нас усиленно тянут к тотальному господству через манипуляцию нашим сознанием. Если так пойдет дальше, то перед нами просто исчезнет проблема выбора. Чтобы хоть как-то сопротивляться, мы должны сохранить, прежде всего, человеческие связи как средство защиты своей личности и общества в целом. Нам насаждают идеи индивидуализма через рекламу, западную культуру и кино. Между людьми нет прямого контакта, а все общение происходит через телевизор и интернет, теряются межличностные отношения. Вы не можете возразить или поспорить с доходчивым голосом из телевизора, который монотонным голосом изо дня в день вдалбливает вам одни и те же мысли. Нам следует также принять, что СМИ – это инструмент создания идеологии, а не информации. Если нам начинают излагать свои мысли, используя при этом непонятные для простого человека термины - значит, есть вероятность манипулирования. Если политик или ведущий передачи начинают «играть» с нашими чувствами, то «пахнет» подвохом.

Нужно понять, что манипуляторам не нужны умные образованные люди, которые критически подходят ко всему, что им преподносят за истину. Необходимо больше читать и анализировать, а не слепо верить всему, что говорят и пишут. Судите обо всём с точки зрения своего внутреннего мира, своего знания и своих моральных ценностей. А главное – знайте историю своей страны. История – это память, а любое общество, так или иначе, регулируется памятью. Следовательно, регулируя историю, можно управлять и обществом.

Список литературы

1. Бушев А. Языковое конструирование социальной реальности и тексты Интернет // Сб. научных трудов «Актуальные проблемы теории коммуникации». — Спб., 2004. — С. 28.
2. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. — М., 2007.— С. 100.
3. Технология уничтожения. Окно Овертона [Электронный ресурс],2014. – Режим доступа: <http://nstarikov.ru/blog/36349>, свободный.
4. Фромм Э. Бегство от свободы. Человек для себя. – М.: Попурри, 1998. – 672с
5. Бессонов Б.Н. Пропаганда и манипуляция / Б.Н. Бессонов // Реклама: внушение и манипуляция. Медиаориентированный подход / сост. Д.Я. Райгородский. – Самара: Изд-во Бахрах-М, 2001. – С. 704.

Комарова Е. П.
Омский филиал Финуниверситета

НАЛОГОВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ С КРЫМОМ

Аннотация. Согласно Федеральному конституционному закону N 6-ФКЗ «О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов - Республики Крым и города федерального значения Севастополя», Налоговый и Бюджетный кодексы РФ заработают в двух новых регионах в полной мере лишь с 2015 года, а 2014 год объявлен переходным.

Ключевые слова: налоговая интеграция с Крымом и Севастополем

TAX INTEGRATION WITH THE CRIMEA

Abstract. According to the Federal constitutional law from 21.03.2014 which incorporates Crimea and the City of Sevastopol into Russian territory, Tax and Budgetary codes of the Russian Federation will work in two new regions fully only since 2015. 2014 is declared by the transitional year.

Keywords: tax integration with the Crimea and Sevastopol

21 марта 2014 года Президентом РФ был подписан Федеральный конституционный закон N 6-ФКЗ «О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов - Республики Крым и города федерального значения Севастополя». Согласно этому закону, Налоговый и Бюджетный кодексы РФ заработают в двух новых регионах в полной мере лишь с 2015 года, а 2014 год объявлен переходным. Это означает, что налоги в оставшиеся месяцы взимаются по нормативным актам Крыма и Севастополя и подлежат зачислению в бюджеты республики и города соответственно.

Вскоре после подписания закона, Министерство финансов проинформировало правительство о ходе выполнения поручений по налоговой интеграции Крыма. В аппарат правительства был направлен 15-страничный проект «дорожной карты» по налогам для новых субъектов. Проект предусматривает, что до конца июня 2014 года Министерство финансов, Министерство экономического развития, Министерство юстиции, а также Федеральная Налоговая Служба должны подготовить федеральный закон (а законодатели Крыма и Севастополя - свои нормативные акты), необходимый для уплаты налогов в переходном 2014 году.

В «дорожной карте» также содержится информация о том, что, несмотря на общий принцип перехода на Налоговый Кодекс России лишь в 2015 году, ставки на основные налоги для новых регионов предлагается изменить уже в 2014 году. В чем же будут заключаться эти изменения?

Так, стоит вопрос о замене прежней ставки НДС, составляющей на Украине 20% российскими 18% и 10% уже с 1 мая 2014 года. При этом, ввиду «сложности» НДС, до конца года исчисляться этот налог будет «в порядке, установленном Налоговым кодексом Украины». Поскольку механизм НДС основан на правиле зачета ранее уплаченных сумм, предполагается, что вычет в отношении товаров, перемещаемых из РФ в Крым и обратно, будет предоставляться на основании как российских счетов-фактур, так и украинских налоговых накладных. Согласно утвержденному плану, крымские компании, подавшие на возмещение НДС до 18 марта 2014 года, но денег из украинского бюджета так и не получившие, на возврат их из российской государственной казны рассчитывать не могут. С другой же стороны, Министерство Финансов намерено простить недоимку по НДС, накопившуюся у крымских компаний перед бюджетом Украины.

Еще одним налогом, ставку на который было решено изменить уже с 1 апреля 2014 года, стал налог на доходы физических лиц. Теперь крымские налогоплательщики будут уплачивать данный налог по ставке 13%, вместо установленных ранее 15% (17% для доходов, превышающих 10 минимальных зарплат). Вопрос о налоговом резидентстве новых граждан (по российскому законодательству все прожившие на территории РФ менее 183 дней считаются нерезидентами и платят НДФЛ по ставке 30%) Минфин предложил решить следующим образом: все жители Крыма и Севастополя, являвшиеся на 18 марта налоговыми резидентами Украины, становятся и резидентами РФ. Открытой проблемой пока остается вопрос о предоставлении социальных и имущественных вычетов по расходам физических лиц, совершенным до 18 марта (например, возврат налога из бюджета при покупке квартиры).

Однако снижение ставок наблюдается не по всем видам налогов. Так, ставка налога на прибыль для новых регионов с 1 апреля 2014 года вместо украинских 18% будет составлять российские 20%. На компании при этом предложено наложить множество обязанностей, необходимых для адаптации к российским правилам. В частности, речь идет о необходимости провести инвентаризацию будущих доходов и расходов, подлежащих восстановлению или списанию из-за различия старых и новых правил по налогу на прибыль.

Что касается сложной системы акцизов, по которым ставки были установлены не в процентах, а в гривнах по каждому виду, до 1 января 2015 года они будут взиматься по прежней системе, но по ставкам на 18 марта (для получения кредита МВФ Украина заметно увеличила этот налог). Также на 2015 год отложено и введение специальных режимов для малого бизнеса. Региональные и местные власти Крыма и Севастополя в срок до 1 декабря 2014 года должны принять законы, вводящие с 1 января 2015 года УСН, патенты и ЕНВД.

Предполагается, что возникнут сложности с налогами на имущество, транспорт и землю. Для физических лиц эти налоги по НК РФ будут исчисляться по мере получения данных об обладателях прав на имущество и транспорт. Следует отметить, что план Министерства финансов не затрагивает тему страховых взносов (в России они составляют 30% против 36-46% на Украине), поскольку этот квазиналог, находится в ведении Минтруда.

Еще одним важным моментом, который следует отметить, является то, что, вопреки ожиданиям, пока в плане Министерства финансов нет намерения на создание льготного налогового режима в новых субъектах. В ведомстве считают, что вопрос о создании особой экономической зоны в Крыму возможно решать только после соответствующей заявки от самого региона, как того требует действующее российское законодательство. Поэтому пока вопросов и предложений по налоговым льготам для Крыма министерство не рассматривает.

Таким образом, адаптация Крыма к российской налоговой системе, конечно, обещает быть достаточно затратным и трудоемким процессом. Ведь присоединение сопровождается интеграцией в совершенно иную правовую, экономическую, налоговую, бюджетную и пенсионную систему. Очевидно, потребуются привнесены законы Крыма в соответствие с российским законодательством, объединить социальные, экономические, налоговые и пенсионные системы, адаптировать документооборот, оперативно обеспечить информацией и разъяснениями о новых нормах налоговых отчислений, а также провести административные мероприятия. Предполагается, что могут возникнуть следующие сложности:

1. Сложности по организационным моментам, связанные с уплатой налогов: пока еще на территории Крыма не созданы территориальные налоговые органы РФ, нет утвержденных кодов налоговых

органов для указания в бухгалтерской и налоговой отчетности, отсутствуют утвержденные коды ОКАТО и иные коды, необходимые для сдачи отчетности и уплаты налогов. То же самое касается территориальных органов внебюджетных фондов. Как следствие, пока невозможно поставить на налоговый учет обособленное подразделение "обычной" российской организации, созданное на территории Республики Крым, невозможно зарегистрировать кассовый аппарат и т.п.

2. Сложности, связанные с адаптационным периодом: почти 2 миллиона человек должны практически одновременно перейти из знакомой и понятной им украинской системы в иную, незнакомую им российскую систему. Так, существуют ощутимые различия в правилах налогового администрирования, формах и содержании налоговой отчетности, нюансах формирования доходной и расходной части по налогу на прибыль и т.п. Крымским бухгалтерам и юристам придется оперативно изучить российское налоговое законодательство. А ошибки и нарушения налогоплательщиков должен будет оценивать Арбитражный суд Республики Крым, который пока не существует.

3. И, конечно же, налоговая интеграция Крыма, несомненно, приведет к бюджетным потерям федерального бюджета РФ. Так, придется финансировать организации пенсионного фонда, фондов социального и медицинского страхования, пока не будут накоплены соответствующие средства из текущих поступлений граждан и юридических лиц.

Впрочем, по мнению экспертов в долгосрочной перспективе затраты на Крым будут оправданы, а организационные моменты разрешатся с течением времени. В целом же, присоединение Крыма и Севастополя несет в себе положительные перспективы, как для России, так и для новых субъектов.

Список литературы:

3. Федеральный закон от 21.03.2014 N 6-ФКЗ «О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов - Республики Крым и города федерального значения Севастополя»

4. Вислогузов В. МинФин спешит делать ставки // Коммерсантъ.-№21.-апрель.–С.1

5. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nalog.ru>., свободный. – Загл. с экрана.

Комарова Е.П, Полянина Е.А.
Омский филиал Финуниверситета

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ДЕТЕЙ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. На сегодняшний день в России отмечается снижение уровня качества образовательных услуг для детей, что требует повышенного внимания со стороны государства.

Ключевые слова: социальная защита детей

SOCIAL PROTECTION OF CHILDREN IN EDUCATION

Abstract. Today in Russia the quality of educational services for children decreases. It requires special attention from the state.

Keywords: social protection of children

В любое время для любого общества проблема социальной защиты детей являлась актуальной. Она выражается в том, что дети, с присущей им недостаточной самостоятельностью в жизни, на уровне физического, психического и жизненного опыта всегда нуждались и нуждаются в повседневной опеке взрослых. Можно сказать, что содержание детей, удовлетворение их потребностей, защита их от угроз и опасностей является обязанностью не только родителей, но и всего общества в целом и государства.

В Национальной стратегии действий в интересах детей на 2012 - 2017 гг, утвержденной Указом Президента РФ от 1 июня 2012 г. N 761, дана объемная картина положения детей в современной России. В частности, отмечается, что масштабы и острота существующих проблем еще далеки от окончательного решения, а интересы будущего страны требуют принятия неотложных мер для улучшения положения детей и их защиты. В полной мере сказанное относится и к проблеме социальной защиты детей в сфере образования.

Какие же проблемы являются основными на сегодняшний день? Прежде всего, можно выделить следующие:

- 1) Дефицит мест в дошкольных образовательных учреждениях

Таблица 1. Данные о дошкольных образовательных учреждениях. (на конец года)

годы	Число дошкольных образовательных учреждений - всего, тыс.	Численность детей в дошкольных образовательных учреждениях - всего, тыс. человек	Численность детей, приходящихся на 100 мест в дошкольных образовательных учреждениях, человек
2008	45,6	5105,4	105
2009	45,3	5228,2	106
2010	45,1	5288,0	107
2011	44,9	5661,1	106
2012	44,3	5982,9	105

Из данных представленных в таблице 1 можно заметить, что с каждым годом число дошкольных образовательных учреждений сокращается, а численность детей растет. На начало 2013 г. уже 2403,9 тыс. детей нуждались в устройстве в дошкольные образовательные учреждения.

2) Невысокий уровень качества дошкольного образования;

На сегодняшний день, ценность дошкольного детства ушла на второй план, а во главу угла стала узконаправленная подготовка к школе. Жизнь детей становится строго регламентированной, а функции воспитателя, который раньше был для ребенка главным человеком, стали выполнять дополнительно работающие педагоги: экологи, инструкторы по физкультуре, преподаватели изобразительной деятельности, режиссеры и др. При таком сугубо школьном подходе теряется сама сущность дошкольного учреждения, снижается качество предоставляемых им услуг и разрушается детское сообщество.

3) Отстающее от современных потребностей общества качество образования как целостного процесса обучения и воспитания детей, неэффективное управление этим процессом и слабый контроль над качеством образовательных услуг;

Между процессами образования и воспитания существуют различия, и каждый из них имеет свои отличительные цели и комплекс задач. Однако для достижения высоких показателей в сфере образования эти процессы должны быть связаны и взаимно дополнять друг друга. На сегодняшний день, учителя-предметники зачастую считают себя свободными от воспитательных функций. Классные руководители имеют слишком много обязанностей, в то время как ученики из педагогически запущенных и проблемных семей нуждаются в серьезном повышенном внимании. Любой специалист, который начинает деятельность в этой сфере, должен обладать специальными профессиональными знаниями соответствующего профиля, иметь не только обязанности, но и права, возможности воздействовать на ситуацию, должен работать в тесной связи с другими субъектами социальной работы (органами социальной защиты, центрами и консультационными пунктами, административными и общественными организациями и др.)

4) Несоответствие современной системы обеспечения информационной безопасности детей новым рискам, связанным с развитием сети "Интернет" и информационных технологий, нарастающему противоправному контенту.

Статистика указывает на почти девятимиллионную детскую аудиторию Интернета, причем учтены только дети младше 14 лет. Из них, три четверти пользуются Интернет ресурсами без контроля со стороны родителей. Среди всей детской аудитории есть пользователи младше пяти лет, причем около 90% из них просматривают сайты только под присмотром старших, либо совместно с родителями. Около 40% детей посещают сайты, где размещены порнографические материалы. Примерно 20% детей видели в Интернете видео, содержащее сцены насилия, а также другие нежелательные материалы; Только половина детей не встречали в сети ссылок или ресурсов, содержание которых не предназначено для просмотра детьми.

5) Дискриминационное поведение детей и подростков, агрессивность, и другие асоциальные проявления.

Еще не так давно об асоциальном поведении младших школьников речи не было. Обычные шалости, школьные нарушения не представляли никакой социальной опасности. Но с тех пор, как в школы и даже детские сады стали вызывать милицейские наряды, стало понятно, что общество столкнулось с новой проблемой - асоциальным поведением детей. Детская преступность в последние годы очень помолодела. Асоциальное поведение младших школьников - закономерный результат деформированной социально-экономической системы, недостатков в воспитательной системе, а также без духовности и низкого культурного уровня семьи.

Исходя из указанных проблем, государством был разработан ряд ключевых мер государственной политики по развитию сферы образования и социализации детей и подростков, который включает в себя:

1. Повышение доступности образования, удовлетворение разнообразных потребностей населения через развитие вариативных форм, повышение прозрачности и расширение выбора для потребителя.

2. Обеспечение образовательной успешности каждого ребенка и вертикальной социальной мобильности через формирование системы поддержки особых групп детей в сфере образования и социализации (дети в трудной жизненной ситуации, дети мигрантов, дети с ОВЗ, одаренные дети).

3. Повышение качества образования через создание общероссийской системы оценки качества образования, формирующей информационную основу для улучшения преподавания и для принятия управленческих решений на всех уровнях.

4. Повышение качества образования через обновление компетенций и состава педагогического корпуса системы образования.

5. Обеспечение нового качества образовательных результатов в соответствии с технологическими, социально-экономическими и культурными изменениями.

6. Повышение эффективности организационно-управленческих и финансово-экономических механизмов через усиление субъектности «низовых» уровней, усиление прозрачности, государственно-частное партнерство.

7. Обеспечение высокого уровня развития социальных компетенций и гражданских установок молодого поколения через опережающее развитие сферы внешкольного образования и социализации.

Сегодня общество как никогда нуждается в благоприятной среде и формирование такой среды будет одной из важнейших задач проводимой государством социальной работы.

В результате вышеназванных мер ожидается повышение всеобщей доступности дошкольного образования для всех категорий детей на основе реализации существующих и новых форм их финансирования и организации; повышение рейтинга российских школьников в международных оценках качества образования; увеличение числа детей, демонстрирующих активную жизненную позицию, самостоятельность и творческую инициативу в созидательной деятельности, ответственное отношение к жизни, окружающей среде, приверженность позитивным нравственным и эстетическим ценностям. Также планируется расширение возможностей обучения детей с ограниченными возможностями здоровья в общеобразовательных учреждениях и сокращение числа детей и подростков с асоциальным поведением.

Список использованных источников:

1. Указ Президента РФ от 1 июня 2012 г. N 761 "О Национальной стратегии действий в интересах детей на 2012 - 2017 годы"

2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gks.ru> свободный. – Загл. с экрана.

Коншу Ю.Я.
Омский филиал Финуниверситета

АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. Жилищная политика Омской области определяется реализацией долгосрочных целевых программ «Жилище» (2010-2015 годы) и «Развитие жилищного строительства на территории Омской области (2011-2015 годы)».

Ключевые слова: жилищное строительство, доступное жилье, комфортное жилье

ANALYSIS OF THE IMPLEMENTATION OF HOUSING POLICY IN OMSK REGION

Abstract. The housing policy of the Omsk region is implementation-defined long-term targeted program «Housing» (2010-2015) and «Housing development in the Omsk region (2011-2015)».

Keywords: housing, affordable housing, comfortable housing

В 2011 году по сравнению с 2010 годом произошло увеличение ввода жилых домов на 18,4%, однако в 2012 году данный показатель снизился на 11,7%. В 2013 году объем ввода жилых домов был на уровне 2011 года и по сравнению с 2012 годом увеличился на 11,3% (рис. 6). По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Омской области индивидуальными застройщиками за счет собственных и заемных средств за 2010 год введено в действие 3079 жилых домов (3310 квартир) общей площадью 355,6 тыс. кв. метров, в 2011 году – 3828 жилых домов (3998 квартир) общей площадью 443,1 тыс. кв. метров или 124,6% к 2010 году. Индивидуальными застройщиками за счет собственных и привлеченных средств за 2012 год введено в действие 2382 жилых дома (2449 квартир) общей площадью 302,1 тыс. кв. метров или 68,2% к 2011 году, в 2013 году – введено 262,5 тыс. кв. метров или 86,9% к 2012 году. Таким образом, с 2011 года наблюдается тенденция снижения объема ввода в действие жилых домов индивидуальными застройщиками.

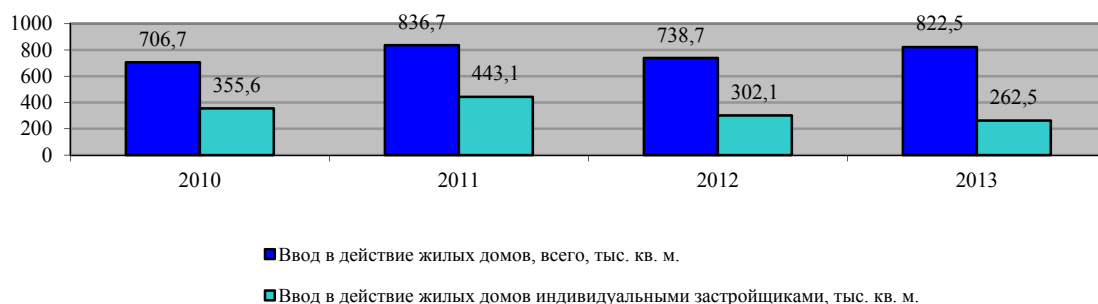


Рис. 6. Ввод в действие жилых домов в 2010-2013 годах

Стратегическая цель государственной жилищной политики - обеспечение доступности жилья для всех категорий граждан, а также соответствие объема комфортного жилищного фонда потребностям населения, и ее приоритетные задачи до 2025 года изложены в Стратегии социально-экономического развития Омской области до 2025 года, утвержденной Указом Губернатора Омской области от 24 июня 2013 года № 93.

Фактические годовые объемы ввода жилья превышают запланированные объемы, за исключением 2012 года. Доля ввода жилья по стандартам эконом-класса ежегодно увеличивается и в 2013 году превысила 50% от общего объема ввода жилья и составил 0,45 млн. кв. метров.

Таблица 5. Индикаторы, характеризующие жилищное строительство

Наименование индикатора эффективности реализации ДЦП «Жилище» (2010-2015 годы), ДЦП «Развитие жилищного строительства на территории Омской области (2011-2015 годы)»	Значения индикаторов							
	Фактическое значение индикатора (по данным сводной формы 2-ПФ)				Значение целевого индикатора, установленное Программой			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Индикаторы, характеризующие развитие жилищного строительства								
Годовой объем ввода жилья (млн. кв.м)	0,71	0,84	0,75	0,82	0,61	0,77	0,8	0,76
Доля ввода малоэтажного строительства(%)	50,3	57,1	46,6	40,0	50,0	50,3	53,2	45,0
Доля ввода жилья по стандартам эконом-класса (%)	53,3	57,0	47,9	54,7	40,0	40,0	45,0	50,0

Рост объемов ввода жилья в региональном Министерстве строительства и жилищно-коммунального комплекса связывают с укреплением экономического положения застройщиков и увеличением выпуска стройматериалов местного производства. Так, в Омской области заработали десять новых технологических линий по производству стройматериалов.

Лидерами регионального рынка жилищного строительства являются компании «Стройбетон» (81,4 тыс. кв. м жилья в 2013 году), «Сибгазстройдеталь» (65,5 тыс. кв. м), ЗАО «ЗСЖБ-6» и «Трест-4» (по 51 тыс. кв. м.). Первое место «Стройбетона» во многом объясняется активным участием в государственных жилищных программах. Предприятие возводит жилье для переселенцев из аварийного фонда. По данным регионального Минстроя, в 2014 году в Омской области планируется построить 830 тыс. кв. м жилья.

В целях решения проблемы застройщиков по изысканию финансовых ресурсов для строительства многоквартирного жилья открытым акционерным обществом «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» планируется внедрение программы по стимулированию кредитования застройщиков, реализующих проекты строительства жилья эконом-класса, и физических лиц, приобретающих возводимое в рамках данных проектов жилье (программа «Стимул»). Реализация жилья, возводимого в рамках программы «Стимул», будет осуществляться по стоимости не более 30 тыс. рублей за 1 кв.м. Преимуществами для банков являются дополнительные финансовые ресурсы, гарантия возврата денег застройщиков благодаря механизму гаранта сбыта, гарантия рефинансирования кредитов, возврат средств; для граждан - гарантия в завершении строительства в установленные сроки, процентная ставка ниже рыночной.

За 2013 год в Омске было сдано десять жилых долгостроев, хотя в начале года предполагалось, что таких домов будет больше. Область выделила на достройку 70% средств, остальные собрали сами дольщики. В будущем власти собираются решать проблему обманутых дольщиков с помощью предоставления преференций

застройщикам. В частности, компаниям, готовым возводить долгострои, город и область будут выделять земельные участки под строительство.

Что касается стоимости жилья, то средние цены на рынке первичного жилья за 1 кв.м общей площади в 2012 году в Омской области составили 36803 руб., а на вторичном – 40127 руб. Такая разница между первичным и вторичным рынком в цене на жилье, во-первых, связана с процессом и технологией самого строительства зданий, которые раньше были сложнее, во-вторых, вторичное жилье зачастую является более качественным, что может быть связано и с более надежными технологиями, и с включением в цену за кв. м стоимости ремонта и благоустройства квартиры. Если проводить анализ по изменению цен на первичном рынке жилья, то наблюдается тенденция к повышению стоимости 1 кв.м., исключение составил 2009 год. В 2012 году по сравнению с 2011 цены выросли на 10,2%, как в среднем по Сибирскому Федеральному округу и РФ. Что касается цен на вторичном рынке жилья за 1 кв.м общей площади, то в 2012 году в Омской области по сравнению с предыдущим годом цены выросли на 16,9%, что значительно выше данного показателя по Сибирскому Федеральному округу и РФ.

Следует отметить, что определенное стимулирующее воздействие оказывает повышение возможностей населения по приобретению жилья в результате мероприятий приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», однако стимулирование строительства спросом неизбежно ведет к опережающему росту цен вводимого жилья, и возможность приобретения жилья становится менее доступной. Данные меры должны осуществляться на основе демополизации строительного рынка, создания условий для вовлечения в строительные программы малого и среднего бизнеса с обеспечением их кредитными ресурсами, расширением рынка земельных участков, предназначенных для жилищного строительства, а также разнообразием форм государственной поддержки, включая непосредственное бюджетное финансирование строительства объектов инженерной инфраструктуры.

Таблица 6. Индикаторы, характеризующие развитие ипотечного жилищного кредитования

Наименование индикатора эффективности реализации ДЦП «Жилище» (2010-2015 гг.), ДЦП «Развитие жилищного строительства на территории Омской области (2011-2015 гг.)»	Значения индикаторов					
	Фактическое значение индикатора (по данным сводной формы 2-ПФ)			Значение целевого индикатора, установленное Программой		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Индикаторы, характеризующие развитие ипотечного жилищного кредитования населения и рынка жилья						
Доля семей, имеющих возможность приобрести жилье (%)	29,90	30,10	30,30	29,90	30,10	30,30
Объем выдаваемых в год ипотечных жилищных кредитов и займов (млрд. руб.)	7,8	11,3	14,8	6,840	7,8	8,8
Число молодых семей, получивших государственную поддержку (тыс. семей)	0,216	0,203	0,175	0,216	0,201	0,170

Данному прогрессу способствует целый ряд государственных мер, осуществляемых в различных формах, в том числе и посредством целевых и адресных инвестиционных программ. В результате наряду с ростом покупательной способности населения, наблюдается незначительный рост доли семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жильем помещениями, с помощью собственных и заемных средств.

Принятие соответствующих нормативных правовых актов по вопросам формирования рынка доступного жилья создает необходимые условия для развития ипотечного жилищного кредитования путем снижения рисков ипотечного жилищного кредитования для банков, сокращения затрат на оформление ипотечных жилищных кредитов, развития вторичного рынка ипотечного жилищного кредитования и привлечения долгосрочных ресурсов в жилищную сферу. Это позволяет более активно использовать ипотечные жилищные кредиты как дополнительный источник финансирования улучшения жилищных условий молодых семей. За период 2011-2013 годов объем выдаваемых ипотечных жилищных кредитов и займов превысил плановое значение соответствующего целевого индикатора: в 2011 году – на 14,58%; в 2012 году – на 44,97%, в 2013 году – на 68,18%.

Однако, следует отметить, что ипотека, несмотря на активную государственную поддержку, как способ улучшения жилищных условий, в настоящее время не смогла стать доступной для основной массы нуждающихся в жилье, включая молодежь. Стандарты выдачи ипотечных кредитов требуют высокого уровня совокупного дохода семьи заемщика. Высокая стоимость предлагаемых банками кредитных ресурсов, условия предоставления в залог уже построенного жилья, высокая цена страхования рисков не позволяют значительной части нуждающихся в улучшении жилищных условий приобретать жилье с помощью ипотеки.

В рамках подпрограмм «Развитие индивидуального жилищного строительства», «Обеспечение жильем молодых семей» долгосрочной целевой программы Омской области «Развитие жилищного строительства на территории Омской области (2011 – 2015 годы)» реализуются мероприятия по предоставлению гражданам, в том числе и многодетным семьям, социальных выплат на строительство (приобретение) индивидуальных жилых домов в размере до 70 процентов от расчетной стоимости. Для многодетных семей предусмотрено

предоставление социальных выплат на строительство индивидуального жилья в размере до 80 процентов от расчетной стоимости строительства индивидуального жилого дома.

В Омской области осуществляется реализация мер оказания государственной поддержки отдельным категориям граждан (молодые семьи, работники бюджетной сферы, многодетные и приемные семьи, ветераны боевых действий) в улучшении жилищных условий при ипотечном жилищном кредитовании.

1. В соответствии с Указом Губернатора Омской области от 4 августа 2003 года № 139 "О государственной поддержке граждан в строительстве, достройке, реконструкции и приобретении жилья в Омской области" предоставляются гражданам беспроцентные ипотечные жилищные займы на срок до 15 лет в размере до 90% от стоимости приобретаемого жилья, в т.ч. во внеочередном порядке – для достройки индивидуальных жилых домов в муниципальных районах Омской области.

2. На основании Указа Губернатора Омской области от 16 июня 2009 года № 56 "Об утверждении Порядка предоставления гражданам социальных выплат на компенсацию части расходов при ипотечном жилищном кредитовании (заимствовании) на приобретение жилых помещений в многоквартирных домах и строительство индивидуальных жилых домов" ежемесячно выплачиваются денежные средства в размере ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации в течение 5 лет.

3. В рамках Указа Губернатора Омской области от 24 мая 2007 года № 70 "О Порядке компенсации семьям расходов на погашение части ипотечного жилищного кредита (займа) в случае рождения (усыновления, удочерения) второго ребенка или последующих детей" предоставляется компенсация в размере 200 000 рублей.

4. В соответствии с Указом Губернатора Омской области от 28 марта 2012 года № 34 "О Порядке предоставления учителям общеобразовательных учреждений социальных выплат при ипотечном жилищном кредитовании (заимствовании)" предоставляются средства на оплату первоначального взноса по ипотечному жилищному кредиту (займу) в размере 20% от суммы получаемого ипотечного кредита (займа) и компенсацию части расходов по уплате процентов, превышающих ставку 8,5%.

5. ОАО "Омская региональная ипотечная корпорация" предоставляет гражданам целевые займы на срок до 5 лет под льготную процентную ставку (1% годовых) на оплату части первоначального взноса при ипотечном жилищном кредитовании на приобретение квартир в строящихся многоквартирных домах и строительство (достройку) индивидуальных жилых домов.

В целях обеспечения земельных участков на площадках комплексной застройки объектами инженерной инфраструктуры реализуется подпрограмма «Комплексное освоение и развитие территорий в целях жилищного строительства» Программы. Строительство объектов энергоснабжения на данных площадках ведется в рамках Инвестиционной программы филиала ОАО «МРСК Сибири» - «Омскэнерго» по развитию электросетевой инфраструктуры в Омской области. Согласно мероприятий программы осуществлено строительство и реконструкция более 70 подстанций трансформаторной мощностью от 40 кВА до 630 кВА и 160 км высоковольтных воздушных и кабельных линий 10 и 0,4 кВ в 25 районах Омской области. Базовым условием решения многих проблем на жилищном рынке является снижение себестоимости строительства, чтобы не перекладывать на цену квадратного метра стоимость строительства дорог, линий электропередач, осуществляется застройка объектами инфраструктуры. В Омской области такие проекты есть, и по строительству малоэтажного жилья она занимает одно из первых мест в Сибири.

Кочкина А. С.
Омский филиал Финуниверситета

СЧАСТЬЕ КАК ОНО ЕСТЬ...ОПЫТ ФИЛОСОФСКОГО ОСМЫСЛЕНИЯ

Аннотация. Статья посвящена философскому осмыслению категории "счастье" в современном обществе. На основании анализа данных, полученных в результате эмпирического исследования, автор приходит к выводу, что данная проблема мало изучена и требует дальнейших исследований.

Ключевые слова: счастье, удовлетворение.

Abstract. Article is dedicated to philosophical reflection on the category of "happiness" in modern society. Based on the analysis of data obtained as a result of empirical research the author concludes that the problem is poorly studied and requires further investigation.

Keywords: happiness, satisfaction.

"Возможно, что так называемого счастья вообще не существует в мире. Бывают только его проблески".

Айседора Дункан.

Мы проживаем жизнь на огромной скорости, ведь для того, чтобы быть «успешными», мы должны все «успеть». Мы пропадаем в суете повседневных дел, скрываем экзистенцию за обыденностью, но все же, наступают моменты, и я задаюсь вопросом: "Счастлива ли Я?" И тут же задумываюсь..анализирую, наверно, чего-то не понимаю, но вновь продолжаю тревожить своё сознание. Я кидаю ему вызов снова и снова, а оно отчаянно сопротивляется. И вот уже больше десятка минут мой разум переживает войну двух извечных ответов "да" и "нет". Наступает победная минута, финал, и я признаю свое жалкое поражение – Я несчастлива.

И это только кажется, что ответ на вопрос "Почему?" лежит на поверхности. На самом деле придётся проделать немалую работу, чтобы добраться до истины.

Почему же я задаюсь вопросом о счастье? Эта тема давно лишена новизны и свежести, она кажется многим банальной и избитой. Не сомневаюсь, существует тысячи интереснейших, захватывающих внимание аудитории одним своим названием, тем для исследования. Кто скажет, что "Полиглоты – люди или роботы?", "Храбрость быть собой", "Власть ускользающего времени", "Одиночество как дар" ... – это темы пустые для размышления? Я бы непременно выбрала одну из них. Но не представляются ли вам ключевые слова заголовков (полиглоты, храбрость, время, одиночество) элементами житейского счастья? Счастье объединяет всё это, поверьте мне. Оно поглощает вас, ваши мысли, действия, берет власть над временем, если хотите.

Целью моей работы является попытка рассмотреть основные смыслы категории «счастье» в аспекте феноменологического анализа.

«Что такое счастье?» и «Где его найти?» – вопросы не новые для обсуждения, но вызывающие неподдельный человеческий интерес, и уж точно здесь не всё сказано. Конечно, индекс Доу-Джонса, курс доллара, объём капитала ТНК, а также за сколько Facebook хочет купить WhatsApp кажется куда более привлекательнее для финансистов, которые теряют себя среди цифр. Но как знать, может в этих цифрах и кроется счастье?

Дейл Карнеги, американский психолог, писал о том, что все ищут счастье, и контроль над своими мыслями это единственный способ найти его. С первых слов возникает вопрос: а каждый ли ищет счастье? Возможно большинство людей в первую очередь хотят жизненной стабильности, а вовсе не призрачного счастья. "Но можно ли, бегая от трудностей, прожить действительно счастливую жизнь?" [3,с.77], – спрашивает современный психоаналитик Лола Комарова. Я задаюсь тем же вопросом. Я уверена: счастье окрыляет, даёт толчок к развитию, оно помогает осознать, что ты не один на этой планете. А что это как не всплеск эмоций, бьющееся в сумасшедшем ритме сердце, захват дыхания и вера в будущее! Подобные симптомы никак не отнесёшь к однообразной, стабильной, повседневной жизни. А может быть Карнеги прав: все стремятся, но не каждый осознаёт? Человек будет называть это удовольствием, удовлетворением, удачей, успехом, посланием судьбы..Но разве это не одно и то же?

Современный мир, который совершает попытки отыскать новейшие пути решения своих нерешаемых проблем, создать инновационные изобретения и познать самих себя очень любопытен, и не стоит удивляться, что он хочет отыскать вещичку под названием "счастье" – очередная попытка удовлетворить интерес. Возможно ли его найти? Или напротив оно само выбирает, кого находить? Я полагаю, что его можно ощутить, почувствовать, привлечь к себе, заманить в свою жизнь, указать ему путь рядом с собой и показать точку вашего совместного прибытия, но не найти. Для этого нужно всего лишь контролировать мысли? Но можно ли представить человека, который диктует себе правила: о чём думать, когда и как? Даже искусственный интеллект даёт сбой порой, а значит даже машина не может всегда следовать правилам.

А мы с вами говорим о человеческом счастье – явлении исключительно душевном.

Ключевым вопросом, послужившим отправной точкой для моей работы, являлся вопрос: Что такое счастье? Открыв учебник по философии, к своему удивлению я не нашла в оглавлении подобной темы. Задумалась на минуту. А может авторы и правы: нет пути познать, профилософствовать счастье до конца, а поверхностно изучать нет смысла.

Открывая "Толковый словарь русского языка" С.И. Ожегова, читаем: "Счастье – чувство и состояние полного, высшего удовлетворения", а ниже видим "успех, удача". [2, с.810] Сразу обращаюсь к себе. Что может быть полным в нашей жизни? Что если в данный момент я не чувствую полного удовлетворения: хочу сочное зелёное яблоко, но у меня его нет. Я несчастлива? Не думаю. У меня был килограмм зеленых яблок, и я их съела, от одного только воспоминания, что я их ела, уже улыбаюсь. А завтра собираюсь купить ещё килограмм, и снова буду довольна. Выходит, Ожегов полагал, что счастье – явление временное, сегодня есть, завтра нет. Тут мы с ученым разошлись во взглядах. Я вижу счастье как оценку жизни в каждой из трёх форм ее проявления: прошлого, настоящего, будущего. Оглядываясь назад, я подвожу итог, вспоминаю события, людей, провожу решающую черту и определяю: счастлива я была или нет? Говоря о своём состоянии в настоящее время, я буду руководствоваться моими современными чувствами. А что касается будущего, то тут я могу лишь прогнозировать, сделать неточную проекцию и всего лишь предположить. Но так или иначе, счастье для меня либо есть либо нет.

Несомненно, большинство людей будут согласны с Ожеговым, что счастье – это успех, удача, наслаждение. И они будут правы. Высказать своё отношение к чему-либо – это значит быть правым по определению. Все мы понимаем смысл счастья по-разному, а кто-то не понимает вовсе и этот кто-то, как ни странно, тоже прав. Отсутствием понимания понятия, человек выражает свое отношение к нему.

Итак, я решила узнать, что современный человек отождествляет с счастьем., а также какие смыслы он вкладывает в эту философскую категорию. Основанием моего эмпирического исследования стала разработанная анкета, состоящая из нескольких простых вопросов о счастье.

Данные вопросы были представлены для рассмотрения людям разных социальных и возрастных групп в Англии, Республике Маврикий, России. Среди респондентов 81% - женщины, 19% - мужчины. Самому юному респонденту 5,5 лет, старшему – 62 года. Полученные данные вы сможете увидеть ниже.



График 1.

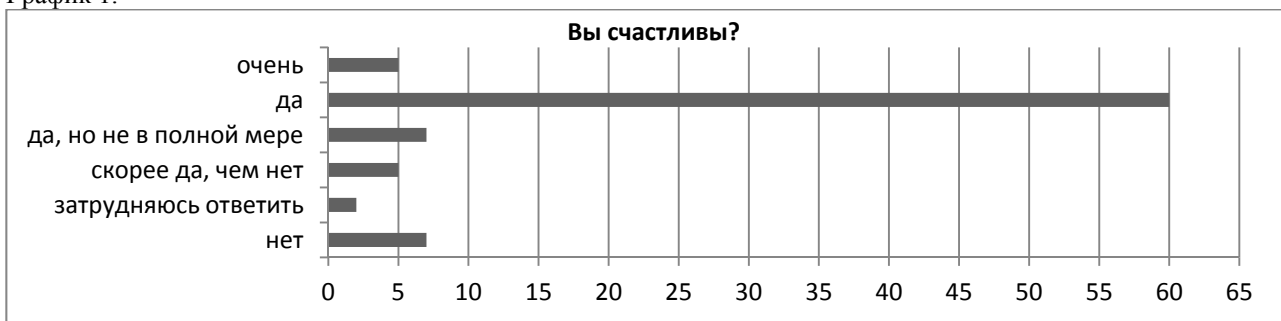


График 2.



График 3.

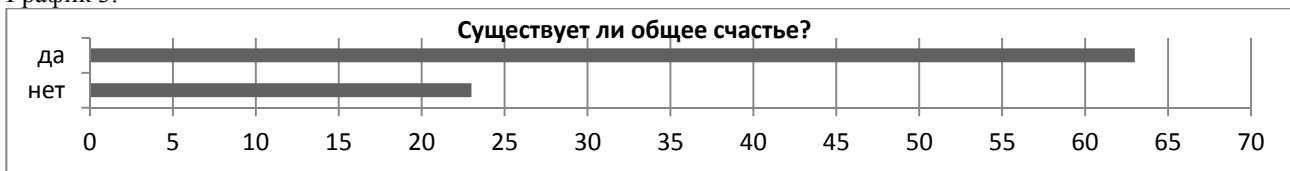


График 4.

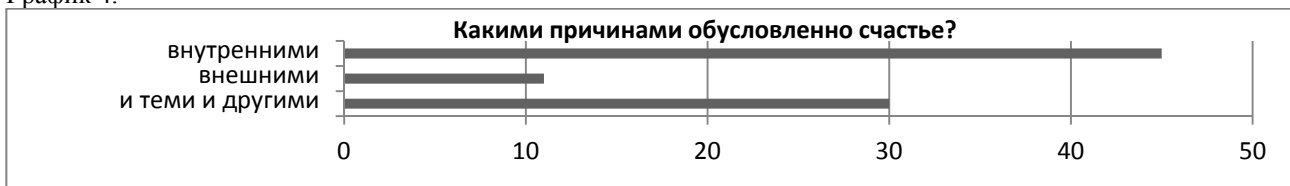


График 5.

Спрос на счастье растёт, чтобы убедиться в этом, достаточно окинуть взглядом таблицы с результатами. Как вы понимаете, варианты ответов респонденты выбирали сами, а это значит, в роли счастья

могло выступить любое событие и любой предмет. Но очевидно: ответы различны. Значит счастье или несчастье зависит не от происходящих жизненных событий, сколько от наших оценок, наших личностных переживаний и отношений к этим событиям.

"Наш мозг настроен на то, чтобы придавать смысл всему, что нас окружает, мы проводим всю жизнь, интерпретируя факты» – пишет психолог Ив-Александр Тальман (Yves-Alexandre Thalman). – Эти интерпретации, позитивные или негативные, порождают эмоции той же тональности. Нужно использовать данную нам свободу выбора, чтобы научиться готовить соус к сырым фруктам. Факты – вещь упрямая, они не поддаются нашим желаниям и остаются такими, как есть, даже если нам это не нравится, но их значение не заключено в них самих. Они есть результат той истории, которую мы рассказываем себе. Так что остаётся лишь связать факты правдоподобными, но благоприятными объяснениями!" [3. С. 76]

"Своими мыслями вы строите уникальную, индивидуальную версию мира". [4. С. 19]

Люди, отвечающие на вопрос о том, что им представляется счастьем, в большинстве случаев ответили, что это состояние души. А значит счастье – это то, что мы чувствуем и понимаем внутри себя. Наши мысли захватывают нас, но только мы решаем: быть счастливыми или нет!

"Счастье не утрашиться, – писал Цицерон в I веке до нашей эры, – сколько бы его не пытали [3. С.78]. Значит ли это, что счастье безгранично? Думаю, да. Если бы я продолжила свой опрос, то на вопрос «Что такое счастье?», я бы получила бесконечное множество ответов. И уверена, счастье не испугается пыток и не перестанет быть таким как оно есть.

"Хочу простого житейского счастья". Так мы в момент отчаяния и безысходности часто говорим своим друзьям и коллегам, которые в ответ на это вздыхают и пожимают плечами, как бы выражая некоторое недоумение. Загоняет ли эта фраза в тупик определённости и унификации счастья? Счастья одно? На всех?

Нет, как оказалось в результате анализа полученных данных. Каждый по-своему уникален, а значит и счастье у каждого не похожее на других. Выходит друзья и коллеги, глядя на нас с недоумением, хотят лишь узнать: какое оно...наше счастье?

Список литературы:

1. История в женских портретах. –2013. –№8. –32с.
2. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 72500 слов и 7500 фразеологических выражений.– М.:АЗЪ, –1993. – 955с.
3. Зубцов Ю. Решиться быть счастливым//Счастье: краткий курс программирования. //PSYCHOLOGIES. – 2011. – №67. – С. 74-78
4. Зеланд В. Взлом техногенной системы. – "Весь". –2012. –471с.

Куликова С.Е.
Омский филиал Финуниверситета

ОСОБЕННОСТИ ТРУДА БЕРЕМЕННЫХ ЖЕНЩИН

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению вопросов регулирования труда беременных женщин и правовых основ данного регулирования.

Annotation: The article discusses the regulatory issues of pregnant women and the legal basis of this regulation.

Ключевые слова: Трудовой кодекс, беременные женщины, гарантии, льготы, условия труда

Key words: Labor Code, pregnant women, guarantees, benefits, working conditions

Во время становления гражданского правового общества вместе с изменениями в политической сфере, также изменяется социальный статус личности. В международных документах по праву обозначается, что семья является естественной и основной ячейкой общества. Такой ячейке должна быть предоставлена самая обширная защита и помощь, особенно на начальных этапах ее образования и до тех пор, пока на нее возложена ответственность о несамостоятельных несовершеннолетних детях и их воспитании.

О том, что вопросы положения женщин-матерей и беременных женщин в обществе особенно важны, свидетельствует выделение их в самостоятельный предмет международно-правового сотрудничества государств, в рамках международно-правовой отрасли - международная защита прав человека.

Социальная защита прав женщин направлена на обеспечение им равных с мужчинами прав во всех сферах общественной жизни. Но физиологические способности женского организма, выполнение ими особой социальной функции - материнства, вызвали необходимость появления специальных норм, которые защищают интересы женщин. Исследование проблем правового регулирования женщин актуально, так как в связи с материнством появляется необходимость изучения обновленного законодательства, определения объема прав и льгот женщинам связанных с трудом. На сегодняшний день вопрос о труде женщин в общественном производстве по-прежнему связан с большим количеством трудностей.

В настоящее время для РФ актуальна проблема улучшения социально-демографической ситуации, поэтому законодательство по труду предусматривает для беременных женщин ряд дополнительных гарантий и

льгот по вопросам регулирования их труда. В большей степени данные гарантии закреплены в Трудовом кодексе Российской Федерации. ТК содержит отдельную главу, которая предусматривает особенности регулирования труда женщин и лиц с семейными обязательствами. Кроме этого, отдельные вопросы могут регулироваться иными нормативными актами. К примеру, требования по организации условий труда: санитарными правилами и нормами.

Дополнительные гарантии беременным женщинам предусмотрены на стадии заключения трудового договора. В соответствии со статьей 64 ТК РФ запрещается отказывать в заключение трудового договора по мотивам, связанным с беременностью, такой отказ может повлечь уголовную ответственность. В соответствии со статьей 145 УК РФ: необоснованный отказ в приеме на работу или необоснованное увольнение женщины по мотивам ее беременности, а равно необоснованный отказ в приеме на работу или необоснованное увольнение с работы женщины, имеющей детей в возрасте до трех лет, по этим мотивам - наказываются штрафом в размере до двухсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до восемнадцати месяцев либо обязательными работами на срок до трехсот шестидесяти часов.

Согласно статье 70 ТК РФ для беременных женщин не устанавливается испытание при приеме на работу.

С учетом особенностей женского организма Трудовым кодексом ограничивается применение труда женщин на определенных видах работ. Согласно статье 253 ТК, ограничивается применение труда женщин на тяжелых работах и работах с вредными и (или) опасными условиями труда, а также на подземных работах, за исключением нефизических работ или работ по санитарному и бытовому обслуживанию. Запрещается применение труда женщин на работах, связанных с подъемом и перемещением вручную тяжестей, превышающих предельно допустимые для них нормы. Перечни производств, работ и должностей с вредными и (или) опасными условиями труда, на которых ограничивается применение труда женщин, и предельно допустимые нормы нагрузок для женщин при подъеме и перемещении тяжестей вручную утверждаются в порядке, установленном Правительством РФ с учетом мнения Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений. Помимо этого к видам и условиям труда, вопросам порядка реализации отдельных трудовых прав беременных женщин предъявляются дополнительные требования, обусловленные необходимостью сохранения здоровья матери и ее будущего ребенка.

Ограничение и запрещение труда женщин на указанных выше работах не является их дискриминацией, так как вызвано заботой государства о женщинах, нуждающихся в повышенной по сравнению с мужчинами социальной и правовой защите.

Так, в соответствии со статьей 93 ТК РФ, работодатель обязан установить неполный рабочий день либо смену или неполную рабочую неделю по просьбе беременной женщины. Статьями 96, 99, 259 ТК запрещено направление беременных женщин в служебные командировки, привлечение к сверхурочной работе, то есть к работе за пределами установленной для работника продолжительности рабочего времени, работе в ночное время (с 22 часов до 6 часов), а также к работе в выходные и нерабочие праздничные дни. Кроме этого, беременные женщины не могут привлекаться к работам, выполняемым вахтовым методом, согласно статье 298 ТК РФ.

С учетом условий труда и медицинских показаний у беременной женщины может возникнуть необходимость изменения условий труда. Статья 254 регламентирует перевод на другую работу беременных женщин. Данной статьей предусмотрено, что беременным женщинам в соответствии с медицинским заключением и по их заявлению снижаются нормы выработки, нормы обслуживания либо эти женщины переводятся на другую работу, исключающую воздействие неблагоприятных производственных факторов, с сохранением среднего заработка по прежней работе. До предоставления беременной женщине другой работы, исключающей воздействие неблагоприятных производственных факторов, она подлежит освобождению от работы с сохранением среднего заработка за все пропущенные вследствие этого рабочие дни за счет средств работодателя. При прохождении обязательного диспансерного обследования в медицинских учреждениях за беременными женщинами сохраняется средний заработок по месту работы.

Так же определенные льготы предусмотрены для беременных женщин при предоставлении им ежегодных оплачиваемых отпусков. По общему правилу, согласно статье 122 ТК, право на использование отпуска за первый год работы возникает у работника по истечении шести месяцев его непрерывной работы у данного работодателя. Однако женщине по ее заявлению отпуск может быть предоставлен до истечения указанного срока - перед отпуском по беременности и родам или непосредственно после него. Кроме этого, не допускается отзыв из отпуска беременных женщин и замена ежегодного оплачиваемого отпуска и ежегодных дополнительных оплачиваемых отпусков денежной компенсацией.

В соответствии со статьей 255 ТК женщинам по их заявлению и на основании выданного в установленном порядке листка нетрудоспособности предоставляются отпуска по беременности и родам продолжительностью 70 (в случае многоплодной беременности - 84) календарных дней до родов. И 70 (в случае осложненных родов - 86, при рождении двух или более детей - 110) календарных дней после родов с выплатой пособия по государственному социальному страхованию в установленном федеральными законами размере. Отпуск по беременности и родам исчисляется суммарно и предоставляется женщине полностью независимо от числа дней, фактически использованных ею до родов.

Далее, дополнительные гарантии предусмотрены для беременных женщин при расторжении трудового договора. Согласно статье 261 ТК расторжение трудового договора по инициативе работодателя, то есть по основаниям, предусмотренным статьей 81 ТК, с беременными женщинами не допускается, за исключением случаев ликвидации организации либо прекращения деятельности индивидуальным предпринимателем.

Когда срок срочного трудового договора истекает в период беременности женщины, работодатель обязан по ее письменному заявлению и при предоставлении медицинской справки, подтверждающей состояние беременности, продлить срок действия трудового договора до окончания беременности. Женщина, срок действия трудового договора с которой был продлен до окончания беременности, обязана по запросу работодателя, но не чаще чем один раз в три месяца, предоставлять медицинскую справку, которая подтверждает состояние беременности. Если при этом женщина фактически продолжает работать после окончания беременности, то работодатель имеет право расторгнуть трудовой договор с ней в связи с истечением срока его действия в течение недели со дня, когда работодатель узнал или должен был узнать о факте окончания беременности.

При этом, допускается увольнение женщины в связи с истечением срока трудового договора в период ее беременности, если трудовой договор был заключен на время исполнения обязанностей отсутствующего работника и невозможно с письменного согласия женщины перевести ее до окончания беременности на другую имеющуюся у работодателя работу (как вакантную должность или работу, соответствующую квалификации женщины, так и вакантную нижестоящую должность или нижеоплачиваемую работу), которую женщина может выполнять с учетом ее состояния здоровья. При этом работодатель обязан предлагать ей все отвечающие указанным требованиям вакансии, имеющиеся у него в данной местности. Предлагать вакансии в других местностях работодатель обязан, если это предусмотрено коллективным договором, соглашениями, трудовым договором.

В заключении хотелось бы отметить, что государство, охраняет институты материнства и детства, так же особенно регламентирует труд беременных женщин через установление определенных запретов и ограничений, и через установление гарантий и льгот.

Список литературы:

1. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 N 197-ФЗ //ИПЦ «Гарант».
2. Уголовный кодекс РФ от 13.06.1996 N 63-ФЗ// ИПЦ «Гарант».
3. Дмитрук В. Н. Трудовое право /В.Н. Дмитрук. Учебное пособие. - Мн.: Амалфея, 2009.-357с.

Левченко А.Е. Федоровых О.П.
Омский филиал Финуниверситета

ЛОУ-КОСТ АВИАКОМПАНИИ В РОССИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ ПОЯВЛЕНИЯ НА НАЦИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ГРАЖДАНСКИХ АВИАПЕРЕВОЗОК

Аннотация. В работе рассматривается рынок российской гражданской авиации и оценивается вероятность появления на нем нового участника, представленного бюджетными авиалиниями. Автор раскрывает особенности деятельности данных компаний и изучает основные факторы, способные оказать влияние на их появление в стране.

Ключевые слова: национальные лоу-кост компании, гражданская авиация, тарифы

LOW-COST AIRLINES IN RUSSIA: POSSIBILITIES OF ITS FORMING AND FUNCTIONING IN NATIONAL CIVIL AVIATION INDUSTRY

Abstract. The article explores Russian civil aviation industry to estimate the probability of forming a new one participant of the market, represented by low-cost airlines. The author researches the aspects of the companies' functioning and investigates the main factors, which affects its appearance in the country.

Keywords: national low-cost airlines, civil aviation, tariff.

Динамичное развитие международного рынка гражданской авиации началось в конце 80-х - начале 90-х годов, и в первую очередь было обусловлено ростом мобильности передвижения граждан, открытием новых туристических направлений, и, как следствие, повышением спроса на этот значительно более быстрый, безопасный вид транспорта, способный, к тому же, осуществлять перевозки в любые точки планеты.

Данная тенденция сохраняется и на сегодняшний день. Воздушный транспорт является одним из самых популярных средств передвижения, на долю которого приходится до 80% всех осуществляемых перевозок граждан в мире. Российский рынок авиационных услуг также динамично развивается. По данным Росавиации, в 2013 году количество перевезенных пассажиров выросло на 14%, до 84,4 млн. человек, а пассажирооборот увеличился на 15,5%, до 226 млрд. п-км по сравнению с аналогичными показателями 2012 года [4]. Такая

положительная динамика подтверждает, что гражданская авиация является наиболее динамично развивающимся и быстрорастущим сектором экономики.

Одновременно с увеличением объемов пассажирских перевозок, в сфере наблюдается тенденция к постепенному удешевлению стоимости авиабилетов за счет создания и функционирования бюджетных авиакомпаний, которые предлагают крайне низкую плату за проезд при отказе от большинства традиционных пассажирских услуг, оказываемых на борту. Зародившаяся в США в начале 1990-х годов концепция лоу-кост компаний, быстро распространилась в Европе, а затем и в других странах мира [5]. В настоящее время зарубежные лоу-костеры составляют мощную конкуренцию флагманским перевозчикам (так, Ryanair, известнейший ирландский дискаунтер, перевезла в 2012 году 72,7 млн. человек, что сопоставимо с объемом перевозок, осуществленными всеми российскими авиакомпаниями в целом за аналогичный период) благодаря снижению стоимости тарифов в несколько раз за счет сокращения определенных расходов.

Таким образом, появление лоу-костеров в стране - актуальная проблема, обусловленная возможностью снижения тарифов на перевозки, увеличив доступность авиаперелетов для россиян.

Однако, широкое распространение и быстрый рост данного сектора авиакомпаний, не повлияло на изменение структуры российского рынка авиаперевозчиков. В настоящее время в стране отсутствуют действующие национальные бюджетные компании, а деятельность иностранных лоу-костеров существенно ограничивается. Это объясняется рядом причин, исследование которых и явилось целью данной работы.

Очевидным фактором отсутствия дискаунтеров в России является нежелание действующих флагманских компаний пускать на рынок авиаперевозок новых участников, способных занять существенную долю и стать конкурентами. Аналогичные ситуации происходили в Финляндии, Канаде и ряде других стран, когда появившиеся лоу-костеры создали жесткую конкуренцию крупным авиакомпаниям и привели к необходимости снижения ими стоимости билетов.

Но барьеры со стороны флагманских авиакомпаний не единственная причина отсутствия бюджетных авиалиний в России. Прорваться на отечественный рынок авиаперевозок возможно, что и доказало появление в 2006 году дискаунтера «SkyExpress», а затем в 2009 году «Авианова». Заявив о себе довольно агрессивной рекламной политикой, и что самое главное рекордно низкой ценой на билеты (от 250 до 500 рублей за 1 билет), обе компании моментально ворвались в десятку крупнейших перевозчиков страны. Однако удержаться на рынке оказалось гораздо труднее. С заявленной ценовой политикой авиакомпании сумели продержаться в течении двух лет. Затем «SkyExpress» стал обычным перевозчиком, а «Авианова» объединилась с «Авиалиниями Кубани». Отсюда возникает закономерный вопрос: почему довольно успешные авиакомпании, сумевшие привлечь за очень короткие сроки огромный поток пассажиров не смогли продолжить функционирование и были вынуждены покинуть рынок бюджетных перевозчиков? Мы считаем, что причиной данного явления, послужило невозможность обеспечения регулярных, постоянных, «конвейерных» рейсов, позволивших бы при помощи увеличения числа перевозок перекрыть издержки и принести определенную долю прибыли компании. Таким образом, трудности организации бесперебойного и отлаженного процесса осуществления деятельности, и, следовательно отсутствие положительного финансового результата, также являются причиной ухода лоу-костеров с российского рынка.

Однако, основной чертой, которая отличает организацию дешевых воздушных перевозок является выбранный способ ценообразования, основанный на установлении минимально возможных цен на билеты, который строится на системе существенного снижения расходов. Основными направлениями снижения затрат, используемыми иностранными дискаунтерами, являются:

- сокращение издержек на подготовку персонала и обслуживания техники путем использования одного типа самолетов (обычно экономных Airbus A320 или Boeing 737);
- снижение стоимости самолета, его веса и расхода топлива, которое достигается минимизацией необходимого оборудования на борту;
- отсутствие бумажных билетов и переход на электронные;
- использование менее загруженных по воздушному трафику аэропортов, экономия за счет более низких сборов;
- сокращение набора услуг, предоставляемых пассажирам на борту – в частности исключение предоставления питания на борту;
- снижение веса самолета и, следовательно, расхода топлива, путем ограничения объемов багажа пассажиров.

Но возможности применения данных способов минимизации издержек, в условиях российской действительности ограничены, прежде всего в силу отличного процесса формирования цен перевозок национальными компаниями.

Цена билета формируется из нескольких компонентов [3]:

- стоимость авиационного керосина;
- пассажирский тариф и сборы – предполагают установление тарифов на обслуживание одного пассажира в возрасте от 12 лет и устанавливаются на услуги по регистрации пассажиров, организацию таможенного контроля, транспортировку к воздушному судну, предоставление бортипитания (при рейсе,

продолжительностью более 3 часов), также сборы аэропорта за оказание услуг при организации перевозок ;

- багажный тариф (предназначен для багажа, объемом сверх разрешенного минимума провоза на борту судна)– включает расходы по взвешиванию, сортировку и оформление багажа, погрузку багажа, хранение невостребованного багажа в течении 48 часов, таможенный контроль багажа и др [2];
- косвенные расходы - связаны с необходимостью поддержания парка самолетов, повышения квалификации пилотов;
- наценки авиакомпании.

Соответственно, в целях снижения себестоимости авиаперевозки пассажиров, компании могли бы сокращать расходы по данным направлениям. Однако, осуществить это довольно проблематично. Так, основной составляющей цены билета является стоимость авиационного керосина, существенно снизить которую не представляется возможным. Несмотря на то, что необходимое топливо производится в стране, цены на него формируются под влиянием мировых рынков и, кроме того, на пути движения керосина от производителя к потребителю – т.е. авиакомпании – стоят ряд посредников, последовательно увеличивающих его стоимость торговыми наценками.

Единственный способ снизить данную статью расходов – сократить расход топлива самолетом. Зарубежные бюджетные авиационные компании добиваются этого при помощи ограничения объема ручной клади. Но, в соответствии со ст.106 Воздушного кодекса РФ «пассажир воздушного судна имеет право ... бесплатного провоза своего багажа в пределах установленной нормы», составляющей не чем десять килограммов на одного пассажира [1]. Таким образом, авиакомпания не имеет право требовать от пассажиров провоза исключительно ручной клади весом меньше 10 кг.

Еще одной возможностью ощутимого снижения затрат на авиаперевозку могла бы стать отмена бортпитания на рейсах, однако существующим законодательством отказ от предоставления данной услуги при длительности полета менее 3-х часов, что является редкостью с учетом географического положения России.

Также, в целях оптимизации необходимого объема потока рейсов, и самое главное, снижения величины сборов и тарифов, взимаемых аэропортами, российские лоу-костеры могли бы использовать менее загруженные и популярные аэропорты. Однако использование и этого подхода в России невозможно. Система аэропортов в стране развита довольно слабо и представлена в основном удаленными крупными международными узлами, отличающимися высокой загруженностью и тарифами на прием и обслуживание.

Еще одним ограничением, с которым могут столкнуться отечественные дисконтные авиакомпании при попытке снижения себестоимости перевозок является невозможность продажи невозвратных билетов. Согласно ст. 236 «Общих правил воздушных перевозок пассажиров, багажа и грузов и требований к обслуживанию пассажиров, грузоотправителей и грузополучателей», авиакомпании обязаны возвращать всю сумму, уплаченную за перевозку, если пассажир отказывается от полета более чем за 24 часа до рейса [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что осуществление существенного снижения себестоимости организации перевозки и, следовательно, цены билетов для российских авиакомпаний отсутствует или существенно ограничено действующим законодательством. А значит, возникновение и функционирование на отечественном авиарынке компаний – дискаунтеров в принципе невозможно.

На наш взгляд, появление российских лоу-костеров позволило бы существенно изменить сложившийся порядок предоставления услуг авиаперевозок пассажиров, увеличить конкуренцию в данном секторе и привести к более ценообразованию. Однако, для возможности появления таких авиакомпаний необходим пересмотр законодательства в области воздушного законодательства, правил взимания и установления тарифов в целях перехода к более гибкой системе формирования цен на авиабилеты.

Список литературы:

1. Воздушный кодекс Российской Федерации от 19.03.1997 № 60 – ФЗ (ред.от 05.12.2013) // СПС "Консультант Плюс"
2. Приказ Минтранса России "Об утверждении Федеральных авиационных правил "Общие правила воздушных перевозок пассажиров, багажа, грузов и требования к обслуживанию пассажиров, грузоотправителей, грузополучателей" от 28.06.2007 № 82 (ред. от 02.04.2012) // СПС "Консультант Плюс"
3. Приказ Минтранса России "Об аэронавигационных и аэропортовых сборах, тарифах за обслуживание воздушных судов в аэропортах и воздушном пространстве Российской Федерации" от 17.07.2012 № 241 (ред. от 22.07.2013) // СПС "Консультант Плюс"
4. Росавиация: Основные показатели работы авиапредприятий гражданской авиации России [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – 2014. - URL: http://www.favt.ru/favt_new/?q=novosti/novosti/novost/3697, свободный. - Загл. с экрана.
5. Бюджетная авиакомпания [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – Википедия, 2012. URL; http://ru.wikipedia.org/wiki/Бюджетная_авиакомпания#cite_note-3, свободный. - Загл. с экрана.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Аннотация:

На основе анализа статистики и публикаций рейтинговых агентств делаются оценки современного состояния инновационной деятельности в России в целом и отдельных регионах, и перспективах перехода отечественной экономики на шестой технологический уклад и отмечаются проблемы на этом пути. Переход государства на инновационный путь развития стал актуальной темой для рассуждений и практических действий. Для формирования новой конкурентоспособной экономики, основу которой составляет знания, необходимо задействовать государственные механизмы внедрения достижений науки в производство и предпринимательскую деятельность. Для оценки проблем в инновационной деятельности России необходимы дополнительные исследования, ознакомление с результатами которых пробуждает заинтересованность общества к данной проблеме.

State transition to innovative development has become an important topic for discussion. For the formation of the new economy which is based on knowledge, more research is needed. This led to the interest of the public to this problem.

Ключевые слова: инновационная сфера, инновационная деятельность, технологический уклад

Переход государства на инновационный путь развития стал актуальной темой уже не первый год для правительственных решений. Для формирования умной, инновационной экономики, основу которой составляет знания, необходимы дополнительные научные исследования, создания действующей национальной инновационной системы (НИС). Это привело к заинтересованности общества к данной проблеме в надежде выхода России из затянувшегося кризиса.

В условиях жесткой конкурентной борьбы на рынках как локальных, так и глобальных, необходимым условием стало развитие инновационной деятельности. Иного пути нет и опора на новшества необходима как отдельным фирмам, так и государству в целом.

Развитие научно-технической и инновационной деятельности стало важным показателем конкурентоспособности национальной экономики. Ежегодно составляется рейтинг Глобального индекса инноваций стран мира. В 2013 году исследование индекса инноваций охватывает 142 страны, которые в совокупности производят 99,5% мирового ВВП и в которых проживает 95% населения планеты.

Глобальный индекс инноваций составлен из 80 различных переменных, которые детально характеризуют инновационное развитие стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Авторы исследования считают, что успешность экономики связана, как с наличием инновационного потенциала, так и условий для его воплощения. Поэтому индекс рассчитывается как взвешенная сумма оценок двух групп показателей:

1. Располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций (Innovation Input).
2. Достигнутые практические результаты осуществления инноваций (Innovation Output).

В этом году список десяти мировых лидеров в области инноваций практически не изменился по сравнению с прошлым годом. В рейтинге стран мира по уровню инновационных возможностей и результатов по-прежнему лидирует Швейцария, за ней следуют Швеция, Великобритания, Нидерланды, Соединенные Штаты, Финляндия, Гонконг, Сингапур, Дания и Ирландия.

Россия в прошедшем году заняла 62 место в общем рейтинге, между Иорданией (61) и Мексикой (63), потеряв за год сразу 11 позиций. Среди стран БРИК Россия занимает второе место после Китая (35 место), однако, если тенденция сохранится, две другие страны этой группы могут вскоре обойти ее в рейтинге — Бразилия уже занимает 64, а Индия — 66 место. Среди стран-членов СНГ Россия занимает третье место после Молдовы (45) и Армении (59). Как отмечается в докладе, сильные стороны России связаны с качеством человеческого капитала (33 место), развитием бизнеса (43), развитием знаний (48) и инфраструктурой (49). Мешают развитию инноваций несовершенные институты (87 место), низкие показатели развития внутреннего рынка (74) и результаты творческой деятельности (101).

Лидерство Швейцарии, Швеции, США и остальных стран объясняется тем, что эти страны первыми способствовали развитию и внедрению инновационных разработок в деятельности организаций [1].

Россия же, занимающая 62 место, отстает от современных лидеров. Это можно объяснить более поздним переходом к рыночной экономики. Но нельзя не отметить стремительное развитие инновационной сферы за последнее десятилетие. Оно затронуло многие области, такие как наука, образование, производство, банковская сфера и многие другие.

Высшая школа экономики ежегодно представляет рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации.

Рейтинг базируется на основе 36 ключевых показателей, сгруппированных в четыре основные группы:

1. «Социально-экономические условия инновационной деятельности» (ИСЭУ) — оценка экономического, образовательного и информационного уровней развития региона, характеризующих потенциал к созданию, адаптации, освоению и реализации инноваций.

2. «Научно-технический потенциал» (ИНТП) — оценка развития наиболее важных составляющих научно-технического потенциала: уровня финансового и кадрового обеспечения научных исследований и разработок, публикационной и патентной активности, числа создаваемых передовых производственных технологий, поступлений от экспорта технологий.

3. «Инновационная деятельность» (ИИД) — оценка интенсивности процессов создания, внедрения и практического использования технологических, организационных и маркетинговых инноваций.

4. «Качество инновационной политики» (ИКИП) — уровень проработанности нормативной правовой базы, наличие специализированного организационного обеспечения и масштаба бюджетных затрат на науку и инновации.

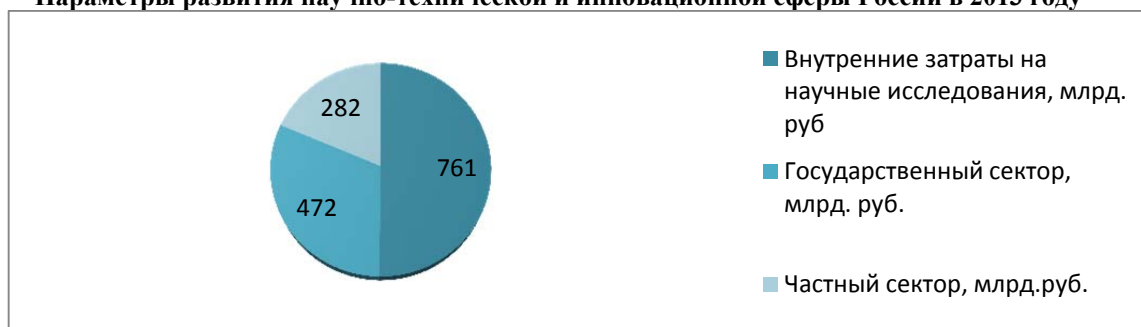
В 2013 году лидерами рейтинга стали Москва, Республика Татарстан и Санкт-Петербург. В первую группу наиболее прогрессивных, с точки зрения развития инноваций, регионов также вошли: Нижегородская область, Калужская область, Чувашская Республика, Свердловская область, Томская область, Московская область, Ульяновская область, Пермский край, Новосибирская область. Нижние строчки рейтинга занимают: Республика Ингушетия, Республика Калмыкия, Чеченская Республика. Лучше других дела с инновациями обстоят у Приволжского федерального округа, Центрального, Сибирского, Уральского и Северо-Западного округов. В аутсайдерах — Северо-Кавказский федеральный округ.

В целом, результаты исследования показывают, что инновационное развитие российских регионов происходит крайне неравномерно. Так, значение обобщенного индекса лидирующего в рейтинге региона превосходит значение замыкающего рейтинг в 3,7 раза, а для отдельных аспектов инновационного развития эта разница еще больше.

Внутренние расходы России на исследования и разработки в 2001 - 2011 годах составляли в среднем 1,15% ВВП, максимальное значение расходов наблюдалось в 2003 году (1,29%). Минимум был в 2008 году (1,04%). В 2012 и 2013 годах уровень расходов оценивается на уровне 1,10-1,12% ВВП. С учетом запланированного в 2014 - 2016 годах сокращения ассигнований федерального бюджета на исследования и разработки уровень затрат будет снижаться и к 2016 году не превысит 1,08%. Расходы государственного сектора будут снижаться, а частного сектора могут сохраниться на уровне 0,4% ВВП. При этом расходы на оплату труда будут расти как в бюджетных учреждениях, так и в частных. Опережающими темпами будут расти заработная плата исследователей, то есть тех категорий работников науки, которые упоминаются в указе Президента Российской Федерации. Расходы на прочие текущие нужды в процентах от ВВП будут сокращаться, а капитальные вложения могут сократиться в реальном выражении, а в 2016 году - даже в номинальном.

Параметры развития научно-технической и инновационной сферы России представлены в Диаграмме 1.

Диаграмма 1
Параметры развития научно-технической и инновационной сферы России в 2013 году



По данным статистики, в России затраты на исследования составили в 2013 году 761 млрд. рублей, что в 46 раз меньше, чем в США, и в 18 раз меньше, чем в Японии. Уровень наукоёмкости российского ВВП при этом не превышает 1,1%, в то время, как в развитых странах он не менее 20% [2].

В настоящее время в России сложилась непростая ситуация в инновационной сфере. Для перехода страны на уровень развития инновационной деятельности требуется реализация политики, которая затронет все отношения в данной сфере.

Сегодня мир стоит на пороге шестого технологического уклада. Его контуры только начинают складываться в развитых странах мира, в первую очередь в США, Японии и КНР, и характеризуются нацеленностью на развитие и применение наукоёмких, или, как теперь говорят, «высоких технологий». У всех на слуху сейчас био- и нанотехнологии, геновая инженерия, мембранные и квантовые технологии, фотоника, микромеханика, термоядерная энергетика — синтез достижений на этих направлениях должен привести к созданию, например, квантового компьютера, искусственного интеллекта и в конечном счёте обеспечить выход на принципиально новый уровень в системах управления государством, обществом, экономикой.

Специалисты по прогнозам считают, что при сохранении нынешних темпов технико-экономического развития, шестой технологический уклад начнёт оформляться в 2010—2020 годах, а в фазу зрелости вступит в 2040-е годы. При этом в 2020—2025 годах произойдёт новая научно-техническая и технологическая революция, основой которой станут разработки, синтезирующие достижения названных выше базовых направлений. Для подобных прогнозов есть основания. В США, например, доля производительных сил пятого технологического уклада составляет 60%, четвёртого — 20%. И около 5% уже приходится на шестой технологический уклад [3].

России же о шестом технологическом укладе говорить рано, хотя если сделать этот переход государственной задачей, то возможно. Доля технологий пятого уклада у нас пока составляет примерно 10%, да и то только в наиболее развитых отраслях: в военно-промышленном комплексе и в авиакосмической промышленности. Более 50% технологий относится к четвёртому уровню, а почти треть — и вовсе к третьему. Отсюда понятна вся сложность стоящей перед отечественной наукой и технологиями задачи: чтобы в течение ближайших 10 лет наша страна смогла войти в число государств с шестым технологическим укладом, ей надо, образно говоря, перемахнуть через этап — через пятый уклад.

Таким образом, России предстоит не простой путь системных и комплексных преобразований для перехода экономики на новый уровень. Все будет зависеть от своевременной и эффективной реализации поставленных задач по совершенствованию инновационной деятельности России.

И хотелось завершить тему на оптимистической ноте словами академика РАН Сергея Глазьева: «Если мы правильно выберем приоритеты, ориентированные на опережающее становление нового технологического уклада, и создадим финансово-промышленный механизм их реализации, то успеем оседлать разворачивающуюся на наших глазах новую волну глобального роста и выведем российскую экономику на траекторию устойчивого подъёма с темпом не менее 6% ВВП в год». [4].

Список литературы:

4. Источник - <http://file-rf.ru/analitics/1069>

Лукашевич Ю.А., Цыганкова А.А.
Омский филиал Финуниверситета

КОНЦЕПЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ РОССИИ

Аннотация. В современных условиях проблема национальных интересов является очень актуальной. Во внутренней и внешней политике проводятся ряд мероприятий, связанных с этой проблемой, однако многие люди не понимают, что включают в себя "национальные интересы".

Ключевые слова: национальные интересы России.

CONCEPTS OF NATIONAL INTERESTS OF RUSSIA

Abstract. In modern conditions, the problem of national interests is very important. Domestic and foreign policy conducted a number of activities related to this problem, but many people do not realize that they include "national interests."

Keywords: national interests of Russia.

Национальные интересы России во внутренне - и внешнеполитических аспектах.

Национальные интересы России - основа государственной политики в любых сферах деятельности. Они раскрывают важнейшие ориентиры развития нации, пути приращения национальной мощи страны, а также направляют действия руководства страны, всех министерств, ведомств, специальных государственных служб на служение благу народа и благосостоянию граждан.

Национальные интересы являются способом интеграции и выражения жизненно важных потребностей и ценностей личности, общества и государства. Они приводят в движение нацию и направляют ее развитие, способствуя приращению национальной мощи страны. Ориентация на национальные интересы позволяет реализовать функции выживания в противоречивом и меняющемся мире, безопасности страны и ее прогрессивного развития.

Система национальных интересов России определяется совокупностью базисных интересов личности, общества и государства в важнейших сферах общественной жизнедеятельности: в области экономики, социальной и духовной жизни, во внутривнутриполитической, международной, оборонной, информационной сферах, в пограничном пространстве и др.

Базисные интересы личности состоят в реальном обеспечении конституционных прав и свобод граждан, в поддержании такого уровня их жизни, который предоставляет необходимо-минимальные возможности для физического, духовного и интеллектуального развития.

Во внутривнутриполитической области национальные интересы России состоят в консолидации державно-патриотической политической элиты, создании эффективной государственной власти, завершении процесса становления институтов гражданского общества, проведении ответственной и взвешенной государственной

национальной политики, а также в нейтрализации причин и условий, способствующих подрыву федеративного устройства, возникновению социальных и межнациональных конфликтов, национального и регионального сепаратизма.

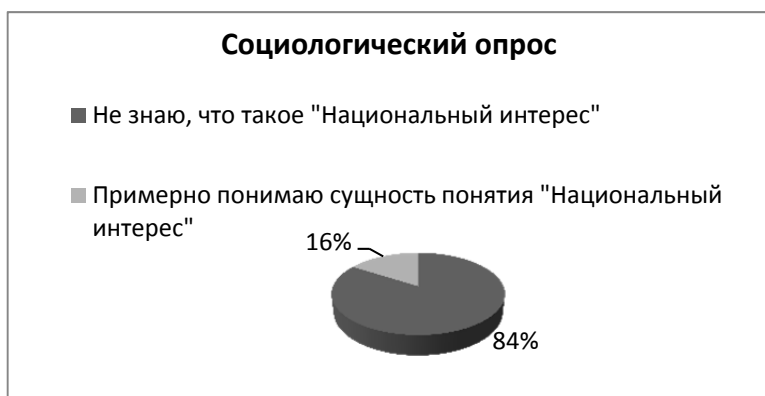
Национальные интересы России нуждаются в активной и последовательной защите. Руководством страны и ФПС России прилагаются значительные усилия по созданию системы отражения угроз национальным интересам страны в пограничном пространстве. Однако эффективная их защита не может быть реализована усилиями одного лишь пограничного ведомства и требует осуществления комплекса политических, экономических, оперативных, военных, режимных, правовых, административных, природоохранных, социальных и иных мер всего государства, а также общества и отдельных граждан по исключению и возмещению ущерба России.

Первоочередные задачи России в области безопасности состоят в естественном сохранении исторических рубежей и отстаивании национальных интересов, обеспечении надежной защищенности своего военно- стратегического пространства. Национальная безопасность России в XXI в. все теснее увязывается с глобальной и региональной безопасностью. При этом с точки зрения национальных интересов военная безопасность все меньше рассматривается в чистом виде. Она неотделима от всех других аспектах национальной безопасности- экономической, социальной, политической и др.

В условиях сложной военно- политической обстановке особое значение приобретает механизм реализации национальных интересов. События последних лет показывают, что в мире на первом плане в большинстве случаев оказываются прагматические интересы, достигаемые при помощи силы и не ограничиваемые какими- либо нормами и принципами морали, не говоря уже о общечеловеческих ценностях.

Проводя социологический опрос, связанный с национальными интересами, нами было выявлено, что современная молодежь совершенно не понимает смысл понятия «национальный интерес». В нем приняло участие 350 человек. Данные, полученные в опросе, показали: только 55 человек (16 %) примерно могут пояснить суть содержания данного понятия. Однако, 295 человек (84 %) респондентов не дали нам положительного ответа на поставленный вопрос.

В итоге можно сделать вывод, что молодежь не достаточно владеет информацией и имеет низкий уровень знаний о защите интересов нации и общества в целом.



Список литературы:

1. Клищенко, А.А. Защита национальных интересов в XXI веке / Олег Лысенский // ОБЖ. Основы безопасности жизнедеятельности. – 2009.-№9.-С.59-63.
2. Родачин, В.М. Национальные интересы России и их защита в пограничном пространстве / Бочков Сергей Олегович // Право и безопасность.-2010.- №3.- С.25-28.

Мазеева О.И., Романова Е.Н.
Омский филиал Финуниверситета

НУКЛЕАРНАЯ СЕМЬЯ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. Данная статья посвящена рассмотрению таких типов семьи, как традиционная и нуклеарная. Рассматриваются их основные особенности и проблемы существования в современном обществе

Ключевые слова: нуклеарная семья, традиционная семья, эволюция семьи, семейные роли

THE NUCLEAR FAMILY IN MODERN SOCIETY: PROBLEMS AND PROSPECTS

Abstract. This article is devoted to consideration of these types of families, both nuclear and conventional. Discusses the basic features and problems of existence of the modern family

Keywords: the nuclear family, the traditional family, the evolution of family, family roles

Семья является важнейшим социальным институтом, необходимой формой организации личного быта, основанной на супружеском союзе и родственных связях, на отношениях между мужем и женой, родителями и детьми, братьями и сестрами, и другими родственниками, живущими вместе и ведущими общее хозяйство на основе единого семейного бюджета. Жизнь семьи характеризуется материальными и духовными процессами. Через семью сменяются поколения людей, в ней человек рождается, через нее продолжается род. Семья, ее формы и функции напрямую зависят от общественных отношений в целом, а также от уровня культурного развития общества. Семье принадлежит исключительное место в воспроизводстве населения, воспитании подрастающего поколения, передаче социального опыта, накопленного предшественниками. Можно сказать, что семья - это самостоятельный мир. Семья - одна из необходимых и основных ступеней бытия человека. Через деятельность семьи реализуется связь природного и духовного, обеспечивается переход от биологического к социальному состоянию индивида.

Целью данной работы является попытка рассмотреть основные типы семьи, такие как традиционная (расширенная) семья и нуклеарная семья; выяснить их основные структурные и функциональные различия, а также проанализировать основные факторы популяризации семьи нуклеарного типа в современном обществе. Являются ли кардинальные изменения, происходящие в современном обществе с институтом семьи последовательным эволюционным процессом или социальным отклонением от нормы.

Как правило, нуклеарная семья (то есть, супружеская или партнёрская) - это семья, состоящая из родителей (или одного родителя) и детей, либо только из супругов противопоставляется расширенной сложносоставной семье традиционного типа, в состав которой входит несколько супружеских пар или, например, несколько поколений взрослых людей. В семье такого типа выделяется семейное ядро из родительской семьи и производной семьи, образованных браками взрослого потомства родительской семьи. Традиционно, расширенная семья строится вокруг кровного родства, когда основой организации семьи являются отношения между кровными родственниками (независимо от линии родства), а супружеские отношения играют в ней гораздо меньшую роль.

Долгое время наиболее распространенной формой семейных отношений во всех обществах, в том числе и в России, оставалась расширенная семья. Массовый переход от традиционной к нуклеарной семье произошел в XX веке под влиянием индустриализации и урбанизации. По мнению российского демографа и экономиста А. Г. Вишневого, данный процесс в западноевропейском и российском обществе продвинулся далеко, но ещё не прекратился окончательно.

Среди основных причин, обуславливающих данное социальное явление можно назвать урбанизацию, которая привела не только к появлению мегаполисов, но и к зарождению новой городской культуры более свободной от традиций и консервативных взглядов.

Именно городские женщины впервые начинают претендовать на социально-политическое равенство с мужчинами. Свободная, хорошо образованная горожанка все больше стремится реализовать себя не только в содержании семейных ролей матери и жены, но и в профессиональной сфере. Женщина отстаивает право иметь равные с мужчиной жизненные возможности. И отсюда становится понятным, что построить партнерские отношения с собственным мужем гораздо легче, чем отстаивать свои свободы в патриархальной многочисленной семье. Таким образом, традиционные семейные принципы меняются на новые. В се большую популярность набирает нуклеарная семья.

Кроме того, сексуальная революция в западноевропейской культуре XX века спровоцировала кардинальные изменения в самой структуре семейных отношений, трансформацию и уничтожение большинства традиционных семейных ценностей. Сфера сексуальных отношений не только существенно расширилась, потеряла характер сокральности и интимности, но и приобрела определенную автономность от семейных отношений. Распространенной становится практика добрых и внебрачных сексуальных отношений. Популярной формой становится простое сожителство, так называемый «гражданский брак».

В индустриальном обществе снижаются ценности семьи с детьми и единства всех семейных поколений. Падает рождаемость, растёт количество разводов, отказов от детей.

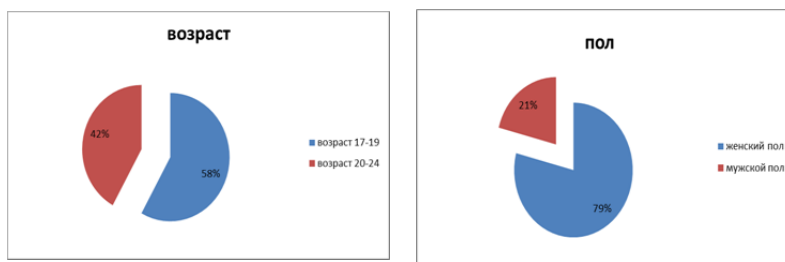
Исследуя вышеперечисленные социокультурные явления социологи разошлись во мнениях. Сторонники первой точки зрения считают положительные и отрицательные изменения частными проявлениями общего и, в целом, прогрессивного процесса модернизации семьи, естественной смены традиционного типа семейных отношений современным. Представители второго подхода связывают данные изменения скорее с кризисом института семьи, проявлением социальной девиации.

Так, например, отечественные исследователи Л.С.Ржаницына и С.И.Рыбальченко в своей статье «Состояние семейной политики и предложения по ее совершенствованию» ссылаясь на данные российского фонда «Общественное мнение» пишут о том, что несмотря на кардинальные изменения, традиционная семья и брак сохраняются как ценность для большинства россиян: в то время, как в развитых европейских странах до 60% детей рождается вне брака. [1, с. 47].

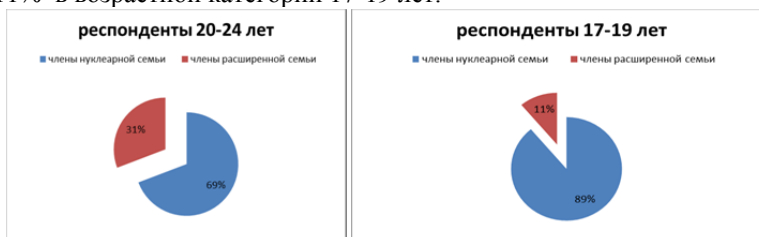
В контексте нашего исследования было проведен социологический опрос в форме анкетирования с целью выяснить, в каких по преимуществу семьях (нуклеарных или расширенных) проживают респонденты? И какие формы семейных отношений они будут реализовывать в своих будущих семьях?

Составленная анкета включала 5 вопросов, среди которых респонденту предлагалось объяснить, почему респондент хочет или не хочет, создав собственную семью, жить в родительском доме.

Всего было опрошено 102 человека. В это число вошло 56 респондентов в возрасте 17-19 лет и 46 респондентов 20-24 лет, а также по половому составу: 69 девушек и 33 юношей.



Итак, в первом вопросе требовалось ответить, в семье какого типа живёт респондент: расширенного или нуклеарного. Из результатов опроса стало очевидно, что 31% респондентов в возрастной категории 20-24 года являются членами расширенной семьи, что значительно превышает количество проживающих в расширенных семьях 11% в возрастной категории 17-19 лет.

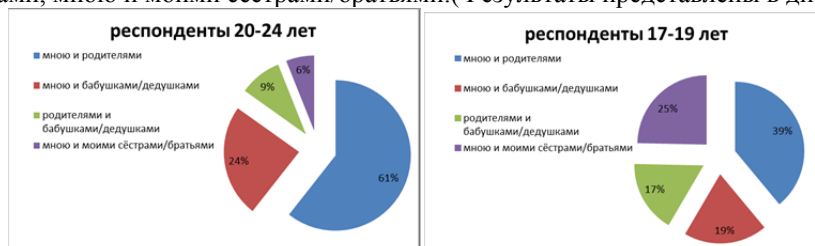


Следующий вопрос был связан с выявлением особенностей психологического микроклимата в семье. Было представлено три варианта ответа: «любовь, теплота, абсолютное взаимопонимание»; «уважение и забота друг о друге, но время от времени происходят конфликты, как в большинстве других семей»; «взаимопонимание находится с трудом, разногласия возникают по многим вопросам, общая обстановка часто бывает напряжённой».



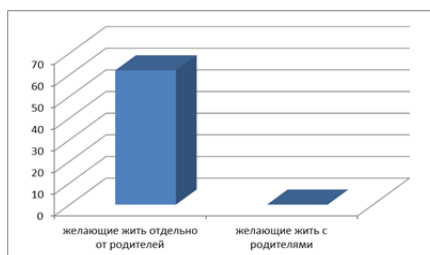
По итогам полученных результатов можно сделать вывод, что психологический микроклимат является более позитивным в семьях респондентов младшей возрастной группы (17-19), чем у респондентов (20-24) лет. Если эти данные связать с предыдущим вопросом, то получается, что наиболее лучшие и теплые отношения царят в нуклеарной семье.

Третий вопрос был сформулирован так: «наиболее близкие и теплые взаимоотношения в вашей семье между...» и даны варианты ответов: мною и родителями, мною и бабушками/дедушками, родителями и бабушками/дедушками, мною и моими сестрами/братьями. (Результаты представлены в диаграммах).

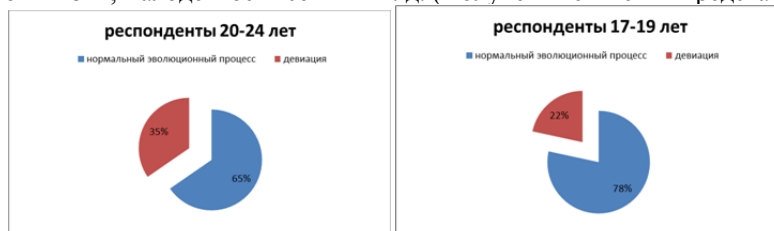


Получается, что среди респондентов 20-24 лет, давших первый и второй ответ, значительно больше, а среди респондентов 17-19 лет преобладает выбор третьего и четвертого вариантов.

В четвёртом вопросе мы поинтересовались, «хотели бы молодые люди, создав свою семью, жить в родительском доме?». В результате, все 102 респондента, не зависимо от возраста, выбрали вариант ответа, что хотели бы жить отдельно. На просьбу обосновать свой выбор респонденты высказались по-разному: желание самостоятельности, независимости от родительской воли; желание иметь личное пространство, в которое не будут вмешиваться родители; отсутствие поводов для конфликтов с родителями и т.д.



В последнем вопросе мы постарались выяснить, как люди относятся к происходящим изменениям в современном институте семьи, где все больше популярными становятся сожительство, практика добрачной и внебрачной сексуальной жизни, малодетность семьи и т. д. (Полученные мнения представлены в диаграммах.)



35% респондентов старшей возрастной группы считают данные изменения отклонением от нормы, так среди них высказались, остальные 65% относят это к естественному эволюционному процессу, а респонденты младшей возрастной категории разделились на 22% и 78% соответственно. Можно сказать, что с возрастом человек становится более консервативным в своих взглядах.

Семья представляет собой эволюционно сформированную, саморегулирующуюся и самовоспроизводящуюся систему – образ жизни, позволяющий оптимально удовлетворять жизненно важные потребности человека [2]. Семья как малая социальная группа, под влиянием которой осуществляется процесс социализации личности; как важнейший социальный институт, не теряя своего значения способная менять определенные внутренние принципы и значения семейных ролей. Сегодня популярность нуклеарной формы семейных отношений объясняется изменением ценностных ориентиров в обществе, определенной акселерацией и ранней социальной зрелостью молодежи, расширением жизненных возможностей женщин и т. д.

Нельзя сказать о том, что какая-то из форм семейных отношений: нуклеарная семья или расширенная, имеет однозначные преимущества над другой. Это касается таких явлений и показателей как уровень конфликтности, принципы распределения семейных ролей и обязанностей, психологический микроклимат семьи, эмпатия, взаимопонимани и др.

Делая определенный прогноз на будущее, можно отметить, что изменения в институте семьи и семейных отношениях – это долгий и сложный процесс, но при всех возможных трансформациях все же не будет утрачена значимость, важность, ценность семьи, какой бы она ни была: нуклеарной или многопоколенной.

Список литературы:

1. Ржаницына Л.С., Рыбальченко С.И. Состояние семейной политики и предложения по ее совершенствованию // Социологические исследования. – 2013. - № 6 – С. 47-57.
2. Целуйко В.М. Взрослые проблемы взрослых людей. – М.: Владос. – 2012.
3. Николаева Е.И. Психология семьи. Спб. – Питер. - 2013.

Макарова Д.В.
Омский филиал Финуниверситета

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация. В статье выявлен целый комплекс причин как микроэкономического, так и макроэкономического характера, препятствующих развитию ипотеки в РФ. Разработаны направления повышения эффективности функционирования системы ИЖК по каждой из выявленных проблемных зон для обеспечения устойчивого развития ипотечных инструментов в России и повышения доступности ипотечного кредита для населения.

Ключевые слова: государство, ипотечный кредит

Abstract. The paper identified a number of reasons as microeconomic and macroeconomic nature that hinder the development of the mortgage in Russia. Developed ways of increasing the efficiency of the ML system in each of the problem areas identified for the sustainable development of mortgage instruments in Russia and increase the availability of mortgage credit for the population.

Keywords: State, mortgage

Развитие и совершенствование системы ИЖК является актуальной задачей, стоящей перед современной российской экономикой. Важность и целесообразность решения поставленной задачи

обуславливается тем фактором, что ипотека в современных условиях хозяйствования является практически единственным способом решения жилищного вопроса с привлечением средств населения. Кроме того, грамотное развитие системы ИЖК предполагает увеличение объемов ввода нового жилья, что способствует развитию строительной сферы, влияет на смежные сегменты экономики и содействует росту ВВП страны.

Формирование и эффективное функционирование социально-экономического института жилищного кредитования во многом зависит от проведения государством взвешенной, последовательной политики. Государственное воздействие должно быть направлено, прежде всего, на достижение сбалансированной системы ипотеки, на проведение интересов экономических субъектов, действующих на рынке, на осуществление общенациональных интересов, на поддержку институтом ипотеки таких мер, которые способствуют реализации жилищной политики государства.

Значимость ипотечного жилищного кредита для социально-экономической жизни страны требует активного вмешательства государства в данную сферу, которое может быть выражено в двух формах. С одной стороны, через прямое участие государства в создании и функционировании субъектов рынка ипотеки, а с другой – косвенно, через формирование условий для создания и успешного функционирования общенациональной системы ИЖК, т.е. институциональной структуры рынка ипотеки.

Перспективы развития системы ипотечного кредитования обозначены в таких принятых на федеральном уровне документах, как Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в РФ до 2030 г. и федеральная целевая программа (ФЦП) «Жилище».

ФЦП «Жилище» на 2011-2015гг. была утверждена Постановлением Правительства РФ №675 от 17.12.2010г. Основные ее цели и задачи сформулированы следующим образом:

- формирование рынка доступного жилья эконом-класса, отвечающего требованиям энергоэффективности и экологичности;
- выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством;
- создание условий для развития массового строительства жилья эконом-класса;
- повышение уровня обеспеченности населения жильем путем увеличения объемов жилищного строительства и развития финансово-кредитных институтов рынка жилья;
- обеспечение повышения доступности жилья в соответствии с платежеспособным спросом граждан и стандартами обеспечения их жилыми помещениями.

Важнейшими целевыми показателями программы являются:

- годовой объем ввода жилья в 2015г. – 90 млн. кв.м общей площади жилья;
- количество семей граждан, относящихся к категориям, установленным федеральным законодательством, улучшивших жилищные условия в 2011-2015гг. – 86,9 тыс.;
- количество молодых семей, улучшивших жилищные условия (в том числе с использованием ипотечных кредитов и займов) при оказании содействия за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов в 2011-2015гг. – 172 тыс.

Предполагается, что общий объем финансирования программы в 2011-2015гг. за счет всех источников финансирования составит 620,69 млрд. руб., в том числе:

- за счет средств федерального бюджета – 291,15 млрд. руб., из них на управление реализацией программы – 0,46 млрд. руб.;
- за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов – 109,96 млрд. руб.;
- за счет средств внебюджетных источников – 219,58 млрд. руб., в том числе за счет средств инвесторов – 0,39 млрд. руб., молодых семей - 219,19 млрд. руб.

Следует отметить, что в настоящее время задачи государства в области ипотечного кредитования заключаются в следующем:

- формирование государством адекватной законодательной и нормативной базы, регулирующих деятельность кредитных организаций и функционирование рынка финансовых услуг, а также осуществление контроля исполнения требований законодательства и нормативных актов;
- реализация ряда мер, направленных на увеличение возможных сроков ипотечного кредитования;
- создание условий для снижения процентных ставок в системе ипотечного кредитования за счет управления рисками и снижения транзакционных издержек в рамках общей тенденции снижения уровня инфляции;
- развитие механизмов, позволяющих населению осуществлять накопление первоначальных взносов, необходимых для получения ипотечных кредитов;
- для повышения заинтересованности коммерческих банков в кредитовании проектов жилищного строительства необходимы государственные гарантии по кредитным обязательствам заемщика в банке, а также субсидирование государством процентных ставок по кредиту в целях снижения долговой нагрузки застройщика.

Несмотря на значительное повышение роли государства в развитии системы ипотечного кредитования и на высокие перспективы развития, очерченные в ФЦП «Жилище», на данный момент функционирование системы ИЖК в нашей стране нельзя назвать идеальным. К основным факторам, сдерживающим развитие ипотеки в России, можно отнести следующие:

1. Низкий платежеспособный спрос населения, обусловленный высокими процентными ставками по ипотечным кредитам, низким уровнем доходов большинства российских граждан и низкой степенью подтвержденности этого дохода в некоторых случаях;
2. Неразвитость рынка жилой недвижимости, характеризуемая недостаточными объемами ввода в эксплуатацию новостроек, высокой стоимостью квадратного метра жилья, малыми объемами строительства доступного жилья эконом-класса и отсутствием действенных механизмов его реализации отдельным категориям, нуждающимся в улучшении жилищных условий;
3. Недостаток дешевых долгосрочных ресурсов финансирования ипотечных программ;
4. Низкая ликвидность ипотечных банков и других финансово-кредитных учреждений на рынке ипотечного кредитования, обуславливаемая долгосрочным характером ипотечных ссуд;
5. Несовершенство законодательной базы в части налогообложения и реализации залоговой недвижимости;
6. Неразвитость системы защиты неплатежеспособных заемщиков.

Таким образом, все эти факторы свидетельствуют о необходимости разработки путей совершенствования российской системы ИЖК. Перспективы развития в России напрямую связаны с тем, как будет развиваться мировой финансовый рынок и прежде всего с кредитными возможностями банков, а также со степенью доверия кредиторов и заемщиков к текущей экономической ситуации и их финансовыми возможностями.

Для стимулирования спроса на ипотечные жилищные кредиты необходимы следующие действия:

1. Разработка и внедрение специальных кредитных программ, направленных на улучшение жилищных условий отдельных категорий граждан, в том числе учителей, врачей, госслужащих и т. п. Ипотечные кредиты должны предоставляться на льготных условиях, а финансирование таких программ должно возлагаться на государство. Особенно важно, чтобы подобные проекты распространялись на покупку строящегося жилья, что, в свою очередь, станет поддержкой строительного сектора экономики;
2. Обеспечение поддержания уровня процентной ставки на приемлемом для надежных заемщиков уровне за счет привлечения различных источников финансирования. При этом за оптимальный размер процентной ставки следует принять уровень 5–6 %, что соответствует ипотечным ставкам развитых стран. Однако реализация этой меры возможна только при грамотной политике ЦБ РФ, направленной на снижение ключевой ставки. Целевой ориентир превышения ставки над уровнем инфляции по данным АИЖК должен составлять не более 2–2,5 %;
3. Предоставление заемщикам со сформированной положительной кредитной историей возможности снижения первоначального взноса в рамках реализуемых АИЖК кредитных программ. Также необходимо оказывать государственную поддержку определенным категориям граждан при оплате первоначального взноса;
4. Развитие системы страхования ипотечных кредитов. Речь идет о страховании риска неисполнения заемщиком обязательств по договору кредитования, что актуально в случае недостаточности денежных средств, вырученных от реализации заложенного имущества, для погашения задолженности неплатежеспособного заемщика по кредитному договору. На сегодняшний день данный вид страхования позволяет снизить требования кредиторов к минимально допустимому размеру первоначального взноса на приобретаемое жилое помещение. Однако уплачиваемая заемщиком за данный вид страхования единовременная премия при высоких тарифах, действующих в настоящее время, выливается в серьезные затраты, которые необходимо нести при оформлении кредита. Этот факт существенно сокращает число потенциальных заемщиков и поэтому данный вид страхования нуждается в дальнейшей разработке механизмов для повышения доступности и повсеместного введения в практику кредитования отечественных банков.

Для развития рынка строительства жилой недвижимости необходимы следующие действия:

1. Повышение доступности ипотечных жилищных кредитов на приобретение строящегося жилья, и прежде всего сегмента эконом-класса;
2. Разработка и внедрение государственных программ по строительству жилья эконом-класса;
3. Предоставление строительным компаниям – участникам ипотечных программ гарантии реализации построенного жилья, а гражданам, приобретающим по ипотеке объекты первичного рынка жилья, – гарантии завершения жилищного строительства;
4. Разработка и внедрение программы субсидирования для граждан, покупающих по ипотеке жилье эконом-класса. При этом в качестве одной из форм субсидирования может быть предоставление заемщику ипотечного кредита на рыночных условиях, а затем получение им компенсации со стороны государства. Это будет содействовать развитию строительного сектора экономики и переселению населения из старого и ветхого фонда в районы новостроек, а также позволит сохранить рыночный механизм развития ипотеки, что позволит коммерческим банкам развивать свои программы наряду с государственными;
5. Оптимизация схемы взаимодействия субъектов жилищного рынка, а именно строительных компаний, банков, страховых компаний, риелторских и оценочных агентств, при совершении сделки купли-продажи жилья с целью снижения расходов заемщика и повышения эффективности работы системы в целом.

Для привлечения ресурсов в систему ИЖК необходимы следующие действия:

1. Совершенствование условий инвестирования ресурсов системы пенсионных накоплений и страховых резервов в ипотечные ценные бумаги;
2. Оптимизация структуры и условий выпусков ипотечных ценных бумаг в целях максимального соответствия спросу на рынке ценных бумаг;

3. Создание и развитие системы целевых жилищных накоплений, основанной на немецкой системе ссудно-сберегательных жилищных сбережений. Ключевым отличительным признаком такой модели является ссудно-сберегательный принцип функционирования. Важным достоинством этой системы является то, что используемые в ее рамках уровни процентных ставок автономны и не зависят от общего состояния кредитно-финансового рынка. Именно поэтому немецкая модель жилищных сбережений значительно меньше зависит от функционирования вторичного рынка ценных бумаг под закладные на недвижимость.

Для поддержания ликвидности ипотечных банков и других финансово-кредитных учреждений на рынке ипотечного кредитования необходимы следующие действия:

1. Всестороннее развитие двухуровневой модели ипотечного жилищного кредитования, основанной на рефинансировании ипотечных обязательств и последующей секьюритизации ипотечных активов. Примером может послужить действующая двухуровневая модель ипотечного кредитования, реализуемая АИЖК;
2. Оказание методологической и технологической поддержки первичным и вторичным кредиторам в выпуске ипотечных облигаций, а также в выдаче поручительств по выпускаемым ипотечным ценным бумагам. Эта обязанность может быть возложена на крупнейшего российского оператора вторичного рынка – АИЖК.

Для совершенствования законодательной базы в части налогообложения и реализации залоговой недвижимости необходимы следующие действия.

1. На законодательном уровне освободить от уплаты налога на имущество ипотечные банки и другие финансово-кредитные учреждения, функционирующие на ипотечном рынке, во время нахождения залогового объекта на балансе организации, что существенно снизит налоговое бремя ипотечного кредитора;
2. Разработка поправки к НК РФ в части освобождения банков от обязанности уплаты налога на добавленную стоимость с проблемных активов, реализуемых с банковских балансов;
3. Унифицировать федеральные законы, где есть нормы, регулирующие в той или иной мере отношения, связанные с недвижимостью. Это позволит упростить правовые процедуры решения спорных вопросов и снизить административные издержки, являющиеся одной из составляющих любого ипотечного кредита.

Для защиты неплатежеспособных заемщиков необходимы следующие действия:

1. Законодательно закрепить в РФ процедуру признания граждан банкротами;
2. Разработка и внедрение единого стандарта информирования заемщиков обо всех принимаемых рисках при осуществлении ипотечной сделки;
3. Совершенствование реабилитационной процедуры в отношении граждан-должников;
4. Совершенствование законодательной базы в части прекращения обязательств по ипотечному кредиту после обращения взыскания;
5. Создание маневренного фонда для граждан, оказавшихся в трудном финансовом положении и не имеющих возможности исполнять обязательства по ипотечному кредиту.

Таким образом, можно сделать вывод, что главными приоритетами государственной политики должны быть улучшение жилищных условий граждан России, повышение качества услуг, предоставляемых жилищно-коммунальным комплексом, обеспечение жильем отдельных категорий граждан. Реализация этих приоритетов поможет выйти на более высокий уровень развития, добиться хороших результатов в сфере ипотечного кредитования и именно государство должно стать надежной опорой для дальнейшего развития рынка ипотеки в нашей стране.

Список литературы:

1. Постановление Правительства РФ "О федеральной целевой программе "Жилище" на 2011 - 2015 годы" от 17.12.2010 N 1050 // СПС «Консультант-плюс»
2. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию РФ: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ahml.ru/>, свободный. – Загл. с экрана

**Мамонова Е.А.,
Кириллова М.В.
Третьякова Е.С.**
Омский филиал Финуниверситета

ИНТЕРАКТИВНЫЕ ФОРМЫ, КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД ОБУЧЕНИЯ

В статье рассмотрены особенности эффективности использования интерактивных форм в обучении, их задачи и виды. Также в статье приводится пример использования деловой игры «Я-Государство» в процессе профориентационного самоопределения школьников и развития именуемого потенциала у студентов.

Ключевые слова: деловая игра, интерактивная форма обучения, познавательная деятельность, процесс обучения.

INTERACTIVE FORMS AS AN EFFECTIVE TRAINING METHOD.

The article describes the features of the effectiveness of using interactive forms of learning, their tasks and views. The article also provides an example of the business game "I-State" in the process of self-determination of students' professional orientation and development potential in behalf of students.

Keywords: business game, an interactive form of learning, cognitive activity, the learning process.

В последние годы одной из главных проблем становится качество образования в российских вузах. Учебные заведения не выпускают специалистов должного уровня. Как однажды сказал нынешний Президент Российской Федерации В. В. Путин: «Специалистов много, профессионалов мало». С этим высказыванием нельзя не согласиться. Многие из выпускников последних лет даже не представляют, в чем заключается их специальность и кем они будут в дальнейшем. Главной задачей ставится не приобретение необходимых знаний и навыков, а лишь получение диплома о высшем образовании.

В связи с этим одной из целей, которые государство поставило перед собой, является внедрение инновационных форм обучения в российские вузы. Одной из таких форм является интерактивное обучение. Его суть состоит в том, что учебный процесс организуется таким образом, что все студенты оказываются вовлеченными в процесс познания. Это обеспечивает максимальную активность учащихся в процессе формирования ключевых компетенций, так как последние формируются лишь в опыте собственной деятельности.

Задачами интерактивных форм являются:

1) Пробуждение у учащихся интереса

2) Эффективное усвоение учебного материала

3) самостоятельный поиск учащимися путей и вариантов решения поставленной учебной задачи

4) установление взаимодействия между студентами: умение работать в команде, терпимость к чужому мнению, уважать право каждого на свободу слова

5) формирование у учащихся собственного мнения, жизненных и профессиональных навыков

Существуют различные виды интерактивных форм обучения. К ним относятся:

1) **Дискуссия.** Этот метод интерактивного обучения успешно применяется в западных учебных заведениях, однако, в последние годы стал применяться и в нашей системе образования. Смысл данного метода состоит в обмене взглядами по какой-либо проблеме. Он позволяет научиться отстаивать свое мнение и слушать других. Метод дискуссии используется в групповых формах занятий: на семинарах-дискуссиях, собеседованиях по обсуждению итогов выполнения заданий на практических и лабораторных занятиях, когда студентам нужно высказываться. На лекции дискуссия в полном смысле развернуться не может, но дискуссионный вопрос, вызвавший сразу несколько разных ответов из аудитории, не приведя к выбору окончательного, наиболее правильного из них, создает атмосферу коллективного размышления и готовности слушать преподавателя, отвечающего на этот дискуссионный вопрос. Дискуссия на семинарском (практическом) занятии требует продуманности и основательной предварительной подготовки обучаемых. Нужны не только хорошие знания (без них дискуссия беспредметна), но также наличие у студентов умения выражать свои мысли, четко формулировать вопросы, приводить аргументы и т. д. Учебные дискуссии обогащают представления учащихся по теме, упорядочивают и закрепляют знания.

2) **Эвристическая беседа.** Метод получил название от восходящего к Сократу метода обучения «эвристика» (гр. – нахожу, отыскиваю, открываю). Данный метод путем искусно сформулированных наводящих вопросов и примеров побуждал учеников прийти к самостоятельному правильному ответу. По своей психологической природе эвристическая беседа, в современном понимании – это коллективное мышление или беседа как поиск ответа на проблему. В педагогике этот метод принято считать методом проблемного обучения (проблемно-поисковая беседа).

3) **«Мозговой штурм»** – это метод, при котором принимается любой ответ учащихся на заданный вопрос. Важно не давать оценку высказываемым точкам зрения сразу, а принимать все и записывать мнение каждого на доске или листе бумаги. Участники должны знать, что от них не требуется обоснований или объяснений ответов. «Мозговой штурм» применяется, когда нужно выяснить информированность и/или отношение участников к определенному вопросу. Можно применять эту форму работы для получения обратной связи.

Алгоритм проведения:

1. Задать участникам определенную тему или вопрос для обсуждения.

2. Предложить высказать свои мысли по этому поводу.

3. Записывать все прозвучавшие высказывания (принимать их все без возражений). Допускаются уточнения высказываний, если они кажутся вам неясными (в любом случае записывайте идею так, как она прозвучала из уст участника).

4. Когда все идеи и суждения высказаны, нужно повторить, какое было дано задание, и перечислить все, что записано вами со слов участников.

5. Завершить работу, спросив участников, какие, по их мнению, выводы можно сделать из получившихся результатов и как это может быть связано с темой тренинга.

После завершения «мозговой атаки» (которая не должна занимать много времени, в среднем 4-5 минут), необходимо обсудить все варианты ответов, выбрать главные и второстепенные. «Мозговая атака» является эффективным методом при необходимости:

- обсуждения спорных вопросов;
- стимулирования неуверенных обучаемых для принятия участия в обсуждении;
- сбора большого количества идей в течение короткого периода времени;
- выяснения информированности или подготовленности аудитории;
- работа в малых группах .

Процесс профилактического обучения необходимо строить с ориентацией на обучающегося. Наиболее эффективной в данной ситуации является работа в группах. В этом случае учитель обеспечивает диагностику и мониторинг, организует учебную среду, осуществляет поддержку (дает советы, разъяснения), когда в наличии нет других ресурсов. Такая форма работы применяется, когда нужно продемонстрировать сходство или различия определенных явлений, выработать стратегию или разработать план, выяснить отношение различных групп участников к одному и тому же вопросу.

Внедрение интерактивного режима к группе как субъекту образовательного процесса, это, прежде всего:

- развитие навыков общения и взаимодействия в группе;
- формирование ценностно-ориентационного единства группы;
- поощрение к гибкой смене социальных ролей в зависимости от ситуации.

4) *ПОПС-формула* представляет собой российский вариант юридической технологии профессора права Д.Маккойда-Мэйсона из ЮАР. Используется при организации споров, дискуссий. Ее суть заключается в следующем. Ученик высказывает: **П**-позицию (объясняет, в чем заключена его точка зрения, предположим, выступает на уроке с речью: «Я считаю, что смертная казнь не нужна...»); **О**-обоснование (не просто объясняет свою позицию, но и доказывает, начиная фразой типа: «Потому что увеличивается количество тяжких преступлений, изнасилований, убийств...»); **П**-пример (при разъяснении сути своей позиции пользуется конкретными примерами, используя в речи обороты типа: «Я могу подтвердить это тем, что рост преступности наблюдается за последние годы...»); **С**-следствие (делает вывод в результате обсуждения определенной проблемы, например, говорит: «В связи с этим (сохранением смертной казни, мы не наблюдаем уменьшения роста преступности...»). Таким образом, выступление обучаемого занимает примерно 1-2 минуты и может состоять из двух-четырех предложений. Самое главное, что дает применение данной технологии, ученики высказывают свою точку зрения, отношение к предложенной проблеме. ПОПС-формула может применяться для опроса по пройденной теме, при закреплении изученного материала, проверке домашнего задания.), проективные техники, «Один — вдвоем — все вместе», «Смени позицию», «Карусель», «Дискуссия в стиле телевизионного ток-шоу», дебаты, симпозиум)

5) *Тренинг* (от английского train - воспитывать, учить, приучать) – это процесс получения навыков и умений в какой-либо области посредством выполнения последовательных заданий, действий или игр, направленных на достижение наработки и развития требуемого навыка. Тренинг позволяет дать его участникам недостающую информацию, сформировать навыки устойчивости к давлению, навыки безопасного поведения. Неоспоримым достоинством тренинга является то, что он обеспечивает активное вовлечение всех участников в процесс обучения.

Основные требования к проведению тренинга:

- оптимальное количество участников тренинга 20-25 человек;
- соответствующее по размерам количеству участников тренинга помещение, где посадочные места расположены по «тренинговому кругу», что способствует активному взаимодействию его участников;
- обязательность ознакомления участников в начале любого занятия тренинга с целями и задачами данного занятия;
- проведение на первом занятии тренинга упражнения «знакомство» и принятие «соглашения» - правил работы группы;
- создание дружелюбной доверительной атмосферы и ее поддержание в течение всего тренинга;
- вовлечение всех участников в активную деятельность на протяжении всего тренинга;
- уважение чувств и мнений каждого участника;
- поощрение участников тренинга;
- подведение участников тренером (преподавателем) к достижению поставленной перед ними цели занятия, не навязывая при этом своего мнения;
- обеспечение тренером соблюдения временных рамок каждого этапа тренинга;
- обеспечение эффективного сочетания теоретического материала и интерактивных упражнений;
- обязательность подведения итогов тренинга по его окончании.

Тренинг может состоять из одного или нескольких занятий, иметь различную продолжительность – от одного часа до нескольких дней.

Необходимые условия для успешного обучения:

- готовность обучаемого учиться;
- применение различных форм и методов обучения;

- использование повторения для закрепления знаний;
- соответствие процесса обучения реальной жизненной ситуации;
- своевременность непредвзятой, адекватной оценки действий обучаемых преподавателем-тренером.

Непосредственно обучение включает в себя 2 этапа:

1. информационный блок или предоставление теоретических знаний;
2. выработка практических навыков.

Информационный блок - этот этап можно начать с ответов на вопросы из опросников, которые вызвали массовое затруднение. Основной материал может быть преподнесен в виде лекции, мультимедийной презентации. Затем на выбор преподавателя (тренера) могут быть использованы различные методы интерактивного обучения: ролевые игры, дискуссии, приглашение визитера, работа в малых группах и т.д.

Выработка практических навыков, учитывая, что любые знания информационного, теоретического плана должны обязательно сочетаться с практическими умениями и навыками, необходимо вырабатывать эти навыки. Данный этап тренинга призван способствовать приобретению участниками практического опыта по защите своей жизни и здоровья, а также окружающих. С этой целью можно использовать ролевые игры, инсценировки, дискуссии, «мозговую атаку» и другие интерактивные формы работы в зависимости от условий.

Итоги подводятся в конце любого занятия, тренинга. Как правило, эта процедура рассчитана на то, чтобы участники поделились своими впечатлениями, ощущениями, высказали свои пожелания. Подведение итогов можно проводить в виде заполнения «листов откровения», опросников, анкет. Тренер может спросить участников семинара, что нового они узнали, что было для них интересно, полезно, предложить вспомнить, какие упражнения они выполняли, таким образом, закрепляя пройденный материал. Хорошо, если тренер постоянно поощряет участников тренинга различными доступными ему способами: выражает устную или письменную благодарность, вручает какие-то брошюры, буклеты, сувениры и т.п. Либо доверяет отличившимся наиболее ответственные задания.

6) *Разработка проекта* - этот метод позволяет участникам мысленно выйти за пределы аудитории и составить проект своих действий по обсуждаемому вопросу. Самое главное, что группа или отдельный участник имеет возможность защитить свой проект, доказать преимущество его перед другими и узнать мнение друзей. Например: составить проект по снижению риска стихийных бедствий в своем городе. Участники могут обратиться за консультацией, дополнительной литературой в специализированные учреждения, библиотеки и т.д. Можно предложить участникам собрать публикации из газет, фотографии, статьи, касающиеся вопросов темы, а затем обсудить эти материалы со всей группой.

7) *Работа в малых группах* – это одна из самых популярных стратегий, так как она дает всем учащимся (в том числе и стеснительным) возможность участвовать в работе, практиковать навыки сотрудничества, межличностного общения (в частности, умение активно слушать, вырабатывать общее мнение, разрешать возникающие разногласия). Все это часто бывает невозможно в большом коллективе. Работа в малой группе — неотъемлемая часть многих интерактивных методов, например таких, как мозаика, дебаты, общественные слушания, почти все виды имитаций и др. При организации групповой работы, следует обращать внимание на следующие ее аспекты. Нужно убедиться, что учащиеся обладают знаниями и умениями, необходимыми для выполнения группового задания. Нехватка знаний очень скоро даст о себе знать — учащиеся не станут прилагать усилий для выполнения задания. Надо стараться сделать свои инструкции максимально четкими. Маловероятно, что группа сможет воспринять более одной или двух, даже очень четких, инструкций за один раз, поэтому надо записывать инструкции на доске и (или) карточках. Надо предоставлять группе достаточно времени на выполнение задания.

8) *Просмотр и обсуждение видеофильмов*. На занятиях по снижению риска стихийных бедствий можно использовать как художественные, так и документальные видеофильмы, фрагменты из них, а также видеоролики и видеосюжеты. Видеофильмы соответствующего содержания можно использовать на любом из этапов занятий и тренингов в соответствии с его темой и целью, а не только как дополнительный материал. Перед показом фильма необходимо поставить перед обучаемыми несколько (3-5) ключевых вопросов. Это будет основой для последующего обсуждения. Можно останавливать фильм на заранее отобранных кадрах и проводить дискуссию. В конце необходимо обязательно совместно с обучаемыми подвести итоги и озвучить извлеченные выводы. С помощью *тестирования* можно определить уровень информированности молодых людей или их отношение к обсуждаемой теме. Подход к формулировке вопросов тестов должен быть корректным: они должны быть составлены грамотно, четко, на понятном языке и щадить чувства учащихся. Получив тест, учащиеся должны внимательно прочитать его и отметить свой вариант ответа в соответствующей графе: «верно» – «не верно», «не знаю». Затем, если тест не анонимный, ответы обсуждаются в парах или малых группах. Итоги анонимного тестирования подводятся преподавателем (тренером). А итоги обычного тестирования - после совместного обсуждения ответов участниками и преподавателем (тренером).

9) *Ролевая, «деловая» игра* это разыгрывание участниками группы сценки с заранее распределенными ролями в интересах овладения определенной поведенческой или эмоциональной стороной жизненных ситуаций. Ролевая игра проводится в небольших группах (3-5 участников). Участники получают задание на карточках (на доске, листах бумаги и т.д.), распределяют роли, обыгрывают ситуацию и представляют (показывают) всей группе. Преподаватель может сам распределить роли с учетом характеров детей. Преимущество этого метода в том, что каждый из участников может представить себя в предложенной

ситуации, ощутить те или иные состояния более реально, почувствовать последствия тех или иных действий и принять решение. Данная форма работы применяется для моделирования поведения и эмоциональных реакций людей в тех или иных ситуациях путем конструирования игровой ситуации, в которой такое поведение предопределено заданными условиями.

Наибольший интерес вызвал последний метод. Студентами третьего курса очной формы обучения была проведена деловая игра «Я – государство», участниками которой смогли побывать студенты 2 курса очной формы обучения специальности Государственное и муниципальное управление и школьники 10-11 классов.

Деловая игра «Я – государство» моделирует основные сектора экономики государства: финансовый сектор, домохозяйство, государственный сектор, производство.

Целью игры является ознакомление с основными экономическими закономерностями, развитие знаний о рычагах воздействия на происходящие экономические процессы; развитие знаний о микро- и макроэкономических механизмах и процессах; развитие представлений об управлении.

Игра есть отражение экономики и в ней, как и в реальной экономике, возможны различные подходы и методы решения поставленных задач.

В игре принимают участие 11 команд:

1. Государство + Центральный банк РФ (ФУП)
2. Госсектор (студенты СИБИТ)
3. Коммерческий банк 1
4. Коммерческий банк 2
5. Предприятие по производству топлива 1
6. Предприятие по производству топлива 2
7. Предприятие по производству техники 1
8. Предприятие по производству техники 2
9. Предприятие по производству продовольственных товаров 1
10. Предприятие по производству продовольственных товаров 2
11. Домохозяйства

Каждый цикл начинается с того, что Государство устанавливает условия игры на цикл и не меняет их до его окончания. Центральный банк устанавливает ставку рефинансирования и резервную ставку (ставка может быть в виде конкретной суммы денежных единиц).

Коммерческие банки устанавливают ставки по кредитам и вкладам. Эти ставки могут изменяться не более чем на 3 пункта.

Предприятия, по своему усмотрению, могут изменить цены на свои товары в большую или меньшую сторону.

Каждая команда должна предоставить Госсектору определенный набор ресурсов для завершения каждого цикла.

Перед началом нового цикла Госсектор может проводить аукционы и тендеры.

Для каждой группы игроков задачи различны. В общем случае необходимо удержать исходную позицию и возможно улучшить ее. Так для предпринимателей основной целью является увеличение прибыли (рассчитывается от стартового капитала); для домохозяйств - увеличение зарплаты, достижение полной занятости, увеличение стартового капитала (рассчитывается также); для государства - положительный бюджет, не допустить банкротства.

Первая игра проводилась со студентами. Трудности возникли уже на первом этапе – этапе объяснения хода игры. До начала игры никто из студентов не был проинформирован о том, в чем заключается эта игра и каковы задачи игроков. Поэтому большая часть времени игры была потрачена на то, чтобы понять суть игры. На начальных циклах было трудно понять, кто же из команд вырвется в лидеры. Однако уже к третьему циклу выделились лидеры, которые благодаря собственной смекалке и знаниям в области государственного регулирования экономики смогли занять лидирующие позиции и в итоге победить своих конкурентов.

Перед началом игры со школьниками, учителя были заранее проинформированы о цели игры, командах и задачах, стоящих перед каждой командой. Это было сделано для того, чтобы повысить знания школьников в области экономики и повысить успешность проведения игры. Успех не заставил себя ждать. Школьники быстро поняли, что именно требуется от каждой команды и уже на первом цикле проявили себя как эрудированные и знающие свое дело люди.

Данная игра помогла в простой игровой форме показать, как функционируют различные секторы экономики в государстве и как они взаимодействуют друг с другом. Она помогла повысить образовательный уровень участников, научила их взаимодействовать друг с другом и воздействовать на других так, чтобы получить выгоду для своей команды и для себя в частности.

Участники обеих игр единогласно сказали, что им понравилась деловая игра и в дальнейшем не отказались бы еще раз принять в ней участие.

Организаторами игры также был получен личный опыт. Она обогатила их образовательный уровень в области экономики, развила организаторские и управленческие способности, научила правильно взаимодействовать как со студентами младших курсов, так и со школьниками.

Список использованной литературы

1. Казарин А. Инновационные средства и технологии в системе обучения / А. Казарин. // М.: Высшее образование в России. - 2010. - №6 . - с. 43-44
2. Карпеш К.С. Инновационное образование / К.С. Карпеш, М.А. Антюфеева. - Челябинск: ИИУМЦ "Образование", 2012. –с 137.
3. Каражигитова, Т.А. Личностно - ориентированное обучение - современный подход к реализации на практике / Т.А. Каражигитова// Менеджмент в образовании. - 2012. - № 2. - с. 93-96.
4. Макарова Е. Л. Использование интерактивных форм обучения для повышения эффективности образовательного процесса //Е. Л. Макарова //Финансовый менеджмент, 2013, № 5. – с. 36-40.
5. Селевко Г.К. Современные образовательные технологии / Г.К. Селевко. - М: Народное образование, 2012 – с. 255.

Мартынова В.В.
Омский филиал Финуниверситета

ВКЛАД СИБИРЯКОВ В ВЕЛИКУЮ ПОБЕДУ

Аннотация. Прошло более полувека после окончания Великой Отечественной войны. Но память о подвиге советского народа в годы войны жива, во многом, благодаря школьным музеям боевой славы.

Ключевые слова: участие сибиряков в Великой Отечественной войне, школьные музеи боевой славы.

SIBERIANS CONTRIBUTION TO THE GREAT VICTORY

Abstract. More than the half of the century passed after the Great Patriotic War. But memory of a feat of the Soviet people in the years of war is live, in many respects, thanks to schools Museums of Military Glory.

Keywords: Siberians contribution to the great victory, schools Museums of Military Glory.

Великая Отечественная война была и будет всегда важной темой для российского народа, потому, что она принесла огромные потери для нашего государства. Великое горе, которое постигло наш народ неожиданно, одно из страшных испытаний, которое пришлось пережить нашим предкам, эти события имели множество последствий. И очень важно помнить всех, кто погиб защищая свою родину, особенно важно знать героев-земляков. Не менее важно выразить благодарность тем, кто по крупицам собирает и сохраняет память о погибших воинах.

В маленьком селе Алексеевка, в 50 км от г. Омска, которое основали 100 лет назад выходцы из Екатеринославской и Полтавской губернии, как и по всей моей многострадальной родине стоит скромный обелиск. Из красного кирпича сооруженный деревенскими умельцами возвышается он на центральной площади. Рядом две стелы. На них в алфавитном порядке выбиты 254 фамилии моих земляков, которые в 1941 ушли на фронты Великой Отечественной и сложили свои головы, защищая право родиться нам, их потомкам. Ушли семьями: отец с сыновьями, братья. Беляевы – 6 фамилий, Ахренюк – 4 фамилии, Гальцовы – 3 фамилии, Романовы – 5 фамилий.

В школьном музее собраны сведения о жизненном пути почти всех земляков, вернувшихся домой. Раненные, больные подставили свои плечи под уставшую от войны родную землю. Сели на трактора с протезами, встали к кузнечному горну с простреленными легкими, учили математике, труду, физике детей в сельской школе. Совершив не только боевой, но и трудовой подвиг, не осознавая это в полной мере, они ушли туда, откуда уже не вернуться.

В школе, где я училась, свято чтут память воинов – земляков. При школе создана общественная организация «Память», которую возглавила племянница погибших братьев Беляевых-Романовых. Много лет она продолжает дело своей матери-преподавателя географии и истории нашей школы, которая первой начала с ребятами поисковую работу.

Учащиеся разыскивали через архивы военкомата места захоронения погибших земляков, узнавали судьбу пропавших без вести, восстанавливая их добрые имена.

Так, усилиями энтузиастов, была найдена могила старшего лейтенанта Романова Владимира Андриановича, который погиб близ города Сигулде в Латвии. Могила воина обнаружена на хуторе Лусары. Владимир ушел на фронт 18- летним пареньком. По воспоминаниям односельчан, всегда был душой компании, гармонист, песенник, балагур. Младший сын семьи земского врача Андриана Антоновича, конечно, не думал о том, что его могут убить.

Писал с фронта удивительные письма, полные сыновей заботы и тепла. А какая вера в победу была в этих письмах. «Маша, - писал он сестре, - не думай о том, что мы так просто отдадим страну свою, этой чёрной

чуме. Никогда русские не были под гнётом и не будут». Много раз был ранен, но просился на фронт. Спрашивал, получили ли они его аттестат о довольствии (государство перечисляло семье воина, даже в войну, деньги). В августе 1943 года с ним была потеряна связь. Прибалтийский фронт начинал наступление. В одном из боёв Владимир был убит. Ему шел 21-й год. Семья долго не знала о его гибели. Из 5 братьев двое не вернулись. Николай остался на Орловско-Курской дуге, Владимир в Латвии.

После выхода Латвии из состава СССР семья просила перенести прах солдата на российскую землю, посылая многочисленные письма в Министерство обороны. Но ответа не было.

В данное время могилу воина сровняли с землёй, маленький обелиск разрушен. Об этом семье сообщили жители хутора Лусары. Теперь только память семьи может сохранять для потомков образ ушедшего воина.

Честь и слава всем погибшим во имя жизни. А нам – быть достойными их подвига, учиться любить свою малую и огромную Родину так, как любили ее 30 миллионов погибших в этой кровавой войне.

Список литературы:

1. Полканов, В.Д. Причины поражения Красной армии в первый период Великой Отечественной войны / В.Д. Полканов, Е.А. Титова, Н.Н. Набатова//Омский научный вестник. – 2011. - №3. – С. 5 - 9.
2. Тимонин Е.И. Сибиряки на фронтах Великой Отечественной войны / Е.И. Тимонин // Инновационное образование и экономика. – 2010. - №6. – С. 132 – 138.

Матвеева М.В.
Омский филиал Финуниверситета

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОСАГО В РОССИИ

Аннотация. В настоящее время необходимость модернизации системы ОСАГО обусловлена ее неэффективностью. Существующая концепция компенсации ущерба и методы ее регулирования во многом неадекватны новым экономическим и социальным условиям.

Ключевые слова: перспективы и проблемы развития ОСАГО

DEVELOPMENT PROSPECTS OF INSURANCE OF THE MOTOR VEHICLE LIABILITY IN RUSSIA

Abstract. At the present time the need of modernization of insurance of the motor vehicle liability is caused by its inefficiency. The modern concept of compensation of damage and methods of its regulation are mostly inadequate to new economic and social conditions.

Keywords: prospects and problems in development of insurance of the motor vehicle liability

Система ОСАГО в России существует сравнительно недавно, с 2003 года, но она постоянно вызывает жаркие споры и недовольства с разных сторон: со стороны страховщиков, страхователей и даже государства. Большинство мнений сводятся к необходимости модернизации системы, а возможность изменений в законодательство по ОСАГО давно обсуждается страховым сообществом. Это обусловлено убыточностью данного вида страхования для страховых компаний и недостаточностью компенсации ущерба для автовладельцев. Это при всей его социальной значимости: ОСАГО является самым распространенным видом страхования после ОМС, а соответственно непосредственно касается миллионов владельцев автомашин и сотен тысяч жертв несчастных случаев.

За период с 1 июля 2003 года по 31 декабря 2012 года было заключено более 323 млн договоров ОСАГО, более 16 млн. потерпевших получили возмещение причиненного им в результате ДТП вреда, общая сумма страховых выплат потерпевшим составила 385 млрд рублей. В Таблице 1 приведена динамика основных статистических данных по ОСАГО за период 2010-2012 гг.

Таблица 1 – Динамика основных показателей ОСАГО в России за 2010-2012 гг., (млн.руб)

	2010		2011		2012	
	Млн.р	Темп роста %	Млн.р	Темп роста %	Млн.р	Темп роста %
Заключено договоров ОСАГО	37,1	105,4	39,7	107,0	40,8	102,8
Получено страховых премий	92726	107,8	106943	115,3	121265	113,4
Заявлено требований о возмещении вреда	2,35	113,6	2,45	103,7	2,60	106,1
Урегулировано страховых случаев	2,29	116,8	2,4	104,8	2,55	106,3
Осуществлено страховых выплат	54392	110,8	57059	104,9	62166	108,95

Убыточность (выплаты/премии)	58,2%	52,7%	51,3%
---------------------------------	-------	-------	-------

Из данных таблицы и графика видно, что за последние три года на рынке ОСАГО наблюдается стабильный рост страховых премий в 2010 году на 7,8% , в 2011 на 15,3% и в 2012 на 13,4%. Соответствующее увеличение происходит и по количеству заключенных договоров, что логично, поскольку количество автотранспорта растет год от года. Однако, темп роста в 2012 году значительно меньше, чем в 2011. Также, можно отметить, что несмотря на стабильное увеличение страховых выплат (примерно от 5-11% за 3 года), темп роста выплат не так значителен, как рост премий.

Для более глубокого анализа сегмента ОСАГО был рассчитан такой показатель - как норма убыточности (коэффициент выплат страхового возмещения), являющийся одним из относительных показателей деятельности страховщика (см. таблицу 1). Норма убыточности – соотношение суммы выплаченных страховых выплат к сумме собранных страховых платежей (премий). Этот показатель используется для анализа финансового состояния страховой компании. Чем меньше значение этого показателя, тем рентабельнее оказание страховых услуг. Величина нормы убыточности свидетельствует о финансовой стабильности данного вида страхования. Норма убыточности рассчитывается по формуле:

$$Nq = \frac{\sum W \times 100\%}{\sum V} \quad (1)$$

где, Nq- норма убыточности (коэффициент выплат страхового возмещения);

$\sum W$ - сумма страховых выплат;

$\sum V$ - сумма страховых платежей.

Можно отметить, что за последние 3 года убыточность по ОСАГО выше 50%. Такой диапазон убыточности не критичен и вполне допустим. Причем с 2010 года норма убыточности уменьшилась на 6,9 п.п., это объяснимо тем, что премии растут быстрее выплат. Однако, только на этом показателе нельзя сделать вывод об убыточности ОСАГО в целом, следует также учитывать, комиссионные отчисления, судебные расходы, отчисления в резервы, налог на прибыль и другие. Кроме того, в данном расчете не учитываются расходы страховщика на ведение дела. Если закладывать их на уровне 30% от премий, то реальная убыточность получается гораздо выше. На сегодняшний день расчеты Федеральной службы страхового надзора показали, что уровень убыточности по обязательному страхованию автогражданской ответственности более чем в 50 регионах близок к предельно допустимому и превышает 77 %, а в некоторых регионах уровень убыточности превышает 100%, несмотря на то, что спрос на ОСАГО стабильный. Как же это сказывается непосредственно на участниках процесса?

Основные споры автовладельцев со страховщиками – это два типа случаев: поздно заплатили или заплатили меньше, чем хотелось получателю. Размер выплат – это главное недовольство со стороны страхователей. Но есть еще и другие: среднестатистическому гражданину не нравится износ, не нравятся расчеты страховщиков, не нравятся неудобства на дорогах, вызванные ожиданием ГАИ, и неудобства при обращении в страховую компанию. Со стороны компаний тоже не все гладко. Поскольку в нашей стране тарифы по ОСАГО устанавливаются государством и страховые компании почти никак не могут влиять на них, получается, что пытаться заработать на этом виде страхования невозможно. Более того, компании настаивают на том, что тарифы необоснованно занижены и не позволяют им даже покрывать убытки, из-за чего мелкие компании, в портфеле которых большую долю составляло ОСАГО - разоряются, а более крупные – резко сокращают свою долю на рынке.

Понятно, что та доля, от которой отказываются лидеры, куда-то девается. Судя по отчетам, пока она расплывается по рынку в целом. Она перераспределяется, в том числе и на добросовестные, но менее крупные компании «второго эшелона», с небольшой долей ОСАГО в портфеле. Однако совсем другое дело – ненадежные компании, которые схватят свои деньги и исчезнут с рынка, а потом их клиенты придут за возмещениями в фонд РСА. По некоторым данным, только за последнее время было выведено с рынка 21,7 миллиарда рублей ушедшими с рынка компаниями, то есть фактически украденных. Благодаря такому инструменту, как квотирование, стараются ограничивать отдельные безответственные организации – не получая бланки полисов, они не могут оттащить эту долю себе.

Также существует другая проблема – судебные споры, а именно: огромное количество инспирируемых судебных дел против автостраховщиков. По самым скромным оценкам, за последнее время число страховых споров выросло до полумиллиона дел в год. При такой дополнительной загрузке у судей банально нет времени разбираться во всех тонкостях страхования, они просто штампуют дела по известному образцу. Сейчас слишком много случаев невыполнения страхователем своих обязанностей по договору страхования – они страховщику даже заявления не подают, а сразу идут в суд. Практически не работает такой механизм, как досудебное урегулирование.

По мнению первого вице-президента ООО «Росгосстрах» Маркарова Д.Э., что формально пытаюсь защищать интересы страхователей, в итоге только усугубляют кризис на рынке ОСАГО. Более того, он утверждает, что сама проблема глубже, чем кажется: «Это не внезапное прозрение граждан, вдруг решивших судиться, а целенаправленная деятельность автоюристов, которые создали на этом для себя прекрасный бизнес. Они ничем не рискуют, ни за что не отвечают, но снимают все сливки. А страдают от этого все остальные – и страховщики, и страхователи, и даже сами судьи». Именно поэтому в октябре 2013 года несколько крупных

страховщиков подписались под письмом руководству Центробанка о ситуации, сложившейся с судебными спорами по автострахованию.

Предполагается, что в первую очередь нужно исключить возможность подачи исков в суд, минуя страховую компанию. Практически не работает такой механизм, как досудебное урегулирование. Предлагается ввести обязательный претензионный порядок: если человек не согласен с суммой выплаты, он должен сначала направить страховщику письменную претензию с обоснованием своей позиции, и только если договоренности между ними не достигнуто – обращаться в суд или к омбудсмену. Срок рассмотрения претензии страховщиком предполагается ограничить 10 днями (сейчас у страховщика на рассмотрение дела полностью есть 30 дней). Претензионный порядок по умолчанию должен применяться и сейчас, но он не действует, это происходит из-за несовершенств в законодательстве по ОСАГО.

Но все же основной остается проблема тарификации. Базовый тариф не менялся 10 лет, учитывая инфляцию, это очень много. Цены растут на все, в том числе на ремонт автомобилей, меняется российский автопарк. Страна уже приблизилась к лидерству в Европе по продажам новых автомобилей, пока еще уступая Германии. А раз парк меняется, это определенным образом отражается на статистике премий и убытков по ОСАГО. При складывающейся ситуации обязательства по ОСАГО невозможно покрывать при сохранении действующих тарифов. С момента начала действия обязательного страхования средняя страховая премия изменяется незначительно в пределах от 1 880 до 2 969 рублей, вместе с тем, если учитывать инфляцию, то реальный размер средней страховой премии уменьшился на 33%, и это при том, что цены на ремонт автомобилей увеличиваются (рисунок 5). Такая же ситуация и с лимитами выплат. За 10 лет существования ОСАГО, лимит в 120 тысяч рублей, который на первом этапе введения закона казался неким наиболее разумным компромиссом, стал явно недостаточным.

Отсюда компании стараются всячески увернуться или уменьшить выплаты, а недовольные граждане опять же идут в суд. Представители ЦБ тоже включились в диалог по поводу тарифа, они организуют обсуждения, собирают новую статистику для расчетов и обоснований, но пока ничего не предпринимают, готовящиеся поправки в законопроект все откладываются. С одной стороны, по честным расчетам, тариф надо увеличивать, а с другой стороны, надо не обидеть население и не увеличить затраты бюджетных предприятий на ОСАГО. А раз тариф повышать вроде надо, но очень не хочется, оставалось только подвесить ситуацию и постоянно откладывать решение. Но бесконечно так продолжаться не может, правильная тарификация очень важна, так как она является ответом на вопросы, с одной стороны, увеличения лимитов, с другой, сохранения платежеспособности страховых компаний.

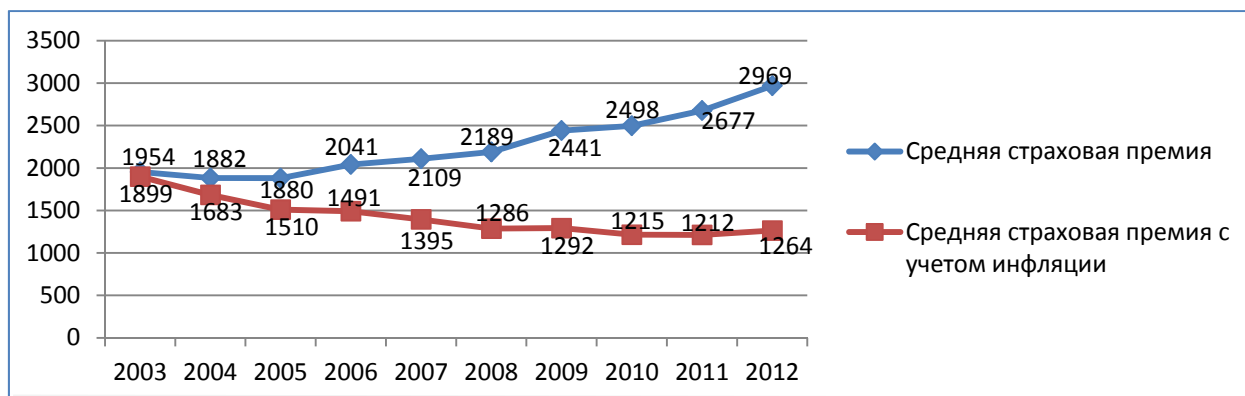


Рисунок 5 – Средняя страховая премия по ОСАГО за 2003-2012 гг., руб.

Существующая практика выплат при причинении вреда здоровью потерпевшего несовершенна. Введение фиксированных выплат, серьезно упрощающих получение страхового возмещения, - это объективная необходимость, но опять же при правильно скорректированных тарифах.

Исследование РСА показывает, что при увеличении страховой суммы по ущербу имуществу до 400 тысяч рублей (а это наиболее обсуждаемый вариант изменений), требуется увеличение тарифа почти на 30 %. Увеличение страховой суммы по жизни и здоровью до 500 тысяч рублей требует увеличения на 9,4 %, а ведь это только промежуточный шаг, концептуально обозначено намерение довести ее до 2 миллионов. Учитывая социальное значение ОСАГО, принципиально необходимо и введение фиксированных выплат по таблице, чтобы процесс выплат потерпевшим был оптимизирован и перестал быть непонятным для граждан, но это потребует увеличение тарифа еще более чем на 30 %. Итого суммарно мы получаем общее необходимое увеличение тарифа на 70,8 %. Но решит ли это проблему?

В большинстве стран ОСАГО — убыточный бизнес, которым страховщики занимаются для привлечения клиентов к добровольным видам страхования. Во всем мире уровень рентабельности этого вида страхования достигает не больше 2-3 %. Однако практика обязательного страхования автогражданской ответственности свидетельствует о том, что не во всех странах этот вид страхования обречен на убытки и что

пониженные тарифные ставки — не причина убыточности. Поэтому существует мнение, что повышение тарифов не спасет ситуацию.

Но нужно не забывать и про другие проблемы, связанные с реализацией ОСАГО в России, которые также требуют внимания:

- Длительный процесс оформления документов при ДТП;
- Отсутствие государственного органа, осуществляющего экспертизу вреда, нанесенного здоровью, и утраты трудоспособности;
- Отсутствие определенных формулировок в Законе об ОСАГО, описывающих четкую регламентацию прав страховщика и страхователя;
- Мошенничество (фальсификация обстоятельств ДТП, инсценировка аварий, поддельные полюса ОСАГО, двойное страхование) и т.д.

Итак, можно однозначно сказать, что на сегодняшний день ОСАГО является убыточным и требует доработок в законодательной части, которые четко и детально определяют, формализуют элементы этого вида страхования с учетом гражданского законодательства, социально-экономических факторов, параметров страхования и основных проблем, которые призвано решить обязательное страхование автогражданской ответственности.

Мерсадыкова А.
Омский филиал Финуниверситета

БРЕНДИНГ: СОЗДАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ.

Аннотация. В настоящее время не существует однозначного и всеми признанного определения такого маркетингового процесса, как брендинг. Это слово заимствовано и в принципе обозначает процесс построения и развития бренда. В своей статье я сформулировала свое понимание сути брендинга.

Брендинг - это некоторая форма создания, развития и, несомненно, поддержка связи с основной целевой аудиторией, с помощью отличительных характеристик продукта или услуги, ассоциирующихся с высоким качеством и модой.

Для современных маркетологов и любителей изучать рынок брендинг – это инструмент продвижения своих товаров на рынок. Своего рода брендинг – это новый субкультурный язык современного общества в условиях рыночных отношений. В последнее время бренд находит отклик не только у транснациональных корпораций, которые продвигают свои бренды по всему миру, но и у российских производителей. Думаю, вы согласитесь со мной в том, что, по сути, современный рынок – это борьба брендов за потребителя.

Бренд представляется лично для меня как особая аура или красивая обертка продукта, который стоит очень дорого, является интеллектуальной собственностью, хотя он в принципе физически не ощутим.

Актуальность темы исследования. Раз мы живем в условиях рынка, значит, мы должны идти с ним в ногу. В условиях постоянных преобразований, нововведений и признания принципа агностицизма среди брендов в мире и в городе Омске необходимо искать свою «изюминку» и создавать имидж. Данная проблема не менее важна для российских производителей с иностранными конкурентами. Все это говорит нам о систематизации знаний о брендинге как маркетингового процесса. В своей статье я бы хотела вам рассказать не только свое видение брендов в мировом аспекте, но и в родном городе Омске глазами студентов Финансового университета по данным анонимного опроса.

Ключевые слова: брендинг, бренд, слоган, позиционирование бренда экономическая ниша.

Брендинг (от англ. branding) — это процесс продвижения бренда. Бренд - это нематериальный актив.

Работа по созданию бренда чаще всего включает в себя несколько качественных характеристик:

- разработка наименования бренда
- разработка товарного знака
- разработка модели позиционирования
- стратегия продвижения будущего бренда
- В брендинге играет огромную роль символы организации и ее слоган!

Важно! Юридическая регистрация торгового знака или наименования, что в будущем позволяет защитить свою интеллектуальную собственность как продукт творческой деятельности. Важно заметить, что бренд – это своего рода «лицо» компании. Именно он вызывает доверие и желание приобрести брендовый товар или услугу.

Я думаю, что каждый согласится со мной в том, что эффективный брендинг необходим для успешного развития организации. Согласно современным замечаниям, именно благодаря такому феномену как брендинг организация более конкурентоспособна.

Задачи брендинга:

- создать уникальное название, при этом учитывая позиционирование марки и уникальность каждого продукта. Восприятие названия должно быть я бы даже сказала на уровне ассоциации определенных звуков, цвета, формы, символа, знака или образа.

- Запомнится в сознании потребителя и исключительно однозначно ассоциироваться с выбранной организацией, товаром или услугой.
- Ярко и рационально использоваться в рекламе.
- Дать возможность зарегистрироваться товарному знаку и найти свою нишу на рынке.

Разработка бренда включает несколько этапов:

1. Исследование рынка. Исследование потребностей покупателей, поиск свободных экономических ниш.
2. Формирование гипотез позиционирования. Это своего рода особая идеология бренда, ценностные ориентиры компании.
3. Доработка окончательной версии бренда. Выбор самой эффективной идеологии бренда, его визуальная значимость.
4. Регистрация названия бренда.
5. Создание фирменного стиля. Выборка материалов бренда: конверты, корпоративные online ресурсы, визитки, шевроны, наградные ленты, флаги и т. д. [1].
6. И другие всевозможные технологии продвижения бренда, используемые специалистами marketing: вирусная реклама, ambient, direct-mail, ивент-проекты, телемаркетинг и т.д. [2].

Первые исторические упоминания брендинга находят свои корни в Средних Веках, когда ремесленники определенного цеха помечали свои станки особой маркой или биркой. Это стало необходимо, потому что на одной и той же территории стали появляться все больше идентичных ремесленников, стремящихся заработать, и запомниться. В некоторых старых городах Германии, таких как Зальцбург и Роттенбург, туристы до сих пор могут видеть подлинные железные "торговые знаки", отмечавшие мастерские, где работали "производители" этих торговых марок. В 1266 английское законодательство официально требовало, чтобы булочки помечали своим особым знаком каждую буханку хлеба, чтобы вес каждой буханки хлеба соответствовал заявленному.

Но, несомненно, настоящий расцвет брендинга пришелся на вторую половину двадцатого века. Это понятно, так как на рынке все больше стало появляться множество похожих товаров. Все благодаря научно – техническому прогрессу. Он с одной стороны облегчает нам выбор, мы можем выбрать из большого количества товаров тот, который нам по душе и соответствует всем нашим требованиям. Но и с другой стороны все усложняется, так как среди такого огромного выбора мы теряемся и не в состоянии понять порой все качественные характеристики предложенного нам товара. Вот тут то и на помощь потребителю приходит бренд, который из всех товаров выделяет те, которые наиболее важны для потребителя и облегчает нам выбор. [3].

В своей работе я решила рассмотреть бренды на нескольких уровнях, и благодаря каким способам они продвигались: мировой, региональный (Россия), локальный (Омский) и местный (Финансовый университет при Правительстве РФ). И так, для начала я решила рассмотреть бренды мировые.

Таблица 1. Самые дорогие бренды 2005-2012 гг. в мире.

Место	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 ¹¹
1	Coca-Cola	Coca-Cola	Coca-Cola	Coca-Cola	Coca-Cola	Coca-Cola	Coca-Cola	Coca-Cola
2	Microsoft	Microsoft	Microsoft	IBM	IBM	IBM	IBM	Apple Inc.
3	IBM	IBM	IBM	Microsoft	Microsoft	Microsoft	Microsoft	IBM
4	GE	GE	GE	GE	GE	Google	Google	Google
5	Intel	Intel	Nokia	Nokia	Nokia	GE	GE	Microsoft
6	Nokia	Nokia	Toyota	Toyota	McDonald's	McDonald's	McDonald's	GE
7	Disney	Toyota	Intel	Intel	Google	Intel	Intel	McDonald's
8	McDonald's	Disney	McDonald's	McDonald's	Toyota	Nokia	Apple Inc.	Intel
9	Toyota	McDonald's	Disney	Disney	Intel	Disney	Disney	Samsung
10	Marlboro	Mercedes-Benz	Mercedes-Benz	Google	Disney	Hewlett-Packard	Hewlett-Packard	Toyota

Как вы видите из таблицы 1, период с 2009 по 2010 год пришелся тяжелым для многих транснациональных компаний, кроме Google и Intel. К сожалению, российские производители здесь не представлены, так как стоимость торговых мировых брендов очень высока. Например, Coca-Cola за последний год увеличила объем своих продаж на 3 процента до 68, 7 миллиарда долларов, казалось бы, нам мало, но эту сумму сложно даже представить для российских производителей, например, такая крупнейшая компания России «Лукойл» даже со всеми своими месторождениями и продукцией составляет не более 47 миллиарда долларов. До мирового кризиса еще ни одна из транснациональных компаний не продержалась так успешно как Coca-Cola и McDonald's, которые пользуются таким огромным спросом во всем мире! [4]. Первое место в рейтинге Interbrand самых дорогих брендов занимает Coca-Cola. Второе место, достаточно долгое время занимала IBM. В период с 2011 – 2012 год мы видим спад для компании Microsoft, как объясняют специалисты, она подешевела на четыре процента до 56,6 миллиарда долларов. На рубеже 4 и 5 места находится в динамике американская General Electric . У General Electric стоимость бренда снизилась сразу на 10 процентов. Как известно, General Electric – это уникальная по своей природе компания, которая производит самые разные

товара, начиная с производства самолетов, заканчивая производством лампочек. Успешным можно назвать 2008 год для следующих двух компаний: McDonald's поднялся с восьмого места на шестое, а Google – с десятого на седьмое. За последнее время компания набрала обороты и выросла на 25%! И это действительно так, ведь каждый из нас вполне доволен работой Google Chrome.

В таблице 2 представлена десятка самых дорогих российских брендов. Здесь огромную роль, по моему мнению, играют слоганы компаний.

Таблица 2. Самые дорогие российские бренды.

Бренд	Выручка
1. «Газпром» Национальное достояние	1261,6 млрд руб.
2. «МТС» Простые и доступные инновации, которые изменяют жизнь людей к лучшему	192,1 млрд руб.
3. «Билайн» Живи на яркой стороне	153,5 млрд руб.
4. «Мегафон» Будущее зависит от тебя	114,2 млрд руб.
5. «Норильский никель»	111,5 млрд руб.
6. «Сбербанк» Всегда рядом	106,7 млрд руб.
7. «ТНК»	99 млрд руб.
8. «Лукойл» Всегда в движении	75,2 млрд руб.
9. «Балтика» Там, где Россия	56,2 млрд руб.
10. «Татнефть»	53,8 млрд руб.

Обратите внимание на интересные слоганы: „Газпром“ — национальное достояние», «Мечты сбываются», «Приумножая победы России», «Газпром — детям» - эти слоганы для крупнейшей компании придумала рекламная студия Shandesign. Руководитель этой студии, Сергей Шанович, верно заметил, что компании, которой доверили в какой-то степени переработку национальных достояний, необходимы слоганы, которые покажут большую ответственность ведения такого бизнеса.

Компания МТС удивительна тем, что она смогла в непринужденной форме общения завоевать популярность среди своих клиентов и прочно заняла свою нишу, привлекая рекламой с участием известного боксера Николая Валуева. Своей жизнерадостностью и яркими красками (черный и желтый цвета в полоску) привлекает нас компания «Билайн». Вторым брендом российского оператора является "Мегафон", появившийся еще в 2000 году.

"Норильский никель" позиционирует себя на рынке как компания, занимающаяся безопасным производством драгоценных металлов и палладия. Замечу, то делает она это весьма эффективно, при этом стараясь уменьшить выбросы в окружающую среду, снизив их хотя бы на 0,3 %.

Бренд Сбербанка со слоганом «Всегда рядом» укрепляется благодаря рекламе, например в 2012 году рекламный бюджет составил 6 млрд. рублей.

ТНК - еще одна крупная кампания, которую в 2012 году приобрела «Роснефть». Примечательным для меня показалось, то, что «Лукойл» без особых усилий на рекламу развивается успешно за счет своих скважин, нефти и объема выпуска своей продукции.

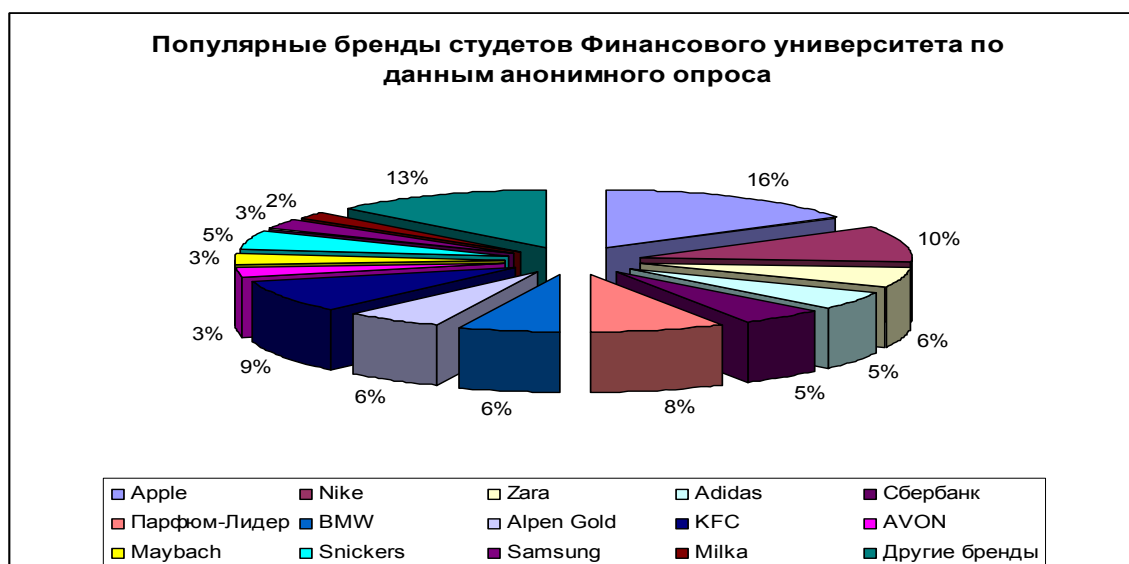
Одним из самых крупных брендов на пивном рынке является кампания «Балтика». Вы только представьте себе, что она в 2012 году заняла чуть больше 1/3 всей пивной отрасли России! Эта кампания стала партнером-поставщиком на Олимпийских играх 2014 года.

«Татнефть» развивается, благодаря тому, что открыла 30 новых АЗС в Центральной части России в 2012 году.

Думаю вполне очевидно перечислить известные бренды, которые вполне успешно развиваются в городе Омске, такие как: Adidas, ECCO, GEOX, IKEA, Kerama Marazzi, KFC, MilaVitsa, Nike, Nokia, O'STIN, Pellecon, Puma, Reebok, Rich Family, SELA, Stradivarius, Subway, TELE2, Зебры (Зебры), Билайн, Вавилон, Втб-24, Газпром, Детский Мир, Дюссельдорф, Евросеть, ИЛЬ ДЭ БОТЕ (Le De Beaute), Лукойл, Л'Этуаль, Мегафон, МОНРО, МТС, О'КЕЙ, Парфюм Лидер, Перцы, Победа, РИВ ГОШ, Сбербанк, Суши Терра, ТЕХНОСИЛА, ТЦ МЕГА и многие другие бренды представлены на омском рынке. [5].

И наконец, в диаграмме 1 я решила представить вам бренды нашего Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, по мнению студентов. В моем анонимном опросе поучаствовало порядка 100 человек.

Диаграмма 1. Популярные бренды студентов Финансового университета.



Как вы видите, на диаграмме отражены часто встречающиеся различные бренды в нашем университете. В моем анонимном опросе поучаствовало около 100 респондентов, большая часть из которых представители 1 и 2 курсов таких специальностей как: финансы и кредит, бухгалтерский учет и аудит, государственное и муниципальное управление и менеджмент. Можно сделать вывод, о том, что наиболее популярные бренды для наших студентов являются: Apple, Nike, BMW, KFC, Alpen Gold, Парфюм - Лидер. Это вполне закономерно, ведь в нашем университете учатся студенты очного отделения и молодого возраста, соответственно их интересуют компании, которые больше ориентированы на потребителей более молодого поколения.

Я решила, что весьма разумным будет подробнее узнать о компаниях, которые предпочитают наши студенты.

1. *Apple* (apple с **АНГЛ.** — «яблоко») — американская корпорация, которая производит персональные и планшетные компьютеры, аудиоплееры, телефоны, программы. Компания Apple создала такую репутацию, которую можно сравнить с культом. Это действительно мировой бренд. История создания этой компании – это американская история успеха! В относительно еще недалеком прошлом необычайно дерзкие и яркие молодые парни как Стив Джобс и Стив Возняк основали свою маленькую кампанию, которая поначалу только создавала простейшие игры. Теперь же эмблему надкушенного яблока знает весь мир. Это и есть брендинг. Это символ утонченности, красоты и успеха. Но чем, же этот бренд так привлекает наших студентов? Ответ очевиден. Это мировой бренд, такая компания как Apple не для каждого, она выделяет своего обладателя – раз, инновационная технология, качество и оригинальная операционная система – два, эстетичный дизайн, продуманность малейших деталей, сочетание всего гармоничного интерфейса – три. На данный момент компания выпускает такие продукты как: iPhone — мобильные телефоны, iPad — планшетные компьютеры, iPod classic, iPod shuffle, iPod nano и iPod touch — портативные мультимедиа-плееры, MacBook Pro — профессиональные ноутбуки, MacBook Air — ультратонкие ноутбуки, Mac mini — системные блоки персональных компьютеров, iMac — компьютеры «всё в одном», Mac Pro — настольные компьютеры класса «рабочая станция», Thunderbolt Display — компьютерные мониторы, Mac Pro Server, Mac mini Server — серверы, Apple TV — мультимедийные проигрыватели, Magic Mouse, Magic Trackpad и др. Плюс ко всему она производит всевозможные стильные аксессуары и программное обеспечение к вышеперечисленным продуктам. Можно еще добавить, что сама маркетинговая кампания достаточно агрессивна, например некоторым пользователям Apple предлагается установить программы, но при этом, чтобы от них отказаться пользователю надо лично снять соответствующие галочки в диалоге обновления. Также будет правильным выделить слоган компании в период 1997—2002 годов - «Think Different» (**АНГЛ.** Думай иначе). Как мы уже знаем, слоганы играют немаловажную роль в брендинге.

2. *KFC* — **американская** сеть кафе **общественного питания**, которая специализируется именно на блюдах из курицы. Данная компания была основана в **1952 году Харландом Сандерсом** под вывеской Kentucky Fried Chicken (**рус.** Жареный цыпленок Кентукки). На данный момент KFC представлена в 110 странах мира, где ежедневно обслуживаются около 12 000 000 посетителей. Именно образ Сандерса в теме изучения брендинга данной компании стал центральным. Только представьте, что все начиналось с обычного придорожного кафе в штате Кентукки! Неожиданно даже для самого себя он обнаружил талант и создал уникальный рецепт приготовления панировки из 11 **трав** и **специй**, который используется компанией и по сей день. В России сеть открылась под брендом Ростикс в 1993 году. Интересно то, что в одном мультсериале «South Park» пародийно обыгрывается настоящая ситуация, что продукция KFC вызывает нечто средни

наркотической зависимости у представителей подрастающего поколения. Думается, что и для студентов эта продукция по душе. Во - первых, в кафе частые посетители – молодежь, для них создаются всевозможные удобства (например WiFi). Во – вторых, здесь представлены продукты средней ценовой категории. Вполне оправданно, что компания KFC набрала 9 % голосов среди наших студентов.

3. Nike — американская компания, всемирно известный производитель спортивной одежды и обуви. По мнению аналитиков, на долю компании Nike приходится почти 95 % рынка баскетбольной обуви в США. В 2008 году в компании было занято более 30 000 человек по всему миру. Бренд оценивается в \$ 10,7 млрд и является одной из самых дорогих торговых марок в спортивной индустрии. Nike — один из важнейших рекламодателей с участием таких мировых звёзд как Роналдиньо, Мария Шарапова, Роджер Федерер, Криштиану Роналду, Рафаэль Надаль, Уэйн Руни, Пол Пирс, Майкл Джордан, Эминем, Андрей Шевченко, Андрей Аршавин и др. Контракты с Nike подписаны у таких всемирно известных футбольных клубов как Манчестер Юнайтед, Арсенал, Ювентус, Барселона, Интер, Зенит, Шахтёр, Днепр, Спартак. Компания была основана в 1964 году студентом Филом Найтом, бегуном на средние дистанции и его тренером Биллом Бауэрманом. Первый самостоятельно разработанный продукт компании — выпущенные в 1971 году кроссовки Nike с вафлеобразным дизайном подошвы, идею которого Бауэрман почерпнул у вафельницы жены. Название происходит от имени древнегреческой богини Ники, которая символизирует победу. Всемирно известный «росчерк» (имитирующий крыло богини Ники) Nike был разработан студенткой-дизайнером Кэролин Дэвидсон в 1971 году. Эта эмблема крайне быстро стала публично узнаваемой, а Nike стал одним из самых известных в мире брендов. [6]. Наверняка наших студентов привлекает эта кампания своей качественностью, и мировая пропаганда «За здоровый образ жизни», я думаю, в нашем университете нашла свой отклик.

4. Парфюм – Лидер. Данная компания была открыта впервые в городе Омске в июле 2004 года. Наименование данной организации всегда провожает ее слоган «Знает, что хочет женщина». Запоминающийся для покупателя образ этой организации представлен в виде бирюзового цвета надписи и губами. То же самое символизируют «Парфюм – Лидер» и сотрудницы магазина в фирменной рубашке бирюзового цвета и ярко - розовым галстуком. Данная организация занимается розничной торговлей в основном парфюмерии и косметики на местном уровне. Сегодня «Парфюм-Лидер» - это самая быстрорастущая специализированная сеть парфюмерии и косметики за Уралом. На сегодняшний день сеть насчитывает более 70 магазинов в городе Омске, Омской области и др. городах России. Остается удивляться какой путь прошел соучредитель данной организации, Андрей Коровин, выпускник Омского Политехнического университета, чтобы, наконец, найти свою нишу на Омском рынке для своей организации. Здесь вы найдете продукты, начиная от бытовой химии, заканчивая элитной парфюмерией и косметикой. Так как я являюсь сотрудником магазина «Парфюм – Лидер» я собрала данные о проходимости людей в магазине №44. Могу сказать, что проходимость очень высокая, так как рядом находится локальный рынок в спальном районе. Прибыль компании тоже достаточно высокая, в среднем в обычный будний день с одной кассы снимается два раза в день по 30 тысяч рублей. А таких кассы обычно четыре или более. Остается еще добавить о специфичных акциях, которые проводит компания, называя их 2 + 1 или 3 + 1, что означает «При выборе 2/3 позиций любого продукта 3 / 4 позиция идет бесплатной или подарочной по наименьшей цене соответственно. Это своеобразная акция нашла отклик в кошельках омичей. Также весьма обдуманно является и система дисконтных карт, действующих в сети «Парфюм – Лидер», таким образом, сеть привязывает покупателя. Думается, что оправданно, что данная кампания набрала 8 % голосов в анонимном опросе, так как большая часть наших студентов – это девушки. А каждая девушка хочет хорошо выглядеть. [5].

Список литературы

1. Аакер Д. Р. Создание сильных брендов. / Д. Р. Аакер. - М.: Издательский дом Гребенникова, 2003. - 380
2. Брендинг. [Электронный ресурс] - Электрон. дан. – М. - Режим доступа: <http://www.soldis.ru/services/detail/razrabotka-novogo-brenda/>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Что такое бренд? [Электронный ресурс] - Электрон. дан. – М. - Режим доступа: <http://brand.maxcreative.ru/branding/>, свободный. – Загл. с экрана.
4. Самые дорогие бренды в период 2005 - 2012 года в мире. [Электронный ресурс] - Электрон. дан. – М. - Режим доступа: <http://omsk.tulp.ru/brands>, свободный. – Загл. с экрана.
5. Сеть магазинов «Парфюм – лидер». [Электронный ресурс] - Электрон. дан. – М. - Режим доступа: <http://bk55.ru/magazine/archive/2010/177/13626/>, свободный. – Загл. с экрана.
6. Nike. [Электронный ресурс] - Электрон. дан. – М. - Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Nike>, свободный. – Загл. с экрана.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРА НА ОМСКОМ РЫНКЕ

Аннотация: Исследование рынка апельсиновых соков с целью сравнения и определения лучшего товара, при помощи экспериментов.

Ключевые слова: Конкурентоспособность; стандарт качества; апельсиновый сок.

THE ANALYSIS COMPETITIVENESS OF PRODUCT IN THE OMSK MARKET

Abstract. The analysis market of orange juices that choice top-quality product.

Keywords. Competitiveness; standard of quality; orange juice.

Сок – популярный напиток, практически во всех странах земного шара. Наиболее распространенными являются соки, выжатые из фруктов, овощей или ягод. Но довольно часто на полках магазинов мы можем увидеть соки, полученные из стеблей, корней, листьев различных, употребляемых в пищу трав.

В российском законодательстве соки делят на несколько видов: 100%-ый сок, в состав которого входит концентрированный сок и питьевая вода, но также к этой категории относят и свежевыжатые соки; восстановленный сок, который также производится из концентрата и специальной питьевой воды и отличается от 100%-ого сока лишь сроком хранения, достигаемого благодаря асептической упаковке; нектар, получаемый в результате смеси фруктового пюре и воды, доля концентрированного сока в данном продукте составляет от 20% до 50%; сокосодержащий напиток – продукт, доля натурального сока в котором достигает 10% [2].

Апельсиновый сок по праву можно признать самым популярным соком в мире. Огромную любовь он получает за счет своих вкусовых качеств и полезных свойств. В свежевыжатом и 100%-ом апельсиновом соке в огромном количестве содержатся витамин **C**: в одном стакане содержится почти суточная его норма для взрослого человека. Апельсиновый сок обладает отличными лекарственными свойствами и очень часто прописывается врачами для повышения иммунитета и повышения общего уровня здоровья и тонуса. В чуть меньшем количестве в состав сока входят **витамины группы А, В, К и Е**. Кроме того, в апельсиновом соке имеются микроэлементы: **фосфор, медь, калий, кальций, железо, магний и цинк** [1].

Нами проведен комплексный анализ конкурентоспособности апельсиновых соков с целью определения качества товара относительно его положения на рынке и возможности отличаться от аналогов. Для проведения исследования мы определили критерии оценки товара: эстетический – внешний вид продукта и его упаковки; нормативный – соответствие товара государственным стандартам качества; экономический – стоимость товара на рынке.

Объекты исследования выбирались путем проведения опроса, в ходе которого для дальнейшего анализа были выбраны соки торговых марок «J-7», «Любимый», «Добрый» и «Моя семья».

В ходе проведения дегустации и объективной оценки закупленных соков, выбранных нами марок, мы выясняли соответствие или несоответствие товаров ГОСТу по следующим критериям: вкус и аромат, цвет и консистенция, состав, упаковка и сроки хранения.

Нами было выявлено, что фактическая оценка апельсинового сока «Добрый» соответствует характеристикам по ГОСТу: сок обладает гармоничным по содержанию кислот и сахаров вкусом, цвет естественный, консистенция однородная, массовая доля растворимых сухих веществ в соке – 13%, упаковка герметичная, срок хранения 12 месяцев.

Характеристики сока «Любимый» также прошли тест на соответствие ГОСТ: сок имеет слабый фруктовый вкус, свойственный концентрированным сокам, имеет нормальный естественный цвет, в запахе отсутствуют посторонние ароматы, массовая доля растворимых сухих веществ - 11,5%, упаковка герметичная, срок годности 12 месяцев.

Также успешно прошел испытания сок «J7»: он имеет ярко выраженный замечательный вкус, свойственный цвету плодов насыщенный цвет, содержит 14% мякоти, посторонние примеси отсутствуют, упаковка герметичная, срок годности 12 месяцев.

Последний участник испытаний – сок торговой марки «Моя семья» - частично не прошел их: сок содержит 11% растворимых сухих веществ, что меньше, чем в заявленной ГОСТом характеристике (массовая доля сухих веществ в апельсиновом соке должна быть не менее 11,2%). Несмотря на это к другим качествам сока «Моя семья» у нас замечаний не возникло.

Итак, по результатам дегустации победителем был выбран сок торговой марки «J7».

По результатам оценки экономических параметров места распределились следующим образом: «Любимый» (39-41руб); «Моя семья» (40-45руб); «Добрый» (43-46руб); «J7» (63-79руб).

Следующим этапом отбора лучшей марки апельсинового сока был опрос, в котором приняли участие 95 респондентов. Результаты оценки эстетического параметра таковы: 46 респондентов отдали свои голоса торговой марке «J7». Второе место получил апельсиновый сок «Добрый», который завоевал сердце 21

респондента. 19 проголосовавших отдали свое предпочтение соку «Моя семья». Наконец, аутсайдером народного голосования стал апельсиновый сок торговой марки «Любимый», который получил всего 9 голосов.

Для более точного исследования, мы провели эксперимент. Соки были помещены в одинаковые прозрачные стаканы. Внешне соки отличались следующими признаками: сок «Добрый» и «Моя семья» имели желто-оранжевый цвет, сок «Любимый» был окрашен в светло-желтый, а «J-7» имел насыщенно оранжевый цвет с легким коричневым оттенком. Запах был у всех, примерно, одинаковый, а именно запах апельсинов. На вкус имелись следующие отличия: соки «Любимый», «J-7», «Моя семья» имели кислый вкус, но сок «Добрый» имел кисло-сладкий вкус. Через час в соке «J-7» был замечен осадок в виде апельсиновой мякоти, в остальных стаканах этого не наблюдалось. Через сутки в соке «Любимый» и «Добрый» тоже образовался осадок. В соке «Моя семья» осадка не было и через два дня. Самым важным критерием в эксперименте являлся срок годности в открытом виде, на упаковке всех соков указано 3 суток. Через сутки апельсиновый сок «Добрый» начал неприятно пахнуть, в то время как остальные не изменили свой запах. Это свидетельствует о том, что обработка этого сока не соответствует указанной информации. Соки «Моя семья» и «J-7» испортились через двое суток. А «Любимый» сохранил свой апельсиновый аромат и через трое суток. Это означает, что в нем не могут размножаться бактерии, и сок не портится долгое время. Первые три испорченных сока, перестали пахнуть ароматом апельсина, и стали отдавать запахом уксуса.

Таким образом, в нашем эксперименте лучшим по всем показателям стал сок «J-7» Его цвет, вкус и запах более приближены к натуральному свежевыжатому соку. На втором месте сок «Добрый». Он уступает лидеру в двух критериях. Третье место разделили «Любимый» и «Моя семья».

Список литературы:

1. Апельсиновый сок: [Электронный ресурс]. Энциклопедия полезной еды. 2014. URL: <http://vkusnoblog.net/products/apelsinovyuy-sok> (Дата обращения: 30.03.2014).
2. Технический регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей: федер. Закон Российской Федерации от 27.10.2008 № 178-ФЗ. Принят ГД РФ 10.10.2008, одобрен СФ РФ 15.10.2008.

**Пайвина Т.В., Усова Н.В.
Омский филиал Финуниверситета**

КУЛЬТУРА РЕЧИ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

Важнейшая особенность деловых коммуникаций состоит в том, что нужно уметь строить отношения с разными людьми, добиваясь максимальной эффективности деловых контактов. Процесс общения — это коммуникация, т.е. обмен мнениями, переживаниями, соображениями, настроениями, желаниями и др. Под этой стороной общения понимается, как правило, процесс обмена информацией. Чтобы добиться успеха в общении с деловым партнером, нужно понять, в чем состоят его интересы, и это можно сделать, даже если партнер пытается их скрыть. Жизнь делового человека связана с общением непосредственно. Без речи невозможны деловые контакты: переговоры, беседы, выступления на совещаниях и презентациях. По данным американских специалистов, представитель делового мира за день произносит в среднем 30 тысяч слов.

Культура речевого общения включает в себя прежде всего свободное владение языком. Речь способна точно и беспристрастно фиксировать интеллектуальные соображения человека, служить средством передачи однозначно трактуемых сообщений. Именно поэтому речь успешно используется для закрепления и передачи разного рода научных идей, а также координации совместной деятельности, для осмысления душевных переживаний человека, его взаимоотношений с людьми.

Речевая культура в деловом общении выражается в оценке уровня мышления собеседника, его жизненного опыта и в обращении к собеседнику на понятном для него языке. Речь отличается многими особенностями, каждое из которых всегда усиливает ее эффект, а гибкое использование — эффективность в каждом конкретном случае.

Грамотно поставленное речевое сообщение должно отличаться выразительностью, которая необходима для повышения эффективности восприятия. Эффективность вербальной коммуникации зависит от общей культуры и образованности человека, особенностей его личности, отношения к жизни и делу.

Живая речь содержит в себе множество сведений, заключенных в так называемых невербальных элементах общения, среди которых можно назвать следующие. Слово действует не только своим содержанием и смыслом, но и всем комплексом обрамляющих его неречевых средств. Психотехника использования невербальных средств сопровождения речи связана с их использованием при разговоре, что существенно усиливает силу слов, а игнорирование ее может ослаблять и даже сводить действие слова на нет. Общее правило таково: говорить не только ушам, но и глазам слушающих. Целесообразно придавать лицу выражение, которое будет способствовать желательному восприятию вас, ваших мыслей и поступков другими людьми. Чаще всего оно должно демонстрировать спокойствие, самообладание, уверенность, доброжелательность

Позы, жесты, мимика. В целом они воспринимаются как общая моторика различных частей тела (рук - жестикуляция, лица — мимика, позы — пантомима). Эта общая моторика отображает эмоциональные реакции

человека. Особенности организации и контакта проявляются в произношении, тембре голоса, его высоте и громкости, в темпе речи, паузах между словами, фразами, смехе, плаче, вздохах, речевых ошибках.

Все деловые люди должны овладеть техникой живого контакта. Речь должна быть красивой и правильной. Не следует использовать слова-«паразиты» — это рассеивает внимание и отвлекает от темы разговора.

Умение говорить объединяет в себе несколько отдельных навыков: умение выступать; умение вести переговоры; умение договариваться по телефону; умение вести диалог.

Умение выступать публично необходимо сегодня практически каждому работающему человеку, особенно актуально это для руководителей разного уровня. В объявлениях работодателей среди требований к соискателю часто встречается «умение выступать перед аудиторией». Публичные выступления являются лучшим средством для мотивации больших групп людей. От способности ясно выражать свои мысли во многом зависит успех в деловой жизни, поэтому сложно недооценить важность этого навыка.

Приобретения навыков публичного выступления помогают многочисленные учебные пособия, школы ораторского искусства, постоянно проходят тренинги, которые пользуются неизменной популярностью у деловых людей. Искусство публичного выступления очень важно, но чтобы им овладеть, необходимы усилия, самоконтроль, практика и стремление к непрерывному совершенствованию.

Обучение искусству речи связано со многими трудностями, потому что в речевом поведении закреплены «вредные привычки». Это, например, неправильное произношение, лишние жесты, неправильный порядок слов и способ построения фраз. Стройное, упорядоченное мышление необходимо для умения выступать.

Умение вести диалог не менее важно. Часто на переговорах успехов добивается не та сторона, которая имеет более сильную позицию, а та, которая умеет более удачно провести диалог. Именно неумение правильно выразить свои идеи в диалогах с деловыми партнерами или с начальством заставляет многих талантливых людей оставаться в тени.

Сложно сказать, чему труднее обучиться и что важнее — умение выступать на публике или вести диалог. Но очень редко бывает так, что человек, владеющий хотя бы одним из этих навыков, совершенно не мог им воспользоваться. Выступление на публике — тот же диалог, только с целой аудиторией. Совпадают также многие приемы диалогической речи и публичной, поэтому следует вначале раскрыть специфику и приемы публичного выступления, а потом перейти к умению вести диалог.

Прием психологически обоснованной композиции речевого сообщения отражает необходимость строить его продуманно, так, чтобы оно отвечало специфике данной ситуации и принесло успех. Построить сообщение правильно — значит, прежде всего, отчетливо представлять его цель. Достижению цели подчиняется не только содержание речевого сообщения, но и отбор элементов речи, их комплексирование и особое использование.

Хорошо сказать — не только ответ на вопрос «о чем сказать?», но обязательно и «как сказать». Все деловые люди должны овладеть техникой живого контакта. Ваша речь должна быть красивой и правильной. Старайтесь не использовать слов-«паразитов» — это рассеивает внимание и отвлекает от темы разговора.

Чтобы ваша речь была красивой, используйте следующие рекомендации:

- акцентируйте важные слова и подчиняйте им менее важные;
- меняйте тон голоса — он должен то повышаться, то понижаться, внезапное повышение или понижение тона голоса выделяет слово или фразу на общем фоне. Недопустимы срывы голоса. Нельзя переходить на крик, а тем более на визг. Старая восточная мудрость гласит: «Если ты кричишь, значит, ты не прав и слаб». Это производит нехорошее впечатление на собеседника, утомляет, грозит появлением сиплости и потерей голоса, что не украшает.
- меняйте темп речи — это придает ей выразительность. Монотонность, невыразительность произнесения слов наносит заметный ущерб эффективности разговора, и резервы остаются неиспользованными. Следует варьировать громкость, эмоциональность, тембр, но исключать форсирования голоса;
- делайте паузу до и после важных мыслей.

К этому следует добавить и важность использования особых инструментов коммуникационных эффектов:

- эффект визуального имиджа — вначале человека воспринимают по его внешнему облику, и это первоначальное впечатление накладывает отпечаток на дальнейшие взаимоотношения. Нужно использовать эстетику одежды, поставленную мимику, чтобы манера общения выглядела элегантно, взгляд уверенным и доброжелательным
- эффект первых фраз — закрепляет или корректирует первоначальное впечатление у людей. В первых фразах должна быть сосредоточена интересная, оригинальная информация, сразу привлекающая к себе внимание;
- эффект аргументации — речь должна быть обоснованной, убедительной, логичной, вызывающей размышление и осмысление информации;
- эффект грамматической и лексической выразительности — использование нестандартных, образных слов, разнообразных словесных оборотов -синонимов, омонимов, терминов; , ярко

- сформулированных выражений, применение идиом, афоризмов, пословиц, дидактических повторов, подытоживаний и др.;
- эффект художественной выразительности — это грамотное построение предложений, правильные ударения в произносимых словах, использование риторических приемов, метафор, гипербол. Неграмотно, монотонно произнесенная мысль не усваивается аудиторией.
 - эффект интонаций и пауз — особенность человеческого восприятия состоит в том, что отчетливое, ясное произношение, изменение ритмики, громкости, ударений – дикция интонации и паузы способствуют 10—15-процентному приращению информации, вызывая у собеседников ассоциации и предложения;
 - эффект релаксации (расслабления) — тому, кто умеет вовремя пошутить, вставить остроумное замечание, позволяет удерживать внимание слушателей. Юмор создает естественную паузу для отдыха людей, сближает и настраивает на благожелательный лад.

Речь должна отвечать требованиям и нормам цивилизованного, служебного и делового общения. Речь в деловом общении направлена на то, чтобы убедить собеседника в своей точке зрения и склонить к сотрудничеству. Убедительна такая речь, которая вызывает у слушателей чувство уверенности в истинности выдвигаемых идей и предложений. Чтобы речь была убедительной, необходимо хорошо знать взгляды, установки, точку зрения по данному вопросу тех людей, которых предстоит убеждать, и в соответствии с этим построить обоснование своих идей, предварительно вызвав у слушателей желание их воспринять.

Культура человека, мастерство владения словом выражается в чистоте речи, отсутствии в ней канцеляризма, стремления щегольнуть новомодными выражениями. Профессиональные термины, выражения, тонкости словесных оборотов уместны только в разговоре с человеком, который с ними знаком. Нужно использовать слова и речевые обороты, идущие из практики и связанные с языковыми традициями. При деловом разговоре нужно употреблять простые, ясные и точные слова, грамотно формулировать свою мысль.

Литература :

1. Ефимова Н.С. Социальная психология: Учебное пособие – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013.
2. Карлакова О.С. Профессиональное общение. Социс. 2010, № 7, с. 115-121
3. Колтунова М.В. Речевой портрет менеджера// Менеджмент в России и за рубежом №4 / 2008.
4. Колтунова М.В. Язык и деловое общение. – СПб, Питер, 2010.
5. Усова Н.В. Этика деловых коммуникаций. Актуальные вопросы развития экономики. Материалы международной научной конференции 4 декабря 2013 г. – г. Омск, 2013. с. 140-142

**Петрова Ю.М., Харитоновна М.С.
Орловский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации**

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

В статье рассматриваются современное состояние розничного кредитования в России и причины снижения качества розничного кредитного портфеля банков. На основе статистических данных проведен анализ и выявлены основные тенденции в потребительском кредитовании в РФ и за рубежом. Сформулировано основное направление и предложены прикладные инструменты дальнейшего развития розничного кредитования.

Ключевые слова: кредитование физических лиц, ссудная задолженность, кредитный риск.

The article examines the current state of retail lending in Russia and the reasons for the decline of the quality of the retail loan portfolio of banks. On the basis of statistical data analysis and basic tendencies in consumer crediting in Russia and abroad. Formulated the main direction and proposed application tools for the further development of retail lending.

Key words: personal loans, outstanding loans, the credit risk.

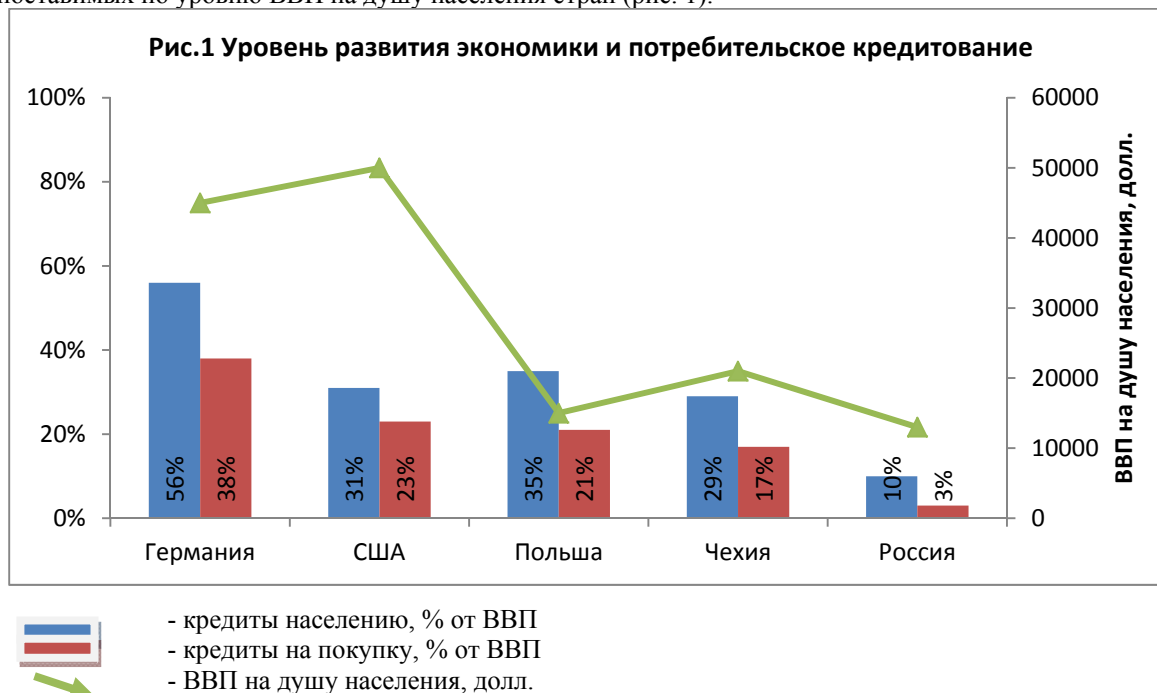
Быстрый рост объема розничных кредитов, который происходит в России в последние годы, вызывает противоречивые суждения экспертов. Одни считают данный процесс закономерным, указывая на низкий уровень кредитования физических лиц по сравнению с развитыми странами. Другие предупреждают, что стремительный рост портфеля розничных кредитов приведет к ухудшению его качества.

Мировой опыт показывает, что быстрый рост розничного кредитования воздействует не только на банковский сектор, но и на экономику в целом. Причем характер данного влияния может быть как положительным, так и отрицательным. С одной стороны, развитие потребительского кредитования является

фактором, способствующим оживлению экономики (например, в Южной Корее после кризиса 1997-1998 гг.). С другой стороны, негативные явления в экономиках (например, в Германии и Японии в 2002 г.) во многом связаны с ростом просроченной задолженности. Наиболее ярким примером отрицательного влияния розничного кредитования на экономику был спад ипотечного рынка в США, который спровоцировал мировой финансовый кризис 2008 г.

В России рынок розничного кредитования является наиболее динамично развивающимся сегментом банковского бизнеса. Общий объем кредитов, предоставленных физическим лицам, по состоянию на 01.10.2012 достиг почти 7,2 трлн руб., увеличившись за 5 лет в 2,4 раза.

Несмотря на быстрый рост объема розничных кредитов, данный рынок оказывает слабое воздействие на отечественную экономику. Это связано с тем, что по отношению кредитов к ВВП Россия отстает даже от сопоставимых по уровню ВВП на душу населения стран (рис. 1).



Динамика потребительского кредитования в России положительна, но нестабильна и характеризуется низкой долей ипотечных займов, которые составляют основу кредитования в развитых странах.

После окончания острой фазы финансового кризиса более динамичный и высокодоходный сегмент розничного кредитования стал восстанавливаться быстрее корпоративного, поскольку население готово кредитоваться под более высокие процентные ставки, чем организации. Динамика кредитов частным клиентам чувствительнее к изменению макроэкономических условий, чем другие показатели банковского сектора (табл. 1).

Таблица 1 - Темп прироста показателей банковского сектора и макроэкономических показателей, %

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	9 месяцев 2012
Кредиты частным клиентам	78,3	57,8	35,2	-11	14,3	35,9	29,3
Активы	44	44,1	39,2	5	14,9	23,1	10,2
Капитал	36,3	57,8	42,7	21,2	2,4	10,8	7,7
Кредиты нефинансовому сектору	39,8	51,5	34,3	0,3	12,1	26	10,1
Вклады частных клиентов	38	35,4	14,5	26,7	31,2	20,9	10
Средства, привлеченные от организаций	52,6	47,2	24,4	8,9	16,4	25,8	4,6
Денежные доходы населения	25	23,4	18,5	13,7	11,8	9,7	...

Базовая инфляция	7,8	11	13,6	8,3	6,6	6,6	4,2
------------------	-----	----	------	-----	-----	-----	-----

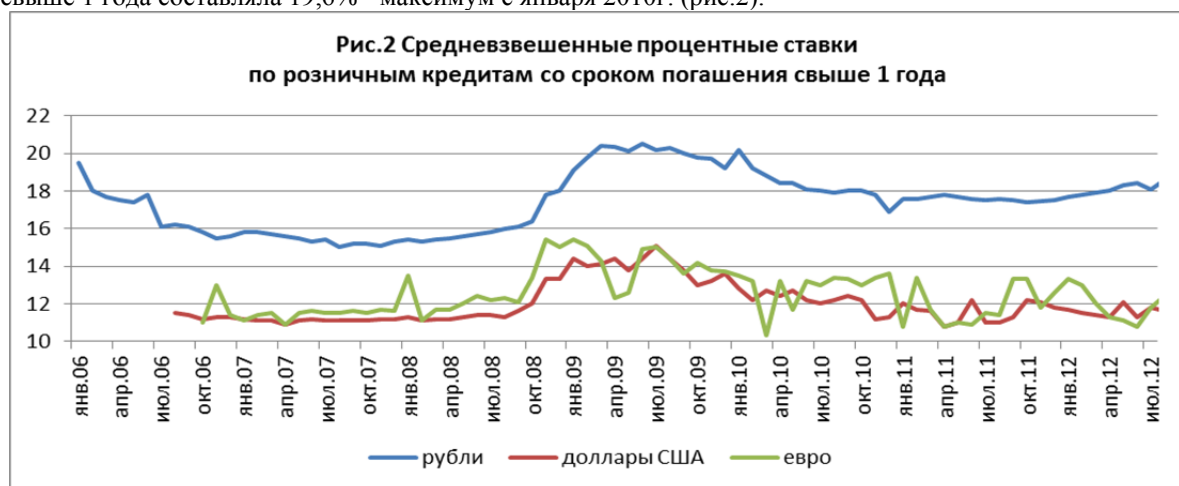
Быстрые темпы прироста розничных кредитов привели к изменению структуры активов банков. Доля кредитов физических лиц в совокупных активах банковского сектора увеличилась с 12,2% в конце 2005 г. до 15,6% на 01.10.2012, а в совокупном кредитном портфеле - с 21,9 до 22,2%.

Неоднократное снижение Банком России в первой половине 2000-х гг. ставки рефинансирования, а также сокращение обязательных резервов способствовали удешевлению ресурсов, привлекаемых банками на российском рынке. Кроме того, в середине 2000-х гг. отечественные кредитные организации вышли на международные рынки капиталов.

Российские банки активно использовали сделки по секьюритизации для рефинансирования портфелей розничных кредитов. В результате средневзвешенная процентная ставка по кредитам населению в рублях со сроком погашения свыше 1 года снижалась, достигнув своего минимума (14,6%) в августе 2007 г.

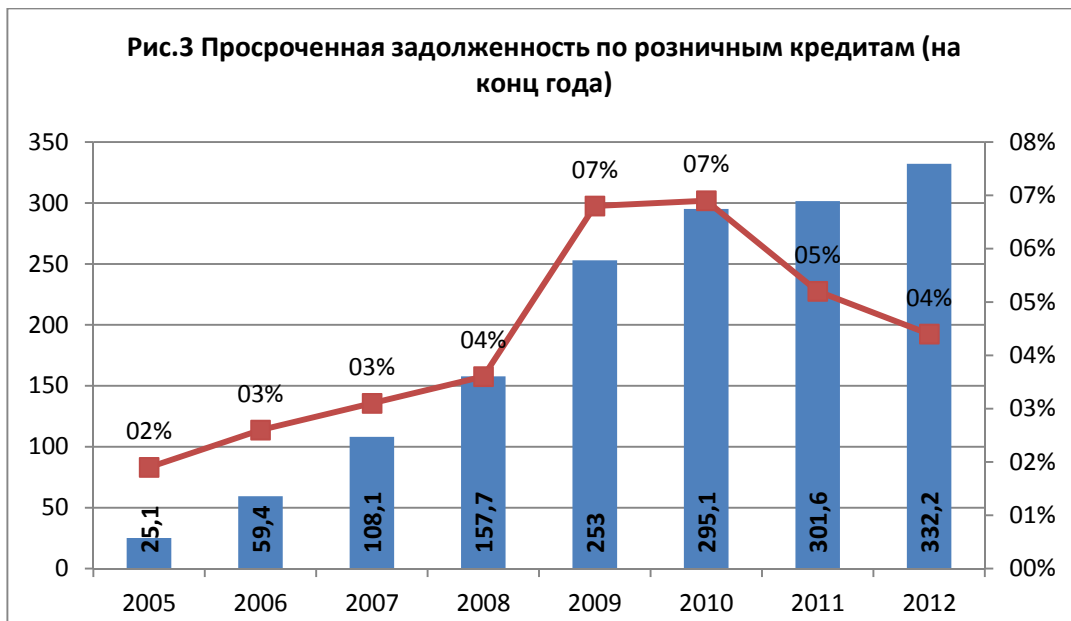
По мере ухудшения ситуации на мировых финансовых рынках стоимость привлекаемых ресурсов стала расти. Средневзвешенная процентная ставка по кредитам населению в рублях со сроком погашения свыше 1 года выросла к июню 2009 г. до 20,5%.

В качестве источника ресурсов для потребительского кредитования банки активно использовали вклады населения, процентная ставка по которым после окончания острой фазы кризиса начала снижаться. Это позволило снизить ставки по кредитам населению и увеличить объем вновь выдаваемых ссуд. Однако нехватка ликвидности и обострение конкуренции заставили банки увеличивать процентные ставки по депозитам. Для сохранения маржи они были вынуждены начать повышение процентов по потребительским кредитам. По данным Банка России, в сентябре 2012г. средневзвешенная процентная ставка по кредитам населения в рублях на срок свыше 1 года составляла 19,6% - максимум с января 2010г. (рис.2).



Процентные ставки по кредитам в долларах и евро на протяжении рассматриваемого периода были ниже ставок в рублях, однако доля кредитов в иностранной валюте в розничном кредитном портфеле заметно снизилась (с 15,1% в конце 2005 г. до 3,6% на 01.10.2012), что связано со стремлением заемщиков избежать валютных рисков и потерь, связанных с конверсией денежных средств.

Банки неизбежно сталкиваются с заемщиками, которые не в состоянии вернуть свои долги. Объем просроченной задолженности вырос к концу 2009 г. до 253 млрд. руб., а ее удельный вес в кредитном портфеле достиг 6,8%. В условиях кризиса многие банки значительно усовершенствовали систему управления кредитным риском. В результате с 2010 г. темпы прироста просроченной задолженности сократились, а ее вес в портфеле розничных кредитов снизился, составив 4,4% на 01.10.2012 (рис. 3).



Розничное кредитование является высокодоходным сегментом банковского бизнеса. Уровень маржи по потребительским кредитам в несколько раз превышает доходность по корпоративным кредитам. Объем процентных доходов по кредитам физическим лицам имеет устойчивую тенденцию к росту. Так, за 9 месяцев 2012г. он составил 801,1 млрд. руб., что выше соответствующего показателя за весь 2011г. Однако из-за нестабильной динамики и изменения уровня просроченной задолженности доля процентных доходов по кредитам частным клиентам в структуре доходов неустойчива. (рис.4).



Для российского рынка розничного кредитования характерен высокий уровень концентрации. По данным Интерфакс-РЭА, 20 банков, имеющих наибольший портфель кредитов частным клиентам (2,1% от количества действующих кредитных организаций) контролируют более 3/4 данного сегмента. Крупные банки обладают широкой филиальной сетью и относительно дешевыми источниками фондирования, что позволяет им предоставлять кредиты частным клиентам под более низкие, чем у конкурентов, процентные ставки (табл. 2).

Для территориальной структуры банковской сети характерна низкая плотность. Банковская инфраструктура концентрируется в основном в крупных городах. При этом значительное число муниципальных образований полностью лишено банковских услуг, что предопределяет разницу в уровне кредитования населения. Так, в Москве и Санкт-Петербурге объем розничных кредитов на душу населения в 5-10 раз превышает соответствующий показатель в ряде других регионах.

Таблица 2 - Банки, выдавшие больше всего кредитов частным лицам на 01.10.2012

Банк	Объем кредитов, млрд. руб.	Доля на рынке, %
Сбербанк России	2449	34,1
ВТБ 24	743,4	10,4
РОСБАНК	211,2	2,9
ХКФ Банк	203,6	2,8
Россельхозбанк	191,2	2,7
Русский стандарт	172,2	2,4
Восточный	161,2	2,2
ГПБ	158,5	2,2
Альфа-Банк	140,2	2
Райффайзенбанк	119	1,7
ТрансКредитБанк	113,7	1,6
ЮниКредит Банк	106,1	1,5
Русфинанс	105,3	1,5
ОТП Банк	101	1,4
УРАЛСИБ	94,1	1,3
Банк Москвы	93,7	1,3
ТРАСТ	93	1,3
Кредит Европа Банк	74,7	1
Ренессанс Капитал	68,5	1
СКБ-банк	60,7	0,8

Уровень кредитования населения и состояние банковской инфра-структуры тесно связаны с уровнем доходов населения. Расширение кредитования населения стимулирует рост экономики региона. Чем выше уровень банковского кредитования, чем больше развита банковская система в том или ином регионе, тем благополучнее ситуация в экономике.

К основным индикаторам, указывающим на перспективы развития потребительского кредитования, можно отнести:

- низкий уровень отношения розничных кредитов к ВВП;
- наличие потенциального спроса со стороны населения. По заказу Агентства по страхованию вкладов Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) подготовило доклад «Инвестиционно-сберегательное поведение населения: посткризисные тенденции». По данным НАФИ, взять кредит в течение ближайшего года планируют 10% респондентов;
- привлекательность сегмента потребительского кредитования для банков с позиции доходности.

Перспективы развития рынка

В случае сохранения благоприятных макроэкономических условий, прежде всего роста доходов населения и стабильной ситуации на рынке труда, в кратко- и среднесрочной перспективе можно прогнозировать продолжение развития потребительского кредитования, однако темпы его роста замедлятся. В первую очередь это связано с ростом ставок по вновь выдаваемым кредитам.

Кроме того, сдерживающим фактором в развитии потребительского кредитования может стать денежно-кредитная политика Банка России, повысившего в сентябре 2012 г. ставку рефинансирования. Также Банк России планирует повысить норматив резервирования по вновь выдаваемым ссудам и ввести более жесткие требования к капиталу банков по кредитам, выдаваемым под высокую процентную ставку. Предполагается установление повышенных коэффициентов риска по потребительским кредитам со ставкой от 25% годовых в рублях и 20% в валюте.

В среднесрочной перспективе можно ожидать укрепления ведущими банками их сильных позиций. Это вызвано тем, что они привлекают ресурсы под меньшую, чем другие банки, процентную ставку и могут предложить более конкурентоспособные проценты по потребительским кредитам. Средние банки,

специализирующиеся на выдаче экспресс-кредитов, вероятно, ослабят свои позиции на рынке, поскольку привлекают средства населения и выдают займы под повышенные процентные ставки.

Процентные ставки по вкладам могут стать объектом регулирования со стороны Банка России. Скорее всего, по депозитам в рублях они будут не выше 2/3 ставки рефинансирования, а в иностранной валюте - не выше LIBOR. Данный законопроект внесен в Госдуму Правительством РФ, и в случае его принятия приток средств в средние банки от Частных клиентов сократится, что повлечет за собой снижение объемов вновь выдаваемых ими кредитов.

В долгосрочной перспективе темпы развития потребительского кредитования будут зависеть от решения основных проблем в данной сфере:

- существенных противоречий в законодательстве и регулировании;
- низкой финансовой грамотности населения;
- несоответствия банковской инфраструктуры современным требованиям;
- низкого уровня развития каналов дистанционного банковского обслуживания.

Необходимы изменения, в том числе законодательные, способные дать импульс долгосрочному развитию розничного кредитования. Сегодня российское законодательство не охватывает всего спектра отношений между кредиторами и заемщиками. Отсутствие специального законодательства о потребительском кредите и единых стандартов в кредитной деятельности зачастую приводит к весьма негативным как для населения, так и для банков последствиям.

Проблемы регулирования

Банки зачастую получают претензии со стороны Роспотребнадзора по кредитным договорам с физическими лицами. Также возникают сложности с уступкой прав требования коллекторским агентствам.

Следует отметить различное толкование территориальными управлениями Роспотребнадзора норм действующего законодательства, в том числе существующую неопределенность в периодичности проведения плановых проверок. А у арбитражных судов и судов общей юрисдикции отсутствуют единые позиции по применению норм законодательства, например по вопросу взимания комиссий. При рассмотрении споров между кредиторами и заемщиками арбитражные суды не принимают во внимание разъяснения ВАС РФ.

Массовые злоупотребления со стороны потребителей - должников по кредитным договорам приводят к следующим негативным последствиям:

- необоснованной и постоянно увеличивающейся нагрузке на суды общей юрисдикции и на арбитражные суды;
- возникновению у кредитных организаций непрогнозируемых расходов и убытков;
- загруженности банков излишними проверками Роспотребнадзора, которые дестимулируют развитие рынка, создают непроизводственные расходы для банков.

На наш взгляд, необходимо принять закон о потребительском кредитовании, который будет регулировать права и обязанности всех сторон кредитных отношений. Также необходим закон о коллекторской деятельности, регламентирующий порядок и формы взыскания просроченной задолженности.

В стране происходят объективные экономические и социальные процессы, которые приводят к изменению образа жизни людей. Все больше используется Интернет и средства мобильной связи для приобретения товаров и услуг развиваются различные средства коммуникации между людьми, в том числе социальные сети.

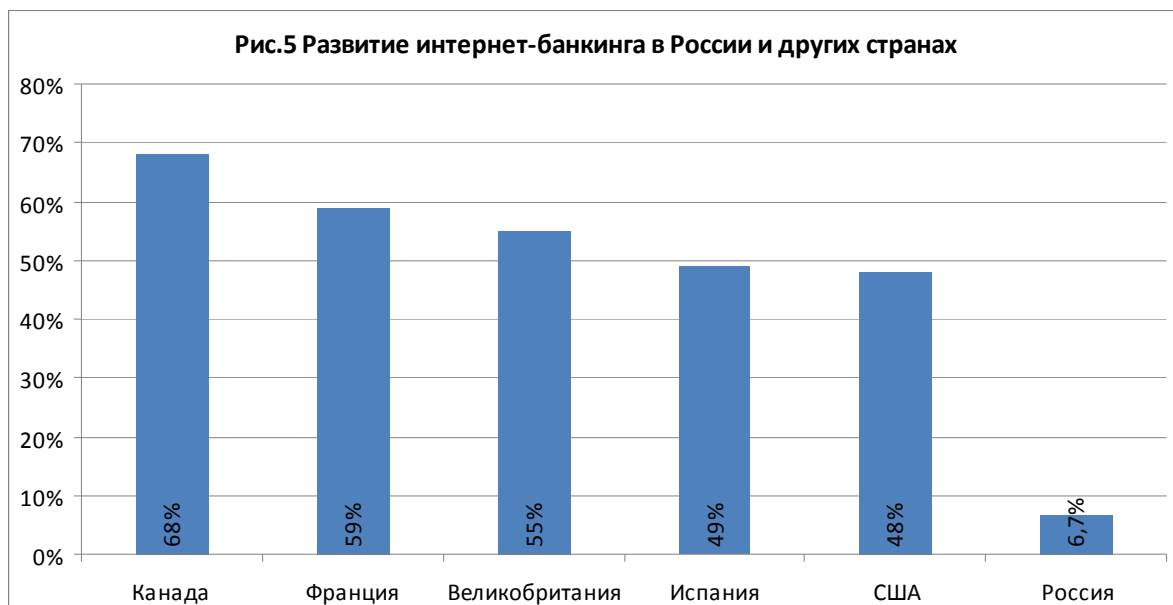
Развитие каналов дистанционного банковского обслуживания (ДБО) позволит кредитным организациям снизить издержки и расширить круг пользователей банковских услуг. По данным MFOgum Analytics, количество пользователей сервисов интернет-банкинга в России превысило 9,4 млн человек, что составляет 6,7% от числа пользователей Интернетом, однако по данному Показателю Россия значительно отстает от развитых стран (рис. 5).

Представляется, что для развития ДБО целесообразно предоставить кредитным организациям право:

- запрашивать кредитную историю в Бюро кредитной истории без согласия физических лиц при обработке заявки на кредит, поступившей через каналы ДБО;
- открывать банковские счета действующим клиентам без их личного присутствия, а только на основании заявки через каналы ДБО;
- обрабатывать информацию о физических лицах, поступившую через каналы ДБО, в целях принятия решения о предоставлении кредита без согласия на обработку персональных данных.

Кроме того, следует снижать долю наличных денежных средств и увеличивать количество безналичных трансакций. Россия значительно отстает в этом даже от развивающихся стран.

Внимание должно быть уделено повышению финансовой грамотности населения. В этом заинтересованы и бизнес, и государство. Целесообразно разработать и реализовать государственно-частную программу повышения финансовой грамотности населения. В ее рамках, например, банки могут разрабатывать информационное обеспечение и обучать своих клиентов, а государство - размещать социальную рекламу.



В целом российский рынок розничного кредитования можно охарактеризовать как развивающийся. Среднегодовые темпы прироста кредитов населения за 2006-2012 гг. опережали соответствующие показатели по активам, корпоративным кредитам и вкладам населения. Однако влияние рынка розничного кредитования на экономику по-прежнему незначительно.

В результате анализа можно выделить количественные и качественные тенденции развития розничного кредитования. К первым относятся:

- рост объема кредитов физическим лицам;
- увеличение абсолютного размера просроченной задолженности по кредитам населению;
- рост объема процентных доходов по кредитам, предоставленным физическим лицам.

К тенденциям, выражающим качественную сторону розничного кредитования, можно причислить:

- увеличение доли кредитов населению в ВВП;
- увеличение доли розничных кредитов в активах и кредитном портфеле банков;
- рост процентной ставки по кредитам населению на срок более 1 года с февраля 2010 г.;
- изменение валютной структуры портфеля розничных кредитов - рост доли рублевых и уменьшение доли валютных кредитов;
- снижение доли просроченной задолженности по кредитам физических лиц;
- совершенствование системы оценки кредитного риска.

Основные индикаторы указывают на перспективы дальнейшего развития рынка розничного кредитования. Однако в краткосрочной перспективе можно прогнозировать замедление темпов его роста. Долгосрочные перспективы развития кредитования населения связаны с решением трех основных проблем: существенных противоречий в законодательстве и регулировании, низкой финансовой грамотности населения, слабого развития дистанционного банковского обслуживания.

Список литературы.

1. Заявление Правительства РФ № 1472п – П13, Банка России № 01-001/1280 от 05.04.2011 «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 г.».
2. Рыкова И.Н., Фисенко Н.В. Рынок розничного кредитования: тенденции и перспективы развития // Банковское дело. – 2013. - № 4. – С. 53-58.
3. Шаланговский А.В. Проблемы развития розничного кредитования и пути их решения // Банковское дело. – 2013. - № 11. – С. 51-56.
4. <http://www.cbr.ru> – Официальный сайт Банка России

ОСОБЕННОСТИ УПОТРЕБЛЕНИЯ ПАССИВНОГО ЗАЛОГА В ДЕЛОВОЙ КОРРЕСПОНДЕНЦИИ (НА МАТЕРИАЛЕ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА)

В работе проведено изучение употребления пассивного залога в деловой корреспонденции. Показано, что пассивный залог широко употребляется в деловой переписке для установления и развития контактов между партнерами.

Ключевые слова: деловая переписка, пассивный залог, английский язык.

The article is devoted to the usage of the Passive Voice in business correspondence. The usage of the Passive Voice in comparison with the Active Voice has some certain specific language peculiarities and should be paid special attention while dealing with business correspondence.

Key words: business correspondence, Passive voice, the English language.

Известно, что одним из важнейших компонентов документационного обеспечения деятельности любой организации является официальное деловое письмо. Отличительной чертой современной деловой корреспонденции является искусство убеждать, умение вызвать к себе интерес. В деловой корреспонденции доля письма как основного средства деловой переписки с зарубежными партнерами остается достаточно высокой. Таким образом, в современных условиях необходимо сформировать у руководителя умение грамотно писать письма, телеграммы, телексы на иностранном языке с точки зрения стилистики, лексики, грамматики.

Целью настоящей работы является изучение особенностей употребления пассивного залога в деловой корреспонденции на английском языке.

Рассматривая вопрос об употреблении времени в деловом письме, необходимо обратить особое внимание на категорию залога, формы которого показывают, является ли подлежащее лицом (или предметом), совершающим действие, или лицом (или предметом), подвергающимся действию.

Наряду с действительным залогом в деловой переписке употребляется пассивный залог. Известно, что в этом случае говорящий использует в качестве сказуемого глагол в форме страдательного залога, если в позиции подлежащего выступает существительное, которое приобретает предикативный признак в результате воздействия на него со стороны другого лица (предмета или явления).

Все характерные случаи употребления страдательного залога были нами выявлены при анализе 50 деловых писем. Было отмечено 35 случаев употребления страдательного залога. Рассмотрим это явление на примерах, которые структурированы в четыре группы.

1. Говорящий хочет выделить или обратить внимание на объект, который является лицом (предметом, явлением), испытывающим на себе воздействие со стороны производителя действия (подлежащего):

e.g. Further details, including packing and marks, are contained in our invoice N2-0015 enclosed in duplicate.

e.g. We have pleasure in notifying you that your credit was confirmed by our bank yesterday.

e.g. However, the full report is printed in Thai only, though we issue a short version of the report and accounts in English.

e.g. Fresh citrus fruits are imported from Spain and Israel all the year round.

2. Отсутствие необходимости упоминать действующее лицо, так как оно легко устанавливается читающим из ситуации или контекста:

e.g. We are pleased to advise you that the marmalade you ordered was dispatched by rail this morning.

e.g. Mr. and Mrs. Barrington thank Mr. Kemmons Wilson and Mr. Ben Smith for their kind invitation to the inauguration at the Thai Holiday Inn and Restaurant to be held at the Holiday Inn.

e.g. Any orders you place with us will be processed promptly.

3. Действующее лицо неизвестно или пишущий письмо преднамеренно хочет скрыть действующее лицо:

e.g. In spite of every care in packing, in sometimes happens that a few jars are broken in transit.

e.g. The color of the dresses about which you complain is indeed lighter than it should be. Apparently this was overlooked by the controller responsible. (controller – is not the exact name of a person, who is in charge of the mistake)

4. Говорящий намеренно придает высказыванию неопределенно-личный характер, так как считает, что упоминание действующего лица по какой-либо причине будет лишним:

e.g. It has been credited to your account, which is now completely clear.

e.g. Accommodation is still available for June, but we are almost booked up for May.

e.g. No further changes will be made.

Из вышеприведенных примеров становится ясно, что Passive Voice очень широко употребляется в деловой корреспонденции, так как в английском языке нет больше способов избежать указания агента действия, как это происходит, например, в немецком или русском языках.

e.g. Однажды играли в карты у Наумова (3-е лицо, множественное число)

Man sagt es war ein...

Конечно, в английском языке есть случаи употребления местоимений one, you, they, которые могут придавать конструкциям пассивный характер:

e.g. "One ought to keep one's language up", said Roy. "People do exaggerate so. (they exaggerate). They say it's vary impotant for them both".

Однако использование таких конструкций ограничено и в большей мере в английском языке используются пассивные конструкции.

Частое использование пассивного залога в деловой переписке, видимо, объясняется тем, что посылающий письмо хочет выделить или обратить особое внимание на объект, о котором идет речь, что сразу же выделяется при чтении его партнером.

Пассивные конструкции могут быть в ряде случаев более экономичными, чем конструкции активного залога:

e.g. Each bicycle is enclosed in a corrugated cardboard pack, and 20 are banded together and wrapped in sheet plastic.

Compare: We enclosed each bicycle in a corrugated cardboard pack, then we banded together 20 of them and then we wrapped them in sheet plastic.

Из приведенного примера видно, что пассивная конструкция упрощает структуру предложения, делает ее менее объемной и, что самое важное, указывает более отчетливо на предмет разговора (bicycles).

В результате проведенного исследования можно сформулировать следующие основные выводы:

1. Выявлены случаи использования пассивного залога в деловой корреспонденции, к которым относятся:

- говорящий хочет выделить или обратить внимание на объект, который является лицом (предметом, явлением), испытывающим на себе воздействие со стороны производителя действия (подлежащего);

- отсутствие необходимости упоминать действующее лицо, так как оно легко устанавливается читающим из ситуации или контекста;

- действующее лицо неизвестно или пишущий письмо преднамеренно хочет скрыть действующее лицо;

- говорящий намеренно придает высказыванию неопределенно-личный характер, так как считает, что упоминание действующего лица по какой-либо причине будет лишним.

2. Употребление пассивного залога в деловой переписке имеет ряд преимуществ по сравнению с активным залогом, а именно: предмет разговора выделяется читающим сразу же, отсутствие лишней конкретизации и неопределенно-личный характер высказывания помогают сконцентрироваться на главном предмете разговора. По этой причине пассивный залог широко употребляется в деловой переписке для установления и развития контактов между партнерами.

Полянина Е.А.
Омский филиал Финуниверситета

ЧЕМ ГРОЗИТ ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ

Аннотация: На основании кредитной истории заемщика судят о его взаимоотношениях с предыдущими кредиторами и, прежде всего, с коммерческими банками ,как следствие, нужно инициировать её создание.

Ключевые слова: кредитная история, бюро кредитных историй, задолженность.

WHAT ARE THE CONSEQUENCES OF BAD CREDIT HISTORY

Abstract: On the basis of the borrower's credit history to judge his previous relationship with creditors, primarily with commercial banks ,as a consequence, should be initiated its creation.

Keywords: credit history, credit history Bureau, the debts.

Часто, когда нам грозит просрочка по очередному текущему платежу, банк пугает нас испорченной кредитной историей. Вы можете подумать – пусть пугает, мне то что? Но может все-таки стоит задуматься, чем же это в итоге грозит?

Каждый человек имеет представление о кредитной истории. Кредитная история – это история финансовых взаимоотношений заемщика и банка. При выдаче займа кредитные организации открывают на заемщика своеобразное «досье». В нем содержатся данные о том, какую сумму он взял, на какой срок, под какой процент. Впоследствии досье дополняется данными об аккуратности возврата кредита: своевременно ли заемщик вносил платежи, были ли просрочки, по каким причинам они возникали. После полной выплаты кредита эти данные сохраняются в кредитной организации.

Как известно, кредитная история может быть либо положительной, либо отрицательной, не имеет её только человек, никогда не бравший кредита.

Положительная кредитная история, содержащая сведения, что заёмщик безукоризненно выполнял все обязательства по договору о кредитовании, даёт ему следующие преимущества:

- ускорение процедуры проверки финансовой состоятельности и принятия решения о выдаче нового кредита,
 - меньшие процентные ставки и льготные условия (сроки, схема выплат) для новых займов, кредитование без комиссий и т.д.

Отрицательная же кредитная история содержит сведения о невыплате кредита, просрочках платежей, предоставлении фиктивных документов, наличии судебных разбирательств по вопросам возврата долга и т.п., может привести к таким последствиям (в зависимости от степени негативной информации):

- отказ в получении кредита, или в получении некоторых видов кредита, например, табу на долгосрочное кредитование,
 - расширенная процедура проверки платёжеспособности, требования в предоставлении дополнительных документов, поручителей и залога,
 - увеличение процентной ставки по кредиту, сокращение максимальной возможной суммы займа и другие ужесточения условий договора кредитования,
 - тщательный контроль за выплатами, множественные напоминания в необходимости произвести выплаты и т.д..
- Отсутствие кредитной истории, отказ со стороны заёмщика в её раскрытии, а также наличие незакрытых, текущих кредитных отношений, может быть причиной того, что банк (кредитная организация) более внимательно и осторожно относится к заключению договоров на кредитование.

При проверке заявки на кредит банк будет анализировать Ваше исполнение обязательств в соответствии со своими представлениями о том, каким ему видится потенциальный заемщик. Если Вам нужны деньги с плохой кредитной историей, то не торопитесь отказываться от подачи заявки в банк. Разные банки по-разному оценивают кредитоспособность заемщиков в зависимости от того, на какую целевую группу заемщиков ориентируется банк. Какие-то кредитные организации решают отказаться от рискованных кредитов, и одобряют заявки исключительно самым лучшим клиентам, а другие банки решают выдавать деньги под более высокий процент заемщикам с различными проблемами.

Информация по кредитным историям содержится в Бюро кредитных историй, которое по запросу лиц, имеющих право пользования этими данными, предоставляет кредитную историю любого заёмщика для ознакомления. Сам человек может получить свою кредитную историю в течении десяти дней бесплатно один раз в год и сколько угодно раз за деньги. К тому же заёмщик вправе оспорить кредитную историю, если он не согласен с данными полностью или частично, и добиться справедливости в суде. Кредитная история может храниться не в одном бюро, а в нескольких, в зависимости от того, куда банк отправит информацию по клиенту. Что бы узнать где хранится именно Ваша история, необходимо сделать запрос в подразделение Центрального банка Российской Федерации – Центральный каталог Кредитных историй

В настоящее время на современном рынке официально функционируют 25 организации, которые специализируются на предоставлении подобного рода услуг (по состоянию на 24.01.2014). Реестр данных компаний ведет Центральный каталог кредитных историй. Не смотря на количество бюро кредитных историй, основная часть их сосредоточена в пяти крупнейших бюро. А именно 95%. Лидерами данного рынка считаются:

1. Национальное бюро кредитных историй
2. Эквикас Кредит Сервис
3. Экспириан-Интерфакс
4. Кредитное бюро русский стандарт

Национальное бюро кредитных историй (НБКИ) — одно и крупнейших российское бюро кредитных историй.

Чтобы иметь примерное представление о деятельности бюро кредитных историй, проанализируем уровень просроченных кредитов.

По данным НБКИ, в 2013 году объём действующих кредитов населению вырос на 36,9% (в 2012 году — на 54,8%). Согласно выводам аналитиков НБКИ, рост доли просрочки по розничным кредитам замедлился. Об этом можно судить по состоянию уникального показателя, рассчитываемого НБКИ, — коэффициента просроченной потребительской задолженности (КП – отношение остатка по займам, выплаты по которым просрочены более чем на 30 дней, к общему объему выданных кредитов с поправкой на ряд отраслевых параметров). На 1 января 2014 года КП остался на том же уровне, что и годом ранее, – 4,5%. Специалисты бюро отмечают, что ситуация с просрочкой улучшилась в секторе залогового кредитования. Так, КП по ипотеке на 1 января 2014 года составил 2,9%, тогда как на ту же дату прошлого года – 3,9%, автокредитам – 3,6% (прежний показатель – 4,0%). В секторе же необеспеченного кредитования доля просрочки возросла. КП по кредитам на покупку потребительских товаров достиг 5,7% (годом ранее – 4,9%), кредитным картам – 2,8% (на 1 января 2013 – 2,2%).

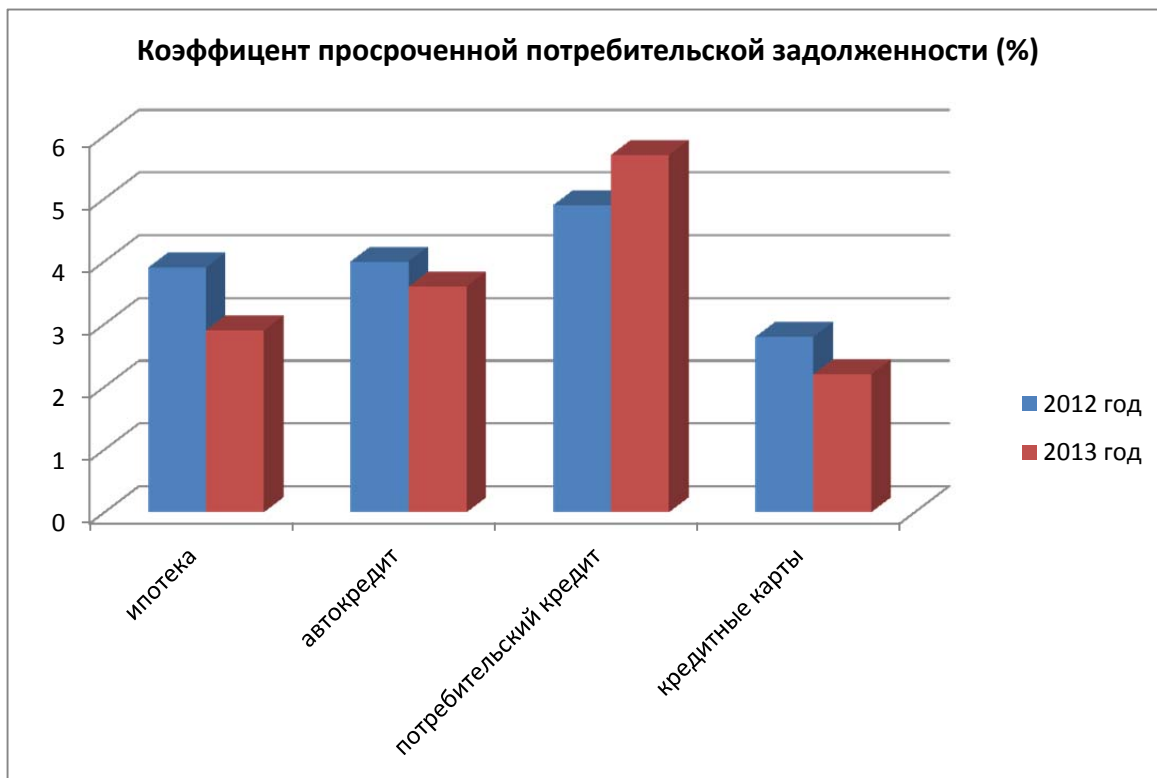


Рис.1. Динамика изменения коэффициента просроченной потребительской задолженности

В начале 2014 года НБКИ и FICO объявили о том, что рассчитываемый ими Индекс кредитного здоровья (FICO® Credit Health Index) стабилизировался. Его значение по состоянию на 1 января 2014 года не изменилось по сравнению с 1 октября 2013 года и составило 102 пункта. Впервые за 18 месяцев, отмечают аналитики НБКИ и FICO, в IV квартале 2013 года индекс по сравнению с предыдущим кварталом не снизился. Таким образом, падение индекса, наблюдавшееся на протяжении последних двух лет, остановилось.

Однако, наряду с этим, бюро кредитных историй отмечают увеличение числа отказов по кредитным заявкам граждан — банки по-прежнему активно запрашивают кредитные истории заемщиков, но при этом одобряют на 46% меньше заявок, чем годом ранее. Участники рынка объясняют снижение процента одобрения банками заявок физических лиц высокой закредитованностью потенциальных заемщиков и действиями ЦБ, направленными на снижение рисков в сегменте розничного кредитования. Рост закредитованности населения подтверждают и данные бюро кредитных историй. По данным "Эквифакс кредит сервисиз", на 1 апреля 2013 года лишь 25% потенциальных заемщиков никогда ранее не имели кредитов, в то время как 75% уже неоднократно получали займы в банках. По данным Национального бюро кредитных историй, по состоянию на конец первого квартала 2013 года 56,84% (за аналогичный период 2012 года — 51,1%) банковских заемщиков имели более одного кредита. При этом практически за каждым десятым заемщиком (9,17%, в 2012 году — 5,94%) числится более пяти кредитов.

В заключение, можно сделать вывод о том, что кредитная история заемщика — это его финансовое лицо, на основании которого судят о его взаимоотношениях с предыдущими кредиторами и, прежде всего, с коммерческими банками. Отрицательная кредитная история может спровоцировать отказ, чтобы избежать этого, потенциальный заемщик может и должен инициировать создание своей кредитной истории. Её можно начинать с момента получения первого кредита при обращении в банк и это будет надежной гарантией безотказного получения кредитов в будущем.

Список литературы:

1. Кредитные рейтинги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.banki.ru/wikibank/kreditnaya_istoriya, свободный. – Загл. с экрана.
2. Закредитованность населения и экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rusrand.ru/actuals/zakreditovannost-naselenija-i-ekonomiki-rossii>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Банковское дело ЖУРНАЛ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bankdelo.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

ИМИДЖ КАК ЭЛЕМЕНТ НЕВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Аннотация. Проблема формирования имиджа специалиста или профессионала является актуальной и находится в поле зрения исследователей в различных областях гуманитарного знания. Важной частью имиджа является невербальный компонент. Удачный имидж во многом способствует успеху в профессиональной и деловой сфере.

Ключевые слова: невербальная коммуникация, психология управления

IMAGE AS AN ELEMENT OF THE NONVERBAL COMMUNICATION

Abstract. The problem of formation of image of the expert or the professional is actual and is in sight researchers in various areas of humanitarian knowledge. The important part of image is the nonverbal component. Successful image assists in many respects to success in professional and business area..

Keywords: nonverbal communication, psychology of management

Проблема формирования имиджа персоны, имиджа специалиста или профессионала является актуальной и находится в поле зрения исследователей в различных областях гуманитарного знания (философия, экономика, психология, социология, политология, педагогика и др.). Важной частью имиджа является невербальный компонент — фактически базовой его составляющей. Большинство людей всю жизнь находятся в постоянном поиске. «Найти себя» старается каждый. Классификация по А. Маслоу признает высшей потребностью человека - потребность в самоактуализации, в саморазвитии. Создание и поддержание имиджа позволяет личности удовлетворить эту потребность. Стремление выделиться из толпы, прибегнуть к различным путям самовыражения, присущи лишь развитой личности. Имидж – это общественный феномен, он помогает быть услышанным, донести свои мысли до других людей. Имидж существует для того, чтобы воздействовать на окружающих. В данной статье речь пойдет об имидже как важной элементе невербальной коммуникации.

В первую очередь необходимо дать определение рассматриваемого нами понятия. Мы давно привыкли к такому понятию как имидж, оно постоянно на слуху. Многим свойственно иметь свой неповторимый имидж, какое – либо представление в глазах других. Имидж часто ассоциируют с понятием стиль или харизма. Как же на самом деле определить это понятие? Имидж [от англ. image — образ] — это некий синтетический образ, который складывается в сознании людей в отношении конкретного лица, организации или иного социального объекта, содержит в себе значительный объём эмоционально окрашенной информации об объекте восприятия и побуждает к определённому социальному поведению. Основные характеристики имиджа - это символичность, эмоциональная окрашенность, динамичность, информативность, активность и функциональность. Понятие «имидж» чаще всего употребляется в отношении конкретной личности. В то же время нередко этот термин применяется и в отношении группы, организации, товара, профессии и т. п. Так, например, конструктивно развивающаяся организация, особенно если этот процесс протекает в отчетливо просоциальном направлении, помимо существующего в поле субъективного самовосприятия, стратегически перспективного образа («vision»), как правило, имеет в большей или меньшей степени позитивный имидж в глазах своих членов, клиентов, конкурентов и в целом широкого социума. Реализуемые развивающимися личностями выбор профессиональных ориентиров и профессиональные намерения во многом, а иногда и в решающей степени, определяются «имиджевыми» характеристиками, которые в обществе имеет та или иная профессия, а следовательно, и профессиональная принадлежность. Определенный товар успешно продвигается, а затем и реализуется на реальном рынке, как правило, тогда, когда можно говорить о нем как о брэнде, то есть о высочайшем «имиджевом» весе и «имиджевой» ценности. Нужно отметить, что решающими факторами, работающими на создание и удержание позитивного имиджа в системе межличностных отношении, являются роль, индивидуальные характеристики носителя роли и особенности их субъективного восприятия социальным окружением.

Позитивный, или, другими словами, гармоничный имидж обладает, прежде всего, такой чертой, как непротиворечивость его элементов. В том случае, когда подобная сбалансированность оказывается нарушенной, дальнейших путей развития ситуации существует всего два. В первом случае поддержание или восстановление имиджа требуют крайне трудоемких целенаправленных усилий социальных психологов — имиджмейкеров и то не по перестройке имиджа, а лишь по снятию противоречий между его элементами. Во втором случае даже достаточно устойчивый имидж разрушается, но не трансформируется. Новый имидж выстраивается, как правило, лишь на совершенно свободной психологической «площадке». При этом специалисты в области психологии имиджа подчеркивают, что «имидж основывается, в первую очередь, на профессии индивида и занимаемой им должности. Первоочередное значение, безусловно, имеет статус индивида в настоящий момент, однако имидж включает в себя, как правило, весь послужной список данного лица. На статус наслаиваются другие формальные характеристики, такие как пол, возраст, образование и т. п. Помимо этого имидж формируется с учетом воспринимаемых личностных характеристик индивида, репрезентированных в манере поведения и особенностях общения, а также убеждений, определяющих основные поступки носителя имиджа. Кроме статусно-ролевых характеристик, черт личности и особенностей

мировоззрения, имидж определяется внешним видом индивида. В большинстве случаев в число учитываемых характеристик внешности, кроме прически, черт лица и особенностей телосложения, включается и манера одеваться. Трансформация имиджа облегчается лишь в том случае, если аудитория убеждена в наличии серьезного основания для смены жизненной позиции и поведенческой модели индивида такого, например, как пережитая трагедия, психологическая травма, масштабный конфликт и т. п.» (И. Г. Дубов).

Невербальное общение не использует звуковую речь, а в качестве средств общения выступает мимика, жесты, пантомимика, прямые сенсорные или телесные контакты. Это тактильные, зрительные, слуховые, обонятельные и другие ощущения и образы, получаемые от другого лица. Невербальный компонент имиджа включает в себя широчайший спектр характеристик, в том числе, относящихся к внешнему виду, (телосложение, одежда, прическа, аксессуары, мимика, жесты, походка, взгляды, позы и т.д.). Невербальный компонент, по мнению многих исследователей (В.Г.Горчакова, А.Ю.Панасюк и др.) включает также:

- средовые характеристики (дом, квартира, кабинет);
- вещественно-предметные характеристики (атрибуты, аксессуары, предметы);
- социальные характеристики (членство в клубах, формальных, неформальных сообществах, предпочитаемые виды досуга и т.д.);
- осязаемые «вещественные», результаты деятельности человека (письменные работы, художественное творчество, моделирование и т.д.).

Невербальным аспектам коммуникативного процесса в социальной психологии традиционно уделяется существенное внимание по той простой причине, что порядка 80% информации в ходе общения, транслируется через невербальные каналы. Причем, в силу того, что «...мимика, жесты как элементы невербального поведения личности являются одной из первых визуальных, знаковых систем, усваиваемых в онтогенезе», невербальные сигналы подсознательно «считываются» адресатом сообщения, даже если он не прилагает к этому никаких сознательных усилий и, более того, на рефлексивном уровне совершенно не имеет представления о «языке жестов». В этой связи создание динамичного и конгруэнтного артикулируемым установкам, целям и ценностям стиля невербальной коммуникации, является важным компонентом формирования эффективного личного имиджа.

Рассмотрим основные компоненты невербального общения. В первую очередь, это пространственная структура общения. Одним из первых описал нормы приближения человека к человеку американский антрополог Э. Холл [7, с. 43]:

- интимное расстояние (от 0 до 45 см) - общение самых близких людей,
- персональное (от 45 до 120 см) - партнерские отношения людей равного социального статуса,
- социальное (от 120 до 400 см) - формальное общение,
- публичное (от 400 до 750 см) - при выступлении перед аудиторией.

Важную роль взаиморасположение собеседников. Позиция лицом к лицу, напротив друг друга - указывает на напряженные и обостренные отношения. Позиция собеседники сидят бок о бок - указывает на сотрудничество, дружеское отношение.

Мимика играет особую роль в передаче информации. Лицо - главный источник информации о психологическом состоянии человека, так как мимические выражения контролируются сознательно во много раз лучше, чем тело. Существует шесть основных эмоциональных состояний - радость, гнев, страх, удивление, отвращение и грусть. В мимическом выражении этих состояний все движения мышц лица скоординированы. Основную нагрузку несут брови, области вокруг глаз и сам взгляд. Психологи отмечают, что направление взгляда в процессе общения зависит от индивидуальных различий, содержания общения и от предшествующего развития этих взаимоотношений. Когда человек формирует мысль, он чаще всего смотрит в сторону, когда мысль готова - на собеседника.

Визуальный контакт свидетельствует о расположении к общению. С помощью глаз передаются самые точные сигналы о состоянии человека, поскольку расширение и сужение зрачков не поддается сознательному контролю. Например: собеседник заинтересован, находится в приподнятом настроении, его зрачки расширяются в четыре раза. Наоборот, сердитое, мрачное настроение заставляет зрачки сужаться.

Следующий компонент невербального общения - поза. Выделяют следующие разновидности поз: закрытая (человек пытается закрыть переднюю часть тела и занять как можно меньше места в пространстве) - означает недоверие, несогласие, противодействие, критика; открытая (стоя - руки раскрыты ладонями вверх; сидя - руки раскинуты, ноги вытянуты) - доверие, согласие, доброжелательность, психологический комфорт.

Характерным компонентом невербальной коммуникации являются жесты (прощания, приветствия, привлечения внимания, утвердительные, отрицательные, жесты доверия, растерянности). При усилении переживаний увеличивается количество жестов, возникает общая суетливость.

Такие характеристики голоса как тембр, высота, громкость, акценты создают образ человека и его эмоциональное состояние: высокий голос - энтузиазм, радость; мягкий, приглушенный голос - горе, печаль, усталость; медленная речь - угнетенное состояние, горе или высокомерие; быстрая речь - взволнованность, беспокойство, переживание личных проблем [6, с. 45].

Неотъемлемой частью невербального общения являются и тактильные воздействия.

К ним относятся рукопожатия, похлопывания, прикосновения, поцелуи и т.д. Они больше чем другие невербальные средства выполняют функцию индикатора ролевых отношений. Жест, мимика, взгляд, поза

порой оказывает более сильное впечатление, чем слова. Американский психолог Ф. Селже считал, что при разговоре значимость слов составляет лишь 7%, интонация - 38%, а жесты и мимика - 55%. Проблема невербального общения рассматривается в психологии с недавних времен. К ней обращались Х. Миккин, И.Н. Горелов, А. Пиз, и др. Анализ литературы показывает, что невербальное поведение [7, с. 22]: усиливает эмоциональную насыщенность сказанного; является показателем ролевых отношений; создает образ партнеров по общению; поддерживает оптимальный психологический климат.

Итак, среди средств невербального общения можно выделить следующие основные компоненты:

- интонация (однообразная - монотонная, изменчивая - подвижная);
- дикция - (четкая, неразборчивая);
- темп речи (медленный, умеренный, быстрый);
- тембр голоса (чистый, объемный, красивый, глухой, плоский);
- тембр речевой (благозвучный, глухой, звонкий);
- мимика (статичная, подвижная, выразительная);
- контакт глаз (соблюдается, не соблюдается);
- жестикуляция (умеренная, сдержанная, избыточная);
- позы (расслабленные, скованные, свободные);
- внешний облик (эстетичный, неэстетичный).

Эмоции имеют огромное значение в жизни любого человека. Они в большей степени, чем продуманная речь, показывают истинное отношение к окружающему миру, другим людям. Человеческие эмоции обусловлены нашим подсознанием, их невозможно подделать. Поэтому им доверяют больше, чем обычному речевому общению [5, с. 9].

Культура применения невербальных средств отражает уровень коммуникативного мастерства человека и создает его имидж. Создание имиджа важно не только для людей, которые стремятся к широкой известности, популярности, но и обыкновенным людям. Зачастую, каждому из нас приходится общаться не только с одним или двумя незнакомыми людьми и стараться произвести на них впечатление, в повседневной жизни есть место и взаимодействия с целой толпой незнакомых людей. Наша жизнь наполнена постоянными коммуникативными связями. Неумение «подать себя» окружающим может сыграть с вами злую шутку. Определенного человека могут просто не воспринимать всерьез. Осознание собственной незаурядности, индивидуальности дает людям больше возможностей расширить коммуникативный потенциал. Здесь под коммуникативным потенциалом будем понимать желание индивида выразить себя в общении как личность неординарная, повысить свой успех в налаживании контакта с собеседником, прежде всего, за счет влияния внешнего фактора восприятия и поведенческих качеств. Часто мы удивляемся тому, что некрасивый, невзрачный человек может завести толпу, обладает невероятным обаянием, на него хочется смотреть и слушать всё, что он скажет. Это, в том числе, и сила имиджа, сила внешней привлекательности. Загадка имиджа в том, что его нельзя потрогать, он не осязаем. Имидж – это не одежда, прическа, сила рукопожатия, произнесенная речь. Это образ, целостный и законченный. И именно успешный имидж управляет нами, диктует условия соответствующего поведения, который воспринимается и трактуется окружающими в таком контексте, в каком мы им это преподносим.

Литература:

1. Словарь / Под. ред. М.Ю. Кондратьева // Психологический лексикон. Энциклопедический словарь в шести томах / Ред.-сост. Л.А. Карпенко. Под общ. ред. А.В. Петровского. — М.: ПЕР СЭ, 2006. — 176 с.
2. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Словарь конфликтолога, 2009 г.
3. Глоссарий по политической психологии. -М РУДН, 2003 г.
4. Жмуров В.А. Большая энциклопедия по психиатрии, 2-е изд., 2012 г.
5. Ильин Е.Л. Эмоции и чувства. - СПб: Питер, 2010. - 750 с.
6. Лабунская В.А. Невербальное поведение. - М: Академия, 2001. - 390 с.
7. Петрова Е.А. Жесты в педагогическом процессе. - М: Высшая школа, 2006. - 132 с.
8. Прикладные аспекты современной психологии: термины, законы, концепции, методы/ Справочное издание, автор-составитель Н.И. Колюхов, 1992 г.

**Сорокин Р.В., Джамбулова Ш.Ж.
Омский филиал Финуниверситета**

ВЕНЧУРНЫЙ БИЗНЕС И ОРГАНИЗАЦИЯ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Аннотация

В статье рассматривается один из видов финансирования, представляемого инвестиционными компаниями и банками, - венчурное финансирование, дается понятие венчурного бизнеса и его особенности. Уделяется внимание практике венчурного инвестирования в России на основе статистических данных за последние годы.

Ключевые слова:

Венчурный бизнес, венчурное финансирование, венчурный капитал, инновации, венчурный фонд, РВК (Российская венчурная компания), венчурный инвестор.

VENTURE BUSINESS AND ORGANIZATION OF VENTURE FINANCING

Abstract

The article considers one of the types of funding provided for investment companies and banks, venture financing, given the concept of venture business and its specifics. Attention is paid to the practice of venture investment in Russia on the basis of statistical data for the last years.

Keywords:

Venture business, venture financing, venture capital, innovation, venture Fund, Russian venture company, venture investor

Название "венчурный" происходит от английского venture, что переводится как "рискованное предприятие". От обычных схем венчурное финансирование, зародившееся в США в середине 1950-х годов, отличается как раз повышенной степенью риска: инвестор не гарантирован от потерь вложенных денег залогом или залогом. В качестве вознаграждения он, как правило, получает долю в уставном капитале предприятия или пакет акций. Венчурный капитал предполагает преимущественное финансирование инновационных проектов: вложение средств в новейшие научные разработки является наиболее рискованным.

Венчурный бизнес - рискованный бизнес, ставший основной формой технологических нововведений. Он характерен для условий коммерциализации результатов научных исследований в наукоемких отраслях, повышения степени рисков вложений капитала в инновационные сферы. Этим бизнесом занимаются соответствующие фирмы. Они служат начальной ступенью создания продукта, занимаясь отбором и разработкой научной или технической идеи, ее апробацией, созданием образцов и моделей для последующей их передачи на стадию производства. В международной практике по завершении работы, связанной с созданием продукта, венчурная фирма, как правило, прекращает свое существование.

Венчурный бизнес представляет собой специфический сектор экономики, функционирующий и развивающийся по особым закономерностям: практическая направленность научных исследований и разработок, возможность оперативного внедрения их в производстве, многообразие источников внешнего финансирования.

Во-первых, венчурный бизнес служит катализатором экономической жизни как в плане производства необходимых обществу наукоемких товаров и услуг, так и в плане потребления разнообразной продукции. Расширение производственной деятельности венчурных предприятий позволит максимально приблизить структуру предложения на рынках к структуре спроса, определяемой реальной жизнью общества.

Во-вторых, именно венчурный бизнес способствует повышению гибкости производства, его адаптации к меняющимся условиям и научно-техническим требованиям, обеспечивает активную инновационную деятельность.

В-третьих, с развитием венчурного бизнеса снижается технологическая зависимость страны от импортных технологий, повышается конкурентоспособность национальной продукции на внутреннем и внешнем рынках. Стимулирование венчурного бизнеса может улучшить торговый баланс страны, ведь развитие собственных разработок венчурного бизнеса будет стимулировать производство импортируемой продукции.

В-четвертых, венчурное предпринимательство как творческое проявление экономической инициативы граждан является фундаментом повышения активности населения, его жизненного уровня.

У венчурного бизнеса можно выделить следующие особенности.

1. По показателям прибыльности венчурный бизнес не уступает крупному, однако, венчурный бизнес обладает большей готовностью к риску, большей способностью к нововведениям и отсутствием бюрократизма при рассмотрении оперативных вопросов по сравнению с крупными корпорациями.

2. Не все малые предприятия могут быть отнесены к венчурным, а именно те, которые занимаются разработкой и реализацией новых технологических проектов. Существует множество мелких предприятий, традиционного образца, прибыльность и степень риска которых намного ниже, чем у венчурных.

3. Кроме того, обязательным условием технологии венчурного предприятия должна выступать возможность промышленного внедрения разработки, так как не все замечательные идеи могут быть реализованы на практике. В этом основное отличие венчурного бизнеса от чисто научных программ или рискованных проектов, не оправдавших себя со стороны доходности.

Венчурный бизнес и инновации тесно связаны, но вместе с тем венчурный бизнес сам по себе не обязательно включает в область своей деятельности инновационные технологии, например это может быть запуск венчурного проекта на новых рынках.

Вместе с тем, коммерциализация идей, изобретений ноу-хау, инновационных проектов требует именно венчурного финансирования на основе организации венчурного бизнеса, поскольку вся

инновационная деятельность является высокорисковой. Именно в этом случае для венчурного инвестора появляется возможность получить прибыль во много раз превышающую начальные инвестиции.

Традиционными участниками инфраструктуры венчурного финансирования являются инвесторы, венчурный фонд, управляющая компания фонда и венчурное предприятие (объект финансирования).

Венчурное финансирование – это форма прямого инвестирования в малые и средние предприятия, основной деятельностью которых является проведение опытно-конструкторских исследований и разработка новых наукоемких идей, применимых на практике. То есть, иными словами, это фирмы или компании, занимающиеся реализацией рискованных бизнес-проектов.

Целью венчурного финансирования является получение инвестором прибыли в результате вложения средств в перспективные, но рискованные проекты и бизнес.

По видам инвестирования различают внутренний и внешний венчурный бизнес.

Развитие первого вида осуществляется за счет ресурсов самих реализаторов идеи. Финансирование внешнего венчура происходит способом привлечения средств от различных источников: инвестиционных, страховых, благотворительных, пенсионных фондов, ресурсов государства, частных инвесторов.

Рискованные вложения могут осуществляться в нескольких формах:

- в обмен на передачу в собственность инвестору части акций предприятия;
- в форме среднесрочного займа, со сроками погашения от 3 до 7 лет;
- в виде сочетания двух вышеназванных форм инвестирования.

Объектами инвестирования являются несколько типов предприятий:

- фирмы-start-up (приблизительный перевод «начало пути») – абсолютно новые компании, которые только формируются и не имеют опыта работы в условиях рынка;
- фирмы-новички – те предприятия, которые зародились самостоятельно, уже имеют готовые наработки, но не имеют средств для дальнейшего развития;
- фирмы-экспансеры (от слова экспансия – расширение) – это компании, которые уже полностью освоили свою рыночную нишу и готовы расширить свое влияние на другие, но на освоение «новых территорий» у них денег нет;
- бизнес-идеи – просто рискованный проект безо всякой материальной базы, который для получения от него реальной прибыли требует финансирования.

Традиционными участниками инфраструктуры венчурного финансирования являются инвесторы, венчурный фонд, управляющая компания фонда и венчурное предприятие (объект финансирования).

Как правило, венчурный инвестор вкладывает свои средства в сравнительно небольшие по величине предприятия. Эти компании обычно являются акционерными обществами, чьи акции не торгуются на фондовых биржах и находятся в собственности у малого числа их владельцев.

Не стоит отождествлять венчурное финансирование с банковским кредитованием или воспринимать его как одну из форм стратегического партнерства. Это несколько иное понятие.

В отличие от банковских кредитных организаций, рисковый инвестор не требует материального обеспечения (залога имуществом) для предоставляемых предприятию средств. А в отличие от стратегического партнерства, компания или частное лицо, предоставляющие венчурные инвестиции, не могут оказывать какого-либо весомого воздействия на принятие руководством объекта вложения средств определенных решений либо корректировать его курс развития.

Финансирующая компания скорее является пассивным наблюдателем, который несет только риски финансового характера. Вся полнота ответственности за судьбу венчурного бизнеса лежит на его владельцах.

Даже грамотное и тщательно просчитанное вложение средств не может гарантировать получение положительного результата. Эффективными венчурные инвестиции считаются, если рыночная стоимость проинвестированной компании в течение 5 лет возрастает в несколько раз.

Несмотря на все риски, связанные с таким методом инвестирования, венчурный бизнес становится все более популярной формой ведения дел, так как позволяет, с одной стороны, предпринимателям получить деньги на свое развитие, а с другой стороны, получить рисковому инвестору солидную прибыль.

Практика венчурного финансирования в Российской Федерации достаточно нова в сравнении с опытом зарубежных стран. Первые венчурные фонды были образованы по инициативе Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР) в 1994 году. В 1997 году управляющие компании 10 из 11 существовавших на тот момент в России фондов ЕБРР подписали учредительный договор российской ассоциации венчурного инвестирования, деятельность которой направлена на становление и развитие в России рынка прямых и венчурных инвестиций и формирование необходимых условий для его развития.

В настоящее время в России венчурное финансирование является неотъемлемым звеном в развитии высокотехнологичных вновь создаваемых организаций, которые не располагают необходимыми собственными средствами, и, ввиду высокой степени неопределенности стартового этапа, потребности в долгосрочном финансировании и отсутствия залогового обеспечения, практически не имеют шансов получить банковский кредит.

Анализ статистических данных позволяет сделать вывод о том, что наиболее успешными годами венчурного инвестирования являются 2007, 2008 гг. Однако 2009г. год ознаменовался резким спадом на 69,3

% по сравнению с 2008г. под влиянием кризисных явлений. Но к 2011г. наметилась устойчивая тенденция роста объемов инвестиций и составила 89,1% от уровня 2008 г.

Согласно данным Dow Jones VentureSource, по итогам 2012 года Россия стала самым быстрорастущим венчурным рынком Европы, поднявшись на 4-е место по объему венчурных инвестиций в отраслях высоких технологий. Эта тенденция сохранилась и в текущем году.

За первые 3 квартала 2013 года по результатам исследования «MoneyTreeTM: Навигатор венчурного рынка», подготовленного Центром технологий и инноваций РwC и ОАО «РВК», общий объем венчурных инвестиций на российском рынке в секторах био-, промышленных и информационных технологий составил 551 млн долл. США. Эти инвестиции были получены в результате 157 сделок. По сравнению с тремя кварталами 2012 года количество венчурных сделок за аналогичный период 2013 года выросло на 17 %, при этом средний размер сделки снизился и составил 4,5 млн долл. США (против 6,6 млн долл. США за аналогичный период прошлого года).

2013 год в целом продемонстрировал устойчивое развитие сформировавшейся в России индустрии венчурного инвестирования. Уже по итогам первых трех кварталов 2013 года аналитикам удалось зафиксировать позитивную динамику по целому ряду существенных показателей. Данные отчета «MoneyTreeTM: Навигатор венчурного рынка» и результаты исследования НАБА свидетельствуют, что число сделок ранней стадии на российском венчурном рынке в 2013 году увеличилось на 65 %. Объем сделок бизнес-ангелов возрос по сравнению с 2012 годом на 70 %. Общая сумма инвестиций в проекты ранней стадии с участием российских бизнес-ангелов по итогам 11 месяцев 2013 года составила 116,5 млн долл. США, что почти в 4,5 раза больше, чем за 2012 год.

Эти результаты – итог комплексных усилий государства, институтов развития и представителей делового сообщества по созданию самостоятельно развивающейся отрасли венчурного инвестирования. Венчурный рынок в РФ состоялся, а в наиболее развитых индустриальных секторах и в наименее рискованных стадиях инвестиций уже успешно действует частный капитал. В этом смысле показательно заметное сокращение предложения капитала на рынке со стороны РВК за последние три года в долевом исчислении — с 25 до 5-7% (при существенном росте абсолютных значений). Это означает, что благодаря росту активности частных инвесторов и запуску механизмов рыночного воспроизводства отечественная индустрия венчурных инвестиций более не зависит от одного единственного источника финансирования – государства.

Однако, замедление темпов роста экономики к концу 2013 года сказалось и на объеме венчурного финансирования, причем как в России, так и в Европе, и в США, где рынок венчурного капитала также сократился.

Несмотря на это сформированная в России венчурная отрасль вступает в новую фазу развития, что определяет главную цель РВК на среднесрочную перспективу: обеспечение с учетом приоритетов государства на основе эффективного частно-государственного партнерства сбалансированной стадийной и отраслевой структуры венчурного рынка России, его устойчивого роста и глобализации.

Софьяновская В.И.
Омский филиал Финуниверситета

МЕТОДИКИ АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА В СФЕРЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены основные методы анализа кредитоспособности заемщиков, определена целевая направленность и раскрыто содержание компонентов анализа применительно к ипотечному кредитованию.

Annotation

The article describes the main methods for analysis of creditworthiness of borrowers, defined goal orientation and reveals the content of components analysis applied to mortgage lending.

Ключевые слова: анализ, кредитоспособность, ипотечное кредитование

Key words: analysis, creditworthiness, mortgage lending

Ведущую роль в анализе ипотечного кредитования занимает методика анализа кредитоспособности заемщика. В практике российских и зарубежных банков применяются различные подходы к определению кредитного риска физических лиц, начиная с субъективных оценок кредитными экспертами коммерческих банков и заканчивая автоматизированными системами оценки риска. Большинство зарубежных банков в своей практике используют два метода оценки кредитоспособности заемщиков.

1. **Экспертные системы оценки.** Данные системы позволяют банкам осуществлять взвешенную оценку, как личных качеств потенциального заемщика, так и его финансового состояния. В международной практике

такому методу уделяется значительное внимание, активно развивается сеть мониторинга для анализа кредитной истории потенциальных заемщиков.

Как показывает международная практика, определенный эффект в снижении уровня рисков и увеличении объемов кредитования оказывают институты кредитных историй.

Специализированные организации – бюро кредитных историй (БКИ) занимаются хранением и пополнением кредитных историй. В России БКИ действуют на основании Федерального закона от 30 декабря 2004 г. № 218–ФЗ «О кредитных историях», который вступил в силу с июля 2013 года.

Закон принят в целях создания условий для формирования, обработки, хранения и раскрытия бюро кредитных историй информации, характеризующей своевременность исполнения заемщиками своих обязательств по договорам займа (кредита), общего снижения кредитных рисков, повышения эффективности работы кредитных организаций.

Положения закона ориентированы на создание стабильных основ и правил кредитных отношений, упразднение ряда административных барьеров в банковской сфере, улучшение практики и увеличение объемов банковского кредитования.

В настоящее время в России около 23 БКИ [4], в которых накоплено более 30 млн. персональных кредитных историй россиян. Центральный каталог кредитных историй создается Банком России.

Наиболее крупные БКИ – Национальное бюро кредитных историй (НБКИ), БКИ «Экспириан-Интерфакс», БКИ «Инфокредит», Поволжское бюро кредитных историй, Северо-Западное бюро кредитных историй и некоторые другие. В них хранится более 90 % российских «кредитных досье».

В соответствии с Законом № 218–ФЗ «О кредитных историях», банки должны передавать сведения о заемщиках в кредитное бюро только с их согласия. Если заемщик отказывается от предоставления сведений в бюро, некоторые банки настороженно подходят к вопросу выдачи кредита – все зависит от кредитной политики. Некоторые банки поощряют заемщиков с подтвержденной положительной кредитной историей сниженными процентными ставками, значительными скидками по комиссии, например, за открытие и ведение ссудного счета.

Как показывает практика, несогласие заемщика на передачу данных в кредитные бюро, объясняется неуверенностью в сохранении конфиденциальности передаваемой информации.

Следует отметить, что бюро кредитных историй являются необходимым, но недостаточным источником информации для оценки кредитоспособности юридических и физических лиц.

2. Балльные системы оценки кредитоспособности клиентов, которые создаются банками на основе факторного анализа. Данная система использует накопленную базу данных «хороших», «удовлетворительных» и «неблагополучных» заемщиков, что позволяет установить критерий уровня оценки заемщика.

Системы балльной оценки обладают тем преимуществом, что они позволяют быстро и с минимальными трудозатратами проанализировать большой объем кредитных заявок, сократив, таким образом, операционные расходы. Кроме того, они представляют собой и более эффективный способ оценки заявок, т.е. могут проводиться кредитными инспекторами, не обладающими достаточным опытом работы. Это позволяет сокращать убытки от выдачи безнадежных кредитов.

Использование балльных систем оценки кредитоспособности клиентов – более объективный и экономически обоснованный метод принятия решений при выдаче кредитов, чем экспертные оценки.

В системах скоринга обычно применяют дискриминантные модели или аналогичный по сути метод логистической регрессии. В данных моделях используются несколько переменных, дающих в сумме цифровой балл каждого потенциального заемщика.

По сути скоринг физических лиц представляет собой методику оценки кредитоспособности заемщика, основанную на различных характеристиках клиентов, к примеру: доход, возраст, профессия, семейное положение и т.д. В результате анализа факторов рассчитывается интегрированный показатель, дающий представление о степени кредитоспособности заемщика, исходя из набранных в ходе анализа баллов. И в итоге в зависимости от балльной оценки принимается решение о выдаче ипотечного кредита и либо об отказе в его предоставлении.

Российские банки в своей практике используют подобные методы оценки, например в банке ВТБ 24 платежеспособность заемщика определяется следующим образом:

$$K_{пл} = D * K * T,$$

где D - среднемесячный доход за последние 6 месяцев за вычетом всех обязательных платежей (подходный налог, взносы, алименты, компенсация ущерба и т.д.); K - коэффициент, зависящий от величины D, т.е. показатель равен K = 0,3 при D в эквиваленте до 500\$, K = 0,4 при D от 501 до 1000\$, K = 0,5 при D свыше 2000\$. Доход в долларовом эквиваленте определяется пересчетом рублевых доходов по курсу ЦБ РФ установленному на момент обращения заявителя в банк; T - срок кредитования, мес.

Максимальный размер предоставляемого кредита (S) рассчитывается в два этапа:

1. Определяется максимальный размер кредита на основе платежеспособности клиента:

$$S = (1 + N\% \cdot T) / T,$$

где N% - годовая процентная ставка; T - срок кредитования, мес.

2. Полученная величина корректируется с учетом предоставленного обеспечения возврата кредита, информации, предоставленной в заключениях других подразделений банка, остатка задолженности по ранее полученным кредитам.

Рассмотрим балльную систему оценки кредитоспособности индивидуального заемщика, которая учитывает наиболее значимые факторы, обуславливающие возможности заемщика полностью и в срок выполнить свои обязательства.

Данная система базируется на двухуровневой системе оценки.

На первом этапе сотрудник банка предлагает заемщику заполнить тест-анкету. Тест-анкета используется для предварительной оценки возможности предоставления заемщику кредита. При заполнении тест-анкеты от клиента не требуется паспортных данных, необходимы только общие сведения о заемщике, месте работы, имуществе, доходах и расходах.

По результатам заполнения заемщиком тест-анкеты подсчитывается количество набранных заемщиком баллов и подписывается протокол оценки возможности получения им кредита. Если набранная сумма баллов составила менее 30, то в протоколе указывается, что заемщик не обладает достаточными возможностями для получения кредита на приобретение жилья. Протокол вместе с заполненной тест-анкетой передается заемщику.[3]

Следующим шагом для осуществления комплексного анализа кредитоспособности физического лица является оценка качества ипотечных кредитов, предоставляемых физическим лицам.

Ипотечный кредит, как и другие виды кредитов, предоставляемых физическим лицам оцениваются по следующим критериям:

- характер клиента;
- финансовые возможности клиента;
- достаточность незаложенного имущества клиента;
- обеспечение кредита;
- условия кредитования.

В каждый критерий входят показатели, формирующие оценку по критерию. Каждый показатель оценивается в баллах, оценка по критерию равна сумме оценок показателей, входящих в него. Оценка качества кредита равна сумме оценок всех критериев.

Сравнивая экспертную и балльную системы оценок, хотелось бы сделать следующее уточнение.

Привлечение банками для оценки кредитоспособности квалифицированных экспертов имеет несколько недостатков: во-первых, их мнение так или иначе является субъективным, во-вторых, люди не могут оперативно обрабатывать большие объемы информации, в-третьих, оплата высококвалифицированных специалистов сопряжена со значительными расходами. В связи с этим банки все чаще проявляют повышенный интерес к таким системам оценки риска, которые позволили бы минимизировать участие экспертов и влияние человеческого фактора на принятие решений.

В свою очередь, скоринговая система оценки представляет собой математическую модель, с помощью которой банк, опираясь на данные о кредитной истории клиентов, может определить, какова вероятность не возврата кредита потенциальным заемщиком.

Последние два суждения формируют следующую проблему: большинство российских коммерческих банков либо не учитывают причину возникновения плохой кредитной истории у заемщика (возможно, случившейся по не зависящим от него причинам), либо, опираясь на плохую кредитную историю клиента, принимают решение не в пользу потенциального заемщика. Указанная проблема часто незаметна для банковских работников, но ощутимо отражается на клиентах.

Подводя итог следует подчеркнуть, что все приведенные методики носят формализованный характер, таким образом при оценке возможности кредитоспособности заемщика огромную роль играет профессионализм служащих банка.

Различные методики оценки кредитоспособности отличаются друг от друга составом факторов, используемых при оценке общего кредитного рейтинга заемщика, а также подходами к оценке каждого параметра модели и степенью значимости каждого из них. К сожалению, состав факторов в модели не универсален для всех банков и стран, что, в свою очередь, не позволяет мировому банковскому сообществу обмениваться статистикой и совершенствовать свои скоринговые системы.

В то же время сложность и неоднозначность оценки кредитоспособности физических лиц обуславливает применение разнообразных методов и подходов. При этом важно отметить, что для достижения наилучших результатов наиболее предпочтительным является использование как математических моделей, так и экспертных подходов в комплексе.

В заключение отметим, что в настоящее время при утверждении методов оценки кредитоспособности частных заемщиков важно проверять, насколько выбранные методы адаптированы к текущей ситуации в стране, к примеру насколько детально анализируются источники возникновения финансовых трудностей у потенциальных заемщиков в прошлом. Важно с заинтересованностью подходить к вопросам, связанным с отрицательной кредитной историей, сравнительно коротким стажем на последнем месте работы и т.п., ведь

причина может заключаться совсем не в недобросовестности заемщика, а в неблагоприятном стечении обстоятельств, что независимо от воли заемщика привело к негативным с точки зрения получения нового кредита последствиям.

Список литературы

1. О кредитных историях [Электронный ресурс]: федеральный закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ (ред. от 23.07.2013) // КонсультантПлюс: справ. - прав. Система / Компания ПРОМЭКС. – М., [2013] Режим доступа: www.promex.ru
2. Петухова М.В. «Кластеризация заемщиков – физических лиц по уровню дефолтов: рейтинговый подход (на примере регионов Сибирского федерального округа)» // Журнал новый экономической ассоциации, № 4, 2012, с.71-102
3. Трифонова Ю.Г. «Анализ факторов риска ипотечного кредитования» // Банковский ритейл, № 3, 2012
4. Государственный реестр бюро кредитных историй [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru>

Студеникина В.В.
Омский филиал Финуниверситета

СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ ГОСУДАРСТВОМ ТРУДОВЫХ ПРАВ И ЗАКОННЫХ ИНТЕРЕСОВ РАБОТНИКОВ

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению способов защиты государством трудовых прав и законных интересов работников. Рассматриваются основные задачи контролирующих органов, а также профессиональных союзов организаций, в сфере урегулирования внутриорганизационных конфликтов правовыми методами.

Annotation: The article discusses ways to protect the state of labor rights and legitimate interests of workers. The basic task of controlling bodies and trade unions organizations is to resolve the conflict in-house by legal methods.

Ключевые слова: трудовое право, государственный надзор, Федеральная инспекция труда, профессиональный союз

Key words: labor law, government supervision, the Federal Labor Inspectorate, the trade union

Трудовое право – это одна из ведущих составляющих российского права, которая на сегодняшний день имеет существенное значение не только в профессиональной подготовке юриста, но и в организации предпринимательской деятельности. Знание трудового права полезно как руководителю, так и рядовому работнику для того, чтобы иметь возможность отстаивать свои права на предприятии в любой ситуации.

В соответствии с 353 статьей Трудового кодекса Российской Федерации, к способам защиты государством трудовых прав и законных интересов работников относятся государственный надзор и контроль за соблюдением трудового законодательства, а также защита трудовых прав работников профессиональными союзами.

Государственный надзор и контроль, а также контроль профессиональных союзов за соблюдением трудового законодательства охроне труда – это важнейшие способы защиты трудовых прав, а также законных интересов работника, которые распространяются на организации и предприятия всех форм собственности и всех организационно-правовых форм, включая индивидуальных предпринимателей и физические лица.

Основной контролирующей государственной орган – Федеральная инспекция труда.

Федеральная инспекция труда является единой централизованной системой, которая состоит из федерального органа исполнительной власти, который уполномочен проводить государственный надзор, а также контроль за соблюдением трудового законодательства. Её деятельность регулируется статьями 353-365 Трудового Кодекса Российской Федерации и Положением о Федеральной инспекции труда, утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 28.01.2000 г.

К основным задачам Федеральной инспекции труда, в соответствии со статьей 355 Трудового кодекса РФ, относится обеспечение соблюдения работодателем трудовых прав работника и их защиты, информирование субъектов трудового права (а именно работника и работодателя) об эффективных методах по соблюдению норм трудового законодательства, а также информирование соответствующих органов государственной власти о фактах нарушений, которые не регулируются трудовым правом.

Основываясь на статью 357 Трудового кодекса РФ, необходимо отметить, что государственные инспекторы имеют ряд прав, к которым относится возможность в любое время беспрепятственно посещать любые организации, запрашивать и получать объяснения и информацию, которая необходима для осуществления их полномочий, проводить анализы используемых материалов и веществ, проводить

расследования по несчастным случаям в организации. Эти полномочия рассчитаны на урегулирование внутриорганизационных конфликтов правовыми методами.

Помимо Федеральной инспекции труда существуют иные государственные органы, которые занимаются надзором за безопасным ведением промышленных работ, к ним относятся государственный энергетический, санитарно-эпидемиологический и надзор за ядерной и радиационной безопасностью, деятельность которых регулируется статьями 366-369 Трудового кодекса РФ.

Стоит отметить, что работа контролирующих органов четко регламентирована законом, поэтому должностные лица вправе проверять подконтрольные им объекты по всем вопросам, которые относятся к их полномочиям: возможность требования предоставления документов и объяснений по выявленным в результате проверки нарушениям, привлечение виновных к ответственности, передача материалов в компетентные органы материалов о привлечении к правовой ответственности и т.д.

Для проверки соответствия условий труда государственным требованиям охраны труда существует государственная экспертиза условий труда, которую проводят Министерство здравоохранения и социального развития Российской Федерации и органы исполнительной власти субъектов РФ, которые ведают вопросами охраны труда.

В соответствии с 370 статьей Трудового кодекса РФ соблюдение трудового законодательства и охраны труда контролируется профессиональными союзами, уполномоченные или доверенные лица которых имеют право на беспрепятственные проверки соблюдения работодателями требований охраны труда и на вынесение предложений об устранении выявленных нарушений на рассмотрение должностным лицам. Требования профсоюзных органов нельзя оставлять без внимания и принятия нужных мер, так как в соответствии с законом работодатели обязаны в течении недели со дня получения требования сообщить соответствующему профсоюзу о результате его рассмотрения и о принятых мерах.

Профсоюзы и их объединения вправе создать правовую и/или техническую инспекцию для осуществления контроля за соблюдением трудового законодательства, а также правил охраны труда. Эти инспекции наделяют полномочиями, которые предусматриваются положениями, утвержденными соответствующими профессиональными союзами и их объединениями.

Профессиональные инспекторы наделяются правами, указанными в статье 370 Трудового кодекса РФ, к которым относится право беспрепятственной проверки соблюдения требований охраны труда, их контроля, проведения различного рода экспертиз условий труда и обеспечения безопасности работников. Также они имеют право на информирование обо всех несчастных случаях на производстве, а также участие в их расследовании, а в случае своевременного выявления угроз жизни и здоровья работников требовать приостановления работ и при необходимости привлекать виновных в нарушении трудового законодательства к ответственности путем привлечения правоохранительных органов. Полномочия профсоюзов, также как и права государственных инспекторов направлены на урегулирование внутриорганизационных конфликтов правовыми методами.

На основании статьи 217 Трудового кодекса РФ формируется система контроля за охраной труда, которая обязательно должна функционировать у работодателя.

Для соблюдения требований охраны труда и контроля за их выполнением у работодателя, который осуществляет производственную деятельность с более чем 50 сотрудниками, должна быть служба охраны труда или специалист по охране труда с соответствующей подготовкой. При численности менее 500 работников работодатель вправе сам решить о введении данной должности или создании такой службы. Если служба отсутствует, то работодатель обязан заключить с организацией, которая оказывает услуги в области охраны труда, гражданско-правовой договор, либо исполнять функции этой должности самостоятельно.

По инициативе работников или работодателя могут быть созданы комитеты по охране труда, в состав которых входят представителя работодателя, профсоюза или иных уполномоченных работниками органов, положение которого утверждается федеральным органом исполнительной власти по труду. Согласно статье 218 Трудового кодекса РФ данная комиссия планирует совместные действия работников и работодателя для обеспечения требований охраны труда, предупреждения производственного травматизма, а также профессиональных заболеваний. Также она проверяет условия труда на рабочих местах и информирует работников о результате проверок и собирает предложения работников по результатам проверок.

Использование навыков и знаний трудового права играет важную роль в организации трудовых отношений и формировании правового сознания. Опираясь на эти знания, работодатели и работники могут создать благоприятную трудовую обстановку, ведущую к росту показателей эффективности предприятия.

Список использованной литературы:

1. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 N 197-ФЗ //ИПЦ «Консультант +».
2. Уголовный кодекс РФ от 13.06.1996 N 63-ФЗ// ИПЦ «Консультант +».
3. Дмитрук В. Н. Трудовое право /В.Н. Дмитрук. Учебное пособие. - Мн.: Амалфея, 2012.-357с.

ВЛИЯНИЕ УКРАИНСКОГО КРИЗИСА НА СОСТОЯНИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ

Ни для кого не секрет, что любой внешний фон способен оказать негативное влияние на фондовые рынки. Существует такое понятие, как «финансовая инфекция», когда из-за нестабильной ситуации в той или иной стране инвесторы уходят из её экономики и проблемы начинаются у соседних государств. Так, произошло и в России после начала кризиса в Украине. Фондовый рынок показывал падение котировок по всем ведущим компаниям России. В связи с этим, становится актуальным вопрос об исследовании степени изменения фондового рынка России как следствия кризиса в Украине.

Цель – исследовать влияние кризиса в Украине на российский фондовый рынок.

Задачи:

- дать краткую характеристику украинского кризиса;
- выявить проблемы кризиса и взаимосвязь с российской экономикой;
- проанализировать встроенность российской экономики в экономику Украины;
- исследовать изменения котировок российских компаний в период кризиса;
- оценить перспективы развития России после кризиса в Украине.

Краткая характеристика украинского кризиса

Кризис в Украине – политический кризис, начавшийся в ноябре 2013 года и набравший свои обороты в феврале 2014 года. Он был вызван решением правительства Украины о приостановлении на неопределённый срок подписания Соглашения об ассоциации с Евросоюзом. Это решение привело к массовой акции протеста в центре Киева, а также в других городах Украины, получившей в социальных сетях и СМИ название «Евромайдан».

Проблемы кризиса и как они связаны с российской экономикой

Внимательный и непредвзятый анализ происходящего на Украине показывает, что при всех серьезнейших внутри украинских факторах возникшего кризиса главная причина находится территориально за ее пределами. Она в том, что происходит в России.

Украинский кризис имеет особое значение, поскольку является первым масштабным проявлением этого отклонения и прямым следствием нарушения естественного процесса исторического развития постсоветского пространства. Ключевая роль в этом кризисе принадлежит России. Она в последние пятнадцать лет своей нарастающей евразийской внутренней и внешней политикой упорно пытается создать очевидный антиевропейский вектор. Противоестественный отказ России двигаться по европейскому пути означает разрыв постсоветского пространства. Вместо того чтобы двигаться вместе с Украиной в европейском направлении, Россия пытается тащить Украину в противоположную сторону.

Своим отказом от европейского вектора движения Россия создает значительный пояс нестабильности, поскольку практически все ее западные и даже южные соседи в конечном счете стремятся в Европу — следовательно, во всех этих странах будут весьма серьезные силы, борющиеся против планов России.

Факторы влияния украинского кризиса на российскую экономику

Рассмотрим, какие факторы украинского кризиса повлияли на российскую экономику:

Политические:

- разработка США и Евросоюзом документов о введении санкций против лиц и организаций, угрожающих территориальной целостности Украины.

Экономические:

- падение индексов: с начала 2014 года, инвесторы вывели \$ 775 млн. из российских фондов, включая 53% этой суммы (\$ 410 млн.) в феврале;
- отток инвестиций: в феврале российский фондовый рынок продолжал находиться в красной зоне: индексы РТС и ММВБ просели на 2,6% и 0,7%.
- ослабление рубля: рубль начал слабеть с февраля 2014г. и по состоянию на 5.02.2014 г. курс рубля к доллару составлял 35,45 и курс рубля к евро 47,95, что выше курса на начало 2014 г. на 8,5% и 6,4% соответственно. Максимально рубль упал 18.03.2014 г. и составил 35,65руб/доллар и 50,94 руб./евро. (однако с 18.03.2014 г. по 26.03.2014 г. произошли изменения в усилении российской валюты по отношению к американскому доллару и евро, рубль окреп на 0,28 коп. и на 1,24 коп. соответственно);

- повышение ЦБ ключевой ставки с 5,5 до 7%.

Социально-экономические:

- снижение доверия инвесторов к политике российских властей;
- снижение кредитного рейтинга России со «стабильного» до «негативного» в связи с ростом геополитических и экономических рисков.

Отраслевые:

- массовое снижение выпуска отечественной продукции в таких отраслях, как черная металлургия, химическая промышленность и машиностроение.

Российско-украинский товарооборот

Несмотря на то, что Россия и Украина имеют общие исторические корни и единое культурное наследие, отношения между странами складываются порой очень непросто. Нестабильный политический фон и возникшие спорные и конфликтные ситуации в итоге очень негативно сказываются на торговых отношениях, в основе которых лежит экспорт и импорт товаров между странами.

По данным Федеральной таможенной службы в основе структуры экспорта товаров из России в Украину в 2013 году лежит следующий перечень товаров:



Рис. 1. Структура экспорта из России в Украину, 2013 г. Структуру импорта товаров из Украины в Россию в 2013 году формировали:



Рис. 2. Структура импорта из Украины в Россию, 2013 г.

Подводя итог, можно отметить, что российско-украинские отношения на государственном уровне в настоящее время являются напряженными, что, несомненно, сказывается на экономическом взаимодействии двух стран. И, как оказалось, это является значимым фактором, поскольку смена политической обстановки достаточно быстро отражается на снижении товарооборота между государствами. Таким образом, если политический фон будет стабильным, можно ожидать роста товарооборота между странами.

Рассмотрим котировки акций ведущих компаний по экспорту товаров из России в Украину, занимающих огромную долю в товарообороте обеих стран.

«Газпром» — надежный поставщик газа российским и зарубежным потребителям. Компания принадлежит крупнейшая в мире газотранспортная сеть — Единая система газоснабжения России. На внутреннем рынке «Газпром» реализует свыше половины продаваемого газа. Кроме того, компания поставляет газ в более чем 30 стран ближнего и дальнего зарубежья. Одним из потребителей российского газа является Украина. «Нафтогаз Украины» в первом квартале 2014 года планировал купить у «Газпрома» около 6,4 млрд. кубометров природного газа. В январе Украине уже был поставлен газ на сумму 0,66 млрд. долларов. Рассмотрим котировки данной компании.

Норильский никель – это крупнейший в мире производитель никеля и палладия и один из крупнейших в мире производителей платины и меди. Компания производит также кобальт, родий, серебро, золото, иридий, рутений, селен, теллур и серу. Украина также является потребителем продукции НорНикеля.

«АвтоВАЗ» - крупнейший автоконцерн в России. В 2012 г. АвтоВаз попал в «ТОР-10 самых продаваемых автомобилей на украинском рынке». Однако в 2013г. поставки в Украину уменьшились с введением утилизационного сбора и спецпошлин. И по итогам 2013 года «АвтоВАЗ» экспортировал на Украину 6,8 тыс. автомобилей.

«Уралкалий» — российская компания, крупнейший в мире производитель калийных удобрений. «Уралкалий» выпускает около 20 % мирового объема калийных удобрений, 90 % всей продукции идет на экспорт. Главными покупателями являются Украина, Китай, Индия, США.

Таблица 1

Котировки акций российских компаний с 25.03.2014 г. по 26.03.2014 г.

Компания	Дата	Открытие	Закрытие	Темп прироста за день (%)	Темп прироста по ценам закрытия к предыдущему дню (%)	Объем, млрд. руб.
Газпром	25.02.2014	146,2	149,6	2,3	-	7,531
	03.03.2014	134,9	119,9	-11,1	-19,9	24,880
	14.03.2014	177,0	118,6	-33,0	-1,1	15,090
	17.03.2014	120,0	120,5	0,4	1,6	20,159
	18.03.2014	121,6	127,4	4,7	5,8	14,190
	24.03.2014	124,6	123,7	-0,7	2,7	8,723
	26.03.2014	128,6	132,5	3,1	7,1	15,417
НорНикель	25.02.2014	5956,0	5910,0	-0,8	-	2,193
	03.03.2014	5850,0	5699,0	-2,6	-3,6	8,676
	14.03.2014	5750,0	5768,0	0,3	1,2	3,883
	17.03.2014	5878,0	5892,0	0,2	2,1	3,830
	18.04.2014	5 940,0	6 115,0	2,9	3,8	2,827
	24.03.2014	5902,0	5896,0	-0,1	0,1	1,706
	26.03.2014	6020,0	5851,0	-2,8	-0,8	2,516
АвтоВаз	25.02.2014	3,4	3,4	-1,4	-	0,359
	03.03.2014	2,9	2,6	-12,1	-24,4	2,200
	14.03.2014	2,4	2,4	-2,2	-7,8	1,500
	17.03.2014	2,4	2,4	1,1	3,2	1,200
	18.03.2014	2,4	2,5	4,0	5,5	1,300

	24.03.2014	2,7	2,6	-0,9	9,0	0,421
	26.03.2014	2,7	2,7	0,0	1,7	2,200
Уралкалий	25.02.2014	171,2	171,2	0,0	-	0,307
	03.03.2014	160,0	157,1	-1,8	-8,2	1,375
	14.03.2014	154,5	156,2	1,1	-0,6	1,181
	17.03.2014	156,7	163,5	4,3	4,7	1,616
	18.03.2014	164,0	169,1	3,1	3,5	1,048
	24.03.2014	161,2	161,3	0,1	-1,3	0,710
	26.03.2014	160,0	161,9	1,2	0,4	0,485

Если обратить внимание на динамику колебаний котировок акций вышеуказанных компаний из базы индекса ММБВ, то можно заметить определённую закономерность их падения и взлёта. Поэтому целесообразно провести анализ взаимосвязи ситуаций в Украине на поведение фондового рынка.

С 25.02.2014г. по 3.03.2014г. акции Газпрома просели на 19,9 %, АвтоВАЗа на 24,4%, Уралкалия на 8,2% и НорНикеля на 3,6%. В этот период в Симферополе у здания Рады прошли одновременно два многотысячных митинга; 27.02.2014г. утром в Симферополе несколько десятков вооруженных людей захватили здания парламента Крыма и правительства; аэропорты Севастополя и Симферополя заблокировали неизвестные люди в военной форме и с оружием, которых сопровождали участники отрядов самообороны русскоязычного населения; Совет Федерации удовлетворил просьбу президента Владимира Путина о вводе войск на территорию Украины, решение было принято единогласно; в Москве прошли уличные акции противников и сторонников ввода российских войск на территорию Украины.

3.03.2014 г. Путин принял предложение Ангелы Меркель о начале политического диалога по Крыму. События за данный период не могли обойти фондовый рынок, не оказав влияния на настроения инвесторов.

До 14.02.2014г. Россия поддерживала референдум по поводу присоединения Крыма к РФ. Возросшая политическая неопределенность в связи с предстоящим референдумом в Крыму и риск введения санкций против России стали причиной массовой распродажи российских активов. Эти меры предполагают визовые ограничения и замораживание активов лиц, ответственных за крымский кризис, возможна вторая волна санкций, предполагающая ограничение операций российских финансовых институтов на мировом рынке.

17.03.2014г. котировки акций компаний закрылись повышением Газпром +1,6%, АвтоВАЗ +3,2%, Уралкалий +4,7% и НорНикель +2,1%. В этот день Крым и Севастополь подписали договор о вхождении в состав России.

18.03.2014 г. российский фондовый рынок отреагировал ростом на итоги референдума в Крыму, это подтверждают возросшие котировки российских компаний: Газпром + 5,8%, Уралкалий +3,5%, НорНикель +3,8% и АвтоВАЗ + 5,5%. АвтоВАЗ +3,2%. Аналитики объясняют позитивную динамику на рынке техническим отскоком, который произошел благодаря нейтральным итогам референдума в Крыму.

Если рассматривать период до 26.03.2014г., то рынок практически показывает отличную динамику повышения. Данные положительные колебания связаны и с выступлением президента РФ В.В. Путина. Ведущие отечественные фондовые индексы прибавляют более 2%. Данное развитие ситуации позволит многим российским компаниям сохранить свои позиции в регионе.

Перспективы развития ситуации в России после кризиса в Украине

Фондовый рынок России, как и любой другой фондовый рынок мира на сегодняшний день очень чувствителен на любые внешнеполитические и внешнеэкономические ситуации в стране и во всём геополитическом пространстве. Так, российская экономика резко отреагировала на политическую ситуацию в Украине и в первую очередь это сказалось на фондовом рынке России.

Однако, после присоединения Крыма к России фондовый рынок начал отыгрывать своё падение. Референдум снял часть неопределенности относительно дальнейших действий как России, так и западных стран, что позитивно сказалось на российском рынке

Однако экономические санкции, которые могут последовать в будущем, вследствие присоединения Крыма отразятся не только на фондовом рынке России, но и на всей экономике в целом.

Поэтому, встаёт вопрос, о достаточности золотовалютного запаса России и накопленных инвестиций внутри страны, которые позволили бы в очень непростой для нас ситуации обеспечить рост ВВП 1,3 % - это очень плохой показатель. Если ещё и для бизнеса последуют санкции и ограничения, то России следует мобилизовать все ресурсы внутри страны, чтобы произвести рывок, который мог бы поддержать экономику. Без внешней поддержки это сделать будет достаточно сложно. Поэтому нам остается только наблюдать за:

1. курсом рубля,
2. рынком нефти и газа,

3. диалогом бизнеса и государства об обеспечение рабочих места с целью роста ВВП.

Россия обеспечивает около 30% поставок газа в Европу. Это главная статья наших доходов. Переориентироваться Европе на других поставщиков в короткий период просто невозможно. США выходят на рынок со своим сланцевым газом, поэтому им на руку такая ситуация, поиск новых поставщиков. Вопрос возникает в экономической эффективности. Насколько те углеводороды, которые предлагает США будут более рентабельны по сравнению с нашим газом. Сейчас Европа находится тоже не в лучшем экономическом положении и готовы ли будут они ради Украины поступить своими экономическими интересами. Поэтому сегодня никто резких шагов делать не станет, так как за ними стоят серьёзные экономические решения.

Поэтому все боятся, что потоки либо развернутся, либо цены на мировых рынках по энергоносителям начнут падать. Если посмотреть на акции чьих компаний больше всего упали, то в первую очередь это компании, которые привязаны и встроены в украинскую экономику, а также компании, которые завязаны на возможных санкциях. С этой точки зрения, рынок уже всё заложил и только остаётся наблюдать, если какие-либо положительные или нейтральные события начнутся, то рынок будет отыгрывать это падение. Если будут отрицательные шаги, то рынок будет дальше падать.

Биржа – стадион, который организует проведение футбольных матчей. Не в её силах что либо изменить. Сила изменения – изменение базовых ключевых игроков. Если говорить о валюте – то это позиция мегарегулятора и в противовес ему – крупные коммерческие банки. Если у них будет уверенность в том, что Россия начнёт за счёт внутренних ресурсов подниматься, они не будут массово осуществлять сброс в валютные резервы.

Поэтому сейчас встаёт вопрос, что представить обществу и бизнесу, чтобы противостоять вызовам, которые возникли на фоне нынешних событий.

Библиографический список:

1. Ведомости [Электронный ресурс]: Ежедневная деловая газета. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru>.
2. BFM.ru [Электронный ресурс]: Информационно- аналитический портал бизнес – новостей. – Режим доступа: <http://www.bfm.ru>.
3. Newsland [Электронный ресурс]: Информационно-дискуссионный портал. – Режим доступа: <http://newsland.com>.
4. Крупнейшие машиностроительные предприятия России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://rating.expert.ru>.
5. Московская межбанковская валютная биржа [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.micex.ru>.
6. Финам [Электронный ресурс]: Информационно- аналитический портал по финансовым рынкам. - Режим доступа: <http://www.finam.ru>.
7. Норильский никель [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.nornik.ru>.
8. Газпром [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.gazprom.ru>
9. Автоваз [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.avtovaz.ru>
10. Спутник и Погром [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://sputnikipogrom.com>.
11. Динамика экспорта России [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://info.minfin.ru>.
12. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.customs.ru/>

**Третьякова Е.С., Кириллова М.В., Мамонова Е.А.
Омский филиал Финуниверситета**

ДЕЛОВАЯ ИГРА КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД АКТИВИЗАЦИИ ЛИЧНОСТНОГО ПОТЕНЦИАЛА СТУДЕНТОВ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО САМООПРЕДЕЛЕНИЯ ШКОЛЬНИКОВ

В статье рассмотрены особенности внедрения деловых игр как активного метода обучения в учебный процесс; также преимущества игрового метода обучения; доказывается необходимость использования деловой игры при обучении старших школьников; сравнивается степени восприятия специализированной информации школьников и студентов очной формы обучения.

Ключевые слова: деловая игра, личность, совершенствования личности, учебный процесс, инновационная методика, игровой метод, деловая активность.

BUSINESS GAME AS EFFECTIVE METHOD OF ACTIVATION PERSONAL POTENTIAL UNIVERSITE STUDENTS AND PROFESSIONALSELF-DETERMINATION SCHOOL STUDENTS

The article covers problems of teaching of business game in educational institutions: benefits of using business game: the necessity of the business game usage is proved; compared the degree of perception of information between students at school and university students

Key words: of business game, personality, perfection of the individual, educational process, innovative method, business activity.

В настоящее время в связи с успехами развития информационной системы образования, появилась потребность расширения объема информации, получаемой учащимися, и соответственно увеличения время обучения, что приводит к необходимости совершенствовать эту систему. Главным недостатком вузовского и школьного образования является пассивное восприятие информации, что не соответствует потребностям времени. Следовательно, возникает потребность в новых формах обучения. Учитывая все многообразие, можно выделить основную и более эффективную форму, на наш взгляд, активного метода обучения, а именно учебная деловая игра.

Деловая игра – форма воссоздания предметного и социального содержания профессиональной деятельности, моделирования систем отношений, позволяет воссоздать условия и динамику производства. Учебная деловая игра позволяет задать в обучении предметный и социальный контексты будущей профессиональной деятельности и тем самым смоделировать более действенные и плодотворные условия формирования личности специалиста, по сравнению с традиционным обучением.

В данной статье мы расскажем о проведении деловой игры «Я-государство», которая моделирует реальную экономическую ситуацию в стране. Участие принимали школьники и студенты очной формы обучения. Посредством данной игры, мы стремились выявить разницу в степени восприятия специализированной информации между школьниками и студентами, учитывая отличия их уровня подготовки в направлении «экономика».

Форма активного обучения была направлена на реализацию следующих целей: образовательной - добиться углубления знания участников в экономической сфере; развивающей - развить способности вживаться в определенные роли и отставить соответствующую позицию, планирования и прогнозирования ситуации; воспитательной – воспитывать уважение к чужой точке зрения, активную жизненную позицию.

Для поставленных целей были выявлены следующие задачи: привить уважение к чужой точке зрения; развить способности вживаться в определенные роли и следовать им, отстаивать свою точку зрения, аргументированно защищать свою позицию, коллективно решать проблемы, прогнозировать ситуацию.

Деловая игра моделирует основные сектора экономики государства: финансовый сектор, домохозяйство, государственный сектор, производство. Игра направлена на ознакомление с основными экономическими закономерностями, на развитие знаний о рычагах воздействия на происходящие экономические процессы; на развитие знаний о микро- и макроэкономических механизмах и процессах; на развитие представлений об управлении. Игра есть отражение экономики и в ней, как и в реальной экономике, возможны различные подходы и методы решения поставленных задач.

Все участники игры выступают в определенных ролях и принимают решения, сообразуясь с интересами своей роли. Игрокам приходится принимать решения и в конфликтной ситуации. Очень важно, что решения в деловой игре вырабатываются коллективно, у учащихся формируются навыки работы в команде. В деловой игре создается особый эмоциональный настрой игроков, который способствует активизации процесса обучения. Процесс обучения становится более творческим, увлекательным. Деловая игра как метод обучения приобретает особое значение в бизнес-образовании. Важно также, чтобы активная форма обучения, по возможности, проводилась в первой половине дня, когда человек находится в оптимальном физическом и умственном состоянии.

Участие принимают такие команды: госсектор, коммерческий банк, домохозяйства, предприятие по производству топлива, оборудования и продуктов питания. Игра проводится в 5 циклов, для закрытия каждого цикла, участникам необходимо сдать установленное госсектором количество ресурсов. По итогам всех циклов определяется выигрышная команда. Для каждой группы игроков задачи различны. Каждый из секторов располагает для реализации своих целей определенными экономическими рычагами воздействия на ситуацию в целом. Для госсектора этими рычагами являются изменение ставок по налогам и сборам, изменение цен на товары, определение резервной и ставки рефинансирования. Задачами госсектора является сохранить положительный бюджет, увеличить доходы государства и не допустить банкротства в стране. Коммерческие банки открывают вклады и кредитуют предприятия и домохозяйства, определяют ставку по кредитам, в итоге должны увеличить прибыль. Предприятия производят собственную продукцию и устанавливают на нее цену, нанимают домохозяйства и выплачивают им заработную плату, для того, чтобы выиграть, им необходимо увеличить стартовый капитал и не обанкротиться. Каждый субъект домохозяйства осуществляет свою деятельность индивидуально, продают свой труд в обмен на денежное вознаграждение либо на товар, который производит предприятие, домохозяйства должны достичь полной занятости и увеличения заработной платы.

Участники вступили в игру с определенным количеством ресурсов и денежных единиц(табл.1, табл.2 и табл.3).Ресурсы, которые игроки должны сдать по окончании первого цикла, приведены в Информационной карте(табл. 4).

Стартовые позиции каждой команды

Группа участников	Количество денежных единиц на команду	Натуральные ресурсы, количество единиц на команду
Государство+ЦБ	2000	120 – топливо

		140 – фонды 146 – продовары 40 – трудовые ресурсы
Коммерческий банк 1	1000	-
Коммерческий банк 2	1000	-

Табл.1

Предприятия

Группа участников	Натуральные ресурсы, количество единиц на команду	Цена за единицу продукции денежных единицах	Наличные деньги	Стартовый капитал каждой команды, в денежных единицах
Производство топлива 1	5	20	400	500
Производство топлива 2	5	20	400	500
Производство оборудования 1	10	15	350	500
Производство оборудования 2	10	15	350	500
Производство продуктов питания 1	15	10	350	500
Производство продуктов питания 2	15	10	350	500

Табл.2

Домохозяйства

Участник	Трудовые ресурсы, количество на одного участника	Минимальный размер оплаты труда в денежных единицах	Наличные деньги	Стартовый капитал каждого участника в денежных единицах
1	3	80	260	500
2	3	80	260	500
3	3	80	260	500
4	3	80	260	500

Табл.3

Информационная карта

Участники	Топливо, единиц	Оборудование, единиц	Продукты питания, единиц	Трудовые ресурсы, единиц	Выпуск продукции, единиц
Производство топлива	2	3	4	1	7
Производство оборудования	2	3	3	1	7
Производство продуктов питания	1	1	7	1	12
Участник домохозяйства	1	4	2	-	30 денежных единиц 3 единицы трудовых ресурсов
Коммерческие банки	1	4	3	1	50 денежных единиц
Госсектор	По окончании цикла государство определяет необходимое количество ресурсов, в зависимости от его потребностей				

Табл.4

В ходе игры были выявлены лучшее предприятие, коммерческий банк и домохозяйство. В целом, можно сказать, что все команды в процессе игры вели свою деятельность наравне.

Но предприятие по производству продуктов питания отличилось своей политикой по ведению деятельности. В первом цикле это предприятие получило у коммерческого банка большую сумму кредита. Дальше они установили высокую цену на свой товар, вследствие чего, другие команды, по различным причинам, не могли позволить себе купить их продукцию для закрытия цикла. Скупили у аналогичного предприятия большинство единиц продукции, таким образом, предприятие по производству продуктов питания стало монополистом. В стране не было нужного количества ресурсов для закрытия циклов другим участникам, поэтому государство проводило аукционы на этот товар, пытаясь исключить монополию и банкротство других команд. К концу последнего цикла, это предприятие должно было выплатить задолженность перед коммерческим банком, включая проценты. Также понизились цены на их продукцию. В связи с этим, данная команда не сумела удержать выигрышную позицию и не добилась увеличения стартового капитала.

Коммерческому банку, который выдал большую сумму своих денежных средств в первом цикле предприятию по производству продуктов питания, в дальнейшем было проблематично закрывать циклы и вести свою деятельность. Государство, в данном случае, разработало программу по поддержке коммерческих банков. Благодаря этому, банк не обанкротился. В последнем цикле, ему был возвращен процент и сумма по кредиту от предприятия по производству продуктов питания. В итоге комбанк увеличил стартовый капитал и стал лучшим в своей сфере.

Лучшим предприятием стала команда по производству топлива. Их успех заключался в том, что они устанавливали на свою продукцию разумную цену, умело вели бизнес с другими предприятиями для закрытия циклов и получения собственной выгоды. В отличие от предприятия-монополиста, они постепенно повышали стоимость на свою продукцию, не снижая спроса.

В результате проведения игры со школьниками и со студентами очной формы обучения, можно сделать следующие выводы. Использование деловых игр в обучении возможно на любом этапе получения экономического образования - от учеников школы до студентов.

Игра «Я-государство» требует наличие знаний в области экономики. На практике было выявлено, что учащиеся, которые не обладали более глубокими знаниями в этой сфере, проявляли иные способы достижения цели, используя бытовое знание, хитрость, коммуникабельность. Школьники тяжелее реагировали на изменения в условиях, т.к. не прогнозировали ситуацию: резко изменяли цены; не обговаривали кредитные условия; при планировании своей деятельности не учитывали возможные изменения и риск. Ученики школ не обладали экономическим мышлением, предприимчивостью, восприимчивостью к многообразию и динамичности экономических процессов.

Студенты, специализированно изучающие экономику, были более компетентны в данной отрасли, анализировали, строили прогнозы, планировали использование денежных средств. Также студенты понимали процесс формирования цен, пользовались профессиональными терминами, продемонстрировали достаточно высокий уровень подготовки, качественно и разумно распределяли роли в команде.

Обе целевые группы проявляли заинтересованность в приумножении ценностей фирмы, но каждая из них шла различными путями. Отсюда можно сделать вывод, что в настоящее время в школах не уделяют достаточно внимания значимости экономического образования. Изучение экономики в школе развивает у школьников рационализм, логическое и аналитическое мышление, учит отслеживать факторы, влияющие на развитие общества, позволяет использовать в реальных экономических расчетах математические методы, то есть интегрировать математические, экономические и другие знания. Изучение экономических понятий, категорий, законов подготовит выпускников школы к реалиям взрослой жизни, обеспечит психологическую устойчивость к возможным трудностям, связанным с безработицей, конкуренцией, сменой работы и профессии, местожительства. Молодые люди, покидая школу, должны обладать внутренней свободой и быть уверенными в своих силах. Именно поэтому школьники должны как можно ранее начинать выбор профессии и понимать, что знания, которые они получают в школе, им необходимы в дальнейшей жизни. Для того чтобы проявить интерес к изучению экономики у школьников, необходимо использовать активные формы обучения.

Данная игра позволяет выявить лидеров среди участников, определить их предпринимательскую хватку и мотивирует в дальнейшем быть экономически активным. Полученные знания помогают успешнее трудиться, вести хозяйственную деятельность с наибольшей пользой и с наименьшими затратами добиться нужных результатов. Игра развивает у студентов и школьников навыки работы в команде: умение выстраивать межличностные отношения, договариваться друг с другом и находить компромисс. Также игра развивает умение анализировать факторы, влияющие на эффективность принятия решений в условиях ограниченного времени, формирует у участников общекультурные и профессиональные компетенции: готовность к кооперации с коллегами, способность эффективно организовать групповую работу, а также оценивать условия и последствия принимаемых решений. Полученные знания помогают будущим специалистам-профессионалам определить уровень своей готовности участвовать во взрослой экономической жизни общества, сравнить и проанализировать свою конкурентоспособность, задуматься о своем призвании. Игра воспитывает потребность в творчестве, положительное отношение к труду.

Список использованной литературы

1. Борисова Н.В. Методологические рекомендации по проведению деловых игр / Н.В. Борисова, А.А. Вербицкий –М., 2010.-431 с.
2. Кругликов В. Н. Деловые игры и другие методы активизации познавательной деятельности / В. Н.Кругликов, Е. В.Платонов, Ю. А.Шаронов - СПб.: Изд. П-2, 2010 – 317 с.
3. Маршев В. И. Методы активного обучения управлению. Вопросы теории и практики / В. И. Маршев, Е.Н. Лукаш — М.: МГУ, 2011. — 349 с.
4. Хруцкий, Е. А. Организация проведения деловых игр : учебно-методическое пособие для преподавателей средних специальных учебных заведений / Е. А. Хруцкий — М.: Высшая школа, 2012. — 320 с.
5. Давыдов В.В. Теория развивающего обучения / В.В. Давыдов – М.: Интор, 2011. – 517 с.

Ужва Ю.В.

Омский государственный университет им.Ф.М. Достоевского

МЕНЕДЖМЕНТ И ВНЕШНЯЯ СРЕДА

В статье представлен сравнительный анализ изменения внешней среды, приведены точки зрения авторов, выявлена роль анализа внешней среды в менеджменте.

There is a comparative analysis of the changes in the environment in this article, it is given the authors' view and revealed the role of external environment analysis in management.

Ключевые слова: внешняя среда, сложность, подвижность, неопределенность, PEST – анализ, SWOT-анализ.

Keywords: external environment, the complexity of mobility, uncertainty, PEST - Analysis, SWOT-analysis.

Усиление тенденций неопределенности и хаоса, связанных с мировым экономическим кризисом, делает необходимым смещение акцента с контроля прошлого на анализ будущего. Развитие организаций требует повышенного внимания к стабильности деятельности путем координации усилий всех подразделений на достижение конечного, количественно определенного результата. Поэтому в современных условиях организации придают большое значение мониторингу ситуации на рынке, выбору стратегии, анализу собственных внутренних возможностей. В этой связи на важное место в управлении бизнесом выходят такие инструменты менеджмента, как стратегическое управление, управленческий учет и бюджетирование, способные как повысить эффективность деятельности и развития современного предприятия, так и усилить его независимость от неблагоприятных факторов внешней среды [1].

В современных условиях каждая организация взаимодействует с окружающей средой. Внешняя среда, окружающая организацию, обеспечивает ее необходимыми ресурсами, является неким источником ее существования. Поэтому компаниям необходимо знать, какие изменения в окружающей среде могут повлиять на их функционирование, уметь эффективно реагировать на них и принимать соответствующие управленческие решения. Современное внешнее окружение компаний характеризуется высокой степенью сложности, неопределенности и динамизма. Способность реагировать и приспосабливаться к изменениям во внешней среде – основное условие введение предпринимательской деятельности, поскольку, в большинстве случаев, от этого будет зависеть существование и развитие компании.

Впервые существование тесной взаимосвязи организации с окружающей средой стала рассматриваться в работах А. Богданова и Л. фон Берталанфи в первой половине XX века. Однако значение внешней среды для организаций было осознано только в 60-е годы. В конце 60-х г вначале 70-х г Э. Элбингу пришел к заключению: «Внешнее окружение организации все больше становится источником проблем для современных руководителей. По сути дела, руководители самых важных для общества организаций – деловых, образовательных, государственных – под влиянием отдельных событий в мире были вынуждены сосредоточить внимание на быстро изменяющейся среде и ее воздействиях на внутреннее строение организации».[2] Такие отдельные события, как взаимосвязанность факторов, сложность, подвижность и неопределённость, позволяют охарактеризовать внешнюю среду. Рассмотрим их более подробно.

Взаимосвязанность факторов внешней среды - это уровень силы, с которой изменение одного фактора влечет за собой изменение других факторов. Например, если цены на поставляемые ресурсы повысятся, то, вероятно, изменится цена выпускаемой продукции, а это может повлиять на изменение покупательского поведения.

Сложность внешней среды – число и многообразие факторов, которые значительно влияют на организацию. Та организация, которая имеет дело с профсоюзами, с большим количеством конкурентов и поставщиками, с различными целевыми рынками, находится в более сложных условиях, нежели та, которая взаимодействует с небольшим числом конкурентов, поставщиками и потребителями. Чем больше число и многообразие факторов, тем сложнее принять решение, касающихся функционирования, организации, планирования, контроля и другое.

Подвижность среды – это скорость, с которой происходят изменения в окружении организации. К примеру, изменения в электронной сфере происходят значительно быстрее, чем в сельскохозяйственной.

Неопределенность внешней среды – это относительная информация, которой располагает организация по поводу среды, а также уверенность в ее точности. Чем меньше информации и выше ее неточность, тем больше неопределенна среда. Это может вызвать ряд сложностей, чтобы сделать правильные выводы.

Менеджеры должны учитывать различные факторы, которые могут повлиять на организацию, определить какие будут существенными, а какие нет, выявить подходящий способ реагирования на воздействие.

Существуют различные походы на понимание сущности факторов внешней среды, ряд из них представлены в таблице 1.

Таблица 1. Точки зрения авторов на понимание сущности внешней среды.

Автор	Основные элементы
Традиционной (А. Богданов и Л. фон Бергаланфи и др.)	Факторы прямого воздействия: потребители, поставщики ресурсов, конкуренты, законы и государственные. Факторы косвенного воздействия: социальные, технологические, экономические, политические.
А.Стрикленд, А.Томпсон	Факторы: социальные, политические, гражданские нормы, привлекательность отрасли и уровень конкуренции, возможности компании и угрозы.
Дж. Д. Дэниелс и Ли Х. Радеба	Авторы выделяют географические, исторические, политические, правовые, экономические и культурные факторы внешней среды.
Б.З. Мильнер	5 компонентов окружающей среды: политическая, экономическая, технологическая, социальная, ресурсная системы.
М. Мескона	К прямым факторам относит: конкурентов, поставщиков, потребителей, банки, акционеров, СМИ, систему государственного и муниципального управления; к косвенным – политическая, научно-техническая, нормативно - правовая, географическая, экономическая, социокультурная системы.
Р. Дафт	10 секторов окружающей среды: 1. Промышленность или производство 2. Сырье 3. Человеческие ресурсы 4. Финансовые ресурсы 5. Технологии 6. Рынок 7. Экономические условия 8. Правительство 9. Социокультурный сектор 10. Международный сектор.
К. Боумэн	Факторы, непосредственно влияющие на организацию: поставщики, потенциальные конкуренты, покупатели, соперничество конкурентов внутри отрасли, товары-субституты; факторы, оказывающие косвенное влияние: экономические, технологические, социальные, политические

Внешняя среда - это совокупность активных хозяйствующих субъектов, экономических, общественных и природных условий, национальных и межгосударственных институциональных структур и других внешних условий и факторов, действующих в окружении предприятия и влияющих на различные сферы его деятельности. Во внешней среде выделяют факторы прямого воздействия (имеются и другие трактовки), которые непосредственно влияют на организацию, и факторы косвенного воздействия, которые оказывают влияние в не такой мере, как прямые. К факторам прямого воздействия относят: потребителей (частные лица и компании, государственные органы), поставщиков материальных, трудовых и финансовых ресурсов, конкурентов (лица, группы лиц, фирм, предприятий, соперничающих в достижении идентичных целей, стремящихся обладать теми же ресурсами, благами, занимать положение на рынке), законы и государственные органы (формируют нормативную базу создания и функционирования предприятий, фискальную политику). Факторы косвенного воздействия включают в себя:

Социальные факторы включают в себя изменение демографической ситуации, образовательного уровня, системы здравоохранения и социального обеспечения, трудовой мобильности, привычек и увлечений людей, образа жизни, приоритетов поколений (ценностей людей), традиций и т.п.

Технологические факторы – изменения в научно-технической сфере как научно-технический прогресс, устаревание знаний, внедрение новых технологий.

Экономические факторы включают динамику уровня инфляции, процентной ставки (ставки дисконта), налоговых ставок, валютных курсов, уровня доходов населения, общей структуры расходов людей, эластичности спроса и предложения, привлекательности рынка для иностранных инвесторов, а также изменение объемов золотовалютных резервов страны.

Политические факторы связаны с общей внешней и внутренней политикой правительства, стабильностью политической ситуации, политической поддержкой и политическими гарантиями. Данный подход можно считать традиционным, поскольку он является универсальным для всех организаций.

Такие специалисты в области стратегического управления, как А.Стрикленд, А.Томпсон, считают, что на компанию оказывает влияние множество факторов. Взаимодействие этих факторов и их влияние зависят от

ситуации, с которой сталкивается компания. По их мнению, влияние факторов внешней среды на предприятие и отдельные виды его деятельности носит одноуровневый характер. К ним относят социальные, политические, гражданские нормы, привлекательность отрасли и уровень конкуренции, возможности компании и угрозы. Выделенные А. Томпсоном и А. Стриклендом факторы внешней среды являются достаточно емкими и информативными. Однако при использовании экономико-математических методов формирования стратегии оценка ряда факторов, например, личных устремлений и корпоративной культуры может быть весьма затруднительной. [3]

По мнению Дж. Д. Дэниелса и Ли Х. Радеба внешняя среда представляет собой совокупность условий за пределами компании, которые на практике влияют на ее успех.

К таким условиям относят знания из области общественных наук, включая географию, историю, политологию, юриспруденцию, экономику и антропологию.

Знание географии необходимо, чтобы определять размещение, количество и качество мировых ресурсов, их пригодность к эксплуатации, географические барьеры (такие, как высокие горы, обширные пустыни и незаселенные джунгли, оказывающие влияние на коммуникации и каналы распределения продукции компаний), распределение населения на планете и т.п.

Понимание истории позволяет лучше понять современные аспекты функционирования международного бизнеса, обращая взгляд в прошлое. История - есть не что иное, как накопление человеческого опыта, который определяет, как мы живем сегодня.

Политика занимает важное место в определении контуров деловой активности в мире.

Политология описывает связи между торговопромышленными и национальными политическими организациями, способствует объяснению поведения во взаимоотношениях правительства и бизнеса.

Внутреннее и международное право в огромной степени определяет, что может, а что не может делать менеджер. Сюда входят законы, действующие внутри одной страны, а так же в ряде стран, которые регулируют налогообложение, занятость и операции по обмену валюты.

Знания в области экономики служат руководителю инструментом в определении: 1) степени влияния компании на экономику своей страны и зарубежных стран; 2) последствий проводимой в стране экономической политики для деятельности компании. Также экономическая теория позволяет объяснить, почему народы обмениваются друг с другом товарами и услугами, почему перемещаются люди и капиталы из страны в страну, почему валюта одной страны соотносится с валютой другой страны в определенной пропорции. Именно экономические знания дают основу для понимания того, почему, где и когда одна страна способна производить продукцию и оказывать услуги менее дорогостоящие, чем другая. Изучая антропологию, руководители компаний могут лучше осознать ценности, социальные установки и убеждения людей в отношении себя и среды обитания.[4]. Знание всех этих факторов, позволит организации подробно изучить окружение и принять необходимые меры по решению какой-либо проблемы.

Б.З. Мильнер выделяет 5 компонентов окружающей среды: политическая (конституция, законодательная база, формы собственности и т.п.), экономическая (уровень жизни, состояние ценообразования, рыночная конъюнктура, потребители), технологическая (техника, технология, развитие науки), социальная (социальные нормы), ресурсная система (труд, земля, капитал и т.п.) системы.[5] Данный подход является общим для всех организаций, однако он не учитывает влияние конкретных факторов, которые очень важны для организации на современном этапе развития.

Можно выделить точку зрения М. Мескона, который характеризует внешнюю среду, разделяя ее на прямые и косвенные факторы. К прямым факторам автор относит конкурентов, поставщиков, потребителей, банки, акционеров, СМИ, а также систему государственного и муниципального управления; к косвенным – политическая, научно-техническая, нормативно - правовая, географическая, экономическая, социокультурная системы. В отличие от других подходов, М. Мескон отдельно уделяет внимание банкам, акционерам и СМИ.[6] Я считаю, что это очень важно для организаций, поскольку сейчас мало компаний, которые не пользуются банковскими услугами и не распространяют свои акции. СМИ также является немаловажным фактором, так как благодаря информации, например о деятельности конкурентов, об экономической и политической ситуации стране, о новых технологиях, и другое, помогут организации провести определенные анализы, исследования, решить проблемы и принять решение.

Другим подходом, характеризующим внешнюю среду, является подход Р. Дафта «10 секторов» окружающей среды. Автор выделяет следующие элементы окружающей среды:

1. Промышленность или производство (включает в себя: конкуренты, объемы производства (объем продаж, мощность производства и т.д.), конкурентоспособность, смежные отрасли).

2. Сырье (поставщики, производители, недвижимость, услуги).

3. Человеческие ресурсы (рынок труда, агентства по найму, университеты, специальные учебные заведения, сотрудники других компаний, профессиональные объединения).

4. Финансовые ресурсы (фондовые биржи, банки, сбережения и займы, частные инвесторы).

5. Технологии (технологии производства, наука, компьютеры, информационные технологии, электронная коммерция).

6. Рынок (потребители, клиенты, потенциальные пользователи товаров и услуг).

7. Экономические условия (спад, уровень безработицы, процент инфляции, норма инвестиций, экономика, рост).

8. Правительство (город, государство, федеральные законы, налоги, услуги, судопроизводство, политические процессы).

9. Социокультурный сектор (возраст, убеждения, ценности, образование, религия, профессиональная этика, движение «зеленых», защита прав потребителей).

10. Международный сектор (конкуренция со стороны иностранных фирм, возможность приобретения собственности иностранными компаниями, выход на зарубежные рынки, национальные обычаи, правила, курс обмена валют).[7]

Данный подход является более детальным, и он затрагивает наибольшее число факторов окружающей среды.

Модель факторов внешней среды, предложенная К. Боумэнном, представляет собой развитие концепции пяти конкурентных сил Портера. В этой связи, три фактора внешней среды из пяти на микроуровне отражают влияние на предприятие со стороны сил конкуренции. Автор выделяет факторы, непосредственно влияющие на организацию: поставщики, потенциальные конкуренты, покупатели, соперничество конкурентов внутри отрасли, товары-субституты; и факторы, оказывающие косвенное влияние: экономические, технологические, социальные, политические. Эта концепция больше подходит для анализа организации в конкурентной среде: какую долю рынка занимают конкуренты, их число и активность, какой товар занимает позицию в сознании потребителей, «борьба» за лучших поставщиков, наличие товаров – заменителей и т.п.

Таким образом, существуют различные подходы, характеризующие факторы внешней среды. Каждая компания должна сама определять для себя лучший вариант, учитывая взаимосвязанность факторов, неопределенность, подвижность, сложность среды, положение на рынке, уровень технического процесса, стадию жизненного цикла и многое другое.

Для проведения анализа внешней среды понимание элементов окружающей среды недостаточно. Для осуществления комплексного анализа окружающей среды используют различные методы, например, PEST – анализ, SWOT-анализ, SNW - анализ и др. Они необходимы для того, чтобы оценить состояние и перспективы развития субъектов и факторов окружающей среды: отрасли, рынков, поставщиков, конкурентов и совокупности глобальных факторов внешней среды, на которые организация не может оказывать непосредственное влияние. И так как у каждой организации могут возникнуть какие-либо проблемы, такие анализы могут помочь ей предпринять верные действия.

Дадим оценку окружающей среды на примере Компании «Нестле», которая является одной из самых крупных компаний по производству продуктов питания. «Нестле» удается успешно функционировать на рынке, однако каждый день компания сталкивается с изменяющимися факторами внешней среды (инфляция, НТП, появление новых конкурентов, неудовлетворенность потребителей и т.д.). Эти факторы не поддаются контролю, и поэтому компания должна внимательно следить и реагировать на них, поскольку они либо открывают новые возможности, либо грозят фирме новыми опасностями. Так как число таких факторов достаточно велико, то при анализе макросреды (факторы косвенного воздействия) рекомендуется использовать PEST-анализ (Political-legal (политико-правовые), Economic (экономические), Sociocultural (социокультурные), Technological (технологические факторы)). Целью такого анализа является отслеживание изменений макросреды по четырем факторам, осуществление прогноза и выявление тенденций. PEST-анализ компании «Нестле»:

Политическая среда оказывает не большое влияние на деятельность компании, так как государственное вмешательство в пищевую промышленность сводится к минимуму за исключением косвенного влияния с помощью законов. «Нестле» адаптирована в современных условиях и положительно реагирует на новые стандарты качества и производства.

Экономическая среда, в настоящее время, подвержена частым изменениям: рост цен, изменение тарифов и циклические колебания в экономике. В связи с этим общество станет покупать меньше некоторые продукты «Нестле», однако уровень потребления все равно останется достаточно высоким, так как в 21 веке в комплекс необходимых товаров входит частично те, которые производит компания. Приток новых импортных товаров, схожими с товарами компании «Нестле», не оказывает существенного влияние, так как компания занимает лидирующие положения на рынке и обладает хорошим спросом на товар.

В социальной среде наблюдается рост населения, а значит, увеличивается и формируется число потенциальных покупателей. Рост урбанизации влечет за собой увеличения потребления продукции компании «Нестле». Это связано с ускорением ритма жизни, развитием НТП и т.д., поэтому без таких продуктов компании, как шоколад, конфеты, холодный чай, кофе – тяжело обойтись современному человеку.

В технологической среде появляются новые технологии, обновляются старые, пополняются знания и т.п. За счет этого компания «Нестле» постоянно совершенствует свою продукцию и качество предоставляемых услуг. Компани поддерживает двусторонние связи с научными и профессиональными организациями с целью непрерывного обновления своих технологий. Она ориентируется на решения SAP (т.е. компания производит перевод бизнес-процессов на информационную поддержку продуктов). А также в компании создана и работает программа под названием Global Business Excellence, или GLOBE, с целью управления на постоянной основе информационными системами.

Другим немаловажным методом анализа внешней среды компании «Нестле» является SWOT-анализ (Strength, Weakness, Opportunity, Threats) - анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз. Он необходим, чтобы получить ясную оценку сил предприятия и ситуации на рынке.

Сильными сторонами компании являются: высокое качество продукции; бренд; авторитет на рынке; доступные цены; хорошо налаженные каналы распределения; посредники, торгующие продукцией компании, отличаются высоким профессионализмом; большой опыт работы; мощная рекламная стратегия.

Слабые стороны: вероятность увеличения случаев отрицательных отзывов по поводу продукции; возникновение проблем с транспортировкой и хранением продукции.

Возможности компании: пропаганда здорового образа жизни; увеличение спроса; расширение ассортимента; увеличение доли рынка.

Угрозы: рост налогов; изменение вкусов покупателей; снижение рождаемости; увеличение количества компаний-конкурентов; выход на рынок новых конкурентов и усиление позиций старых; повышение требований к качеству продукта; сокращение спроса в кризисных условиях.

Таким образом, проведение анализа внешней среды помогает компаниям, в том числе компании «Нестле», разработать стратегию развития. Стратегия компании «Нестле» — создавать продукты высокого качества, обеспеченного и неизменного в течение длительного времени, служащего удовлетворению потребностей потребителей в питании, удовольствии и качестве, которому они могут доверять.

Список использованных источников:

Руденко И.В. Построение системы бюджетирования на предприятии. Процессный подход в экономике и управлении: матер. Междунар. заоч. Науч. – практ. Конф. - Омск: изд-во ОмГТУ, 2011. – С. 242-246

1. *Elbing, Alvar O.* On the Applicability of Environmental Models / Alvar O. Elbing, J.W. McGuire, ed. // Contemporary Management. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall. — 1974. — P. 283 с.

2. *Томпсон. А.А., Стрикленд А. Дж.* Стратегический менеджмент: Концепции и ситуации для анализа, 12-издание, Пер. с англ. - М.: Издательский дом "Вильямс", 2006. -926 с.

3. *Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х.* Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции./Пер. с англ., 6-е изд. - М.: Дело, 1998. - 784 с

4. *Мильнер, Б.* Теория организации. : Учебник. - 7-е изд., - М.: инфра- М, 2008.-864с.

5. *Мэскон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента./Пер. с англ. - М.: "Дело", 1997. - 493 с.

6. *Дафт Р.Л.* Теория организации. Учебник, пер с англ. под ред. Э.М.Короткова.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006.-736с.

Урлапов П.С., Цой Н.В.,
Омский филиал Финуниверситета

TENDS IN EVERYDAY ENGLISH

Abstract: In modern conditions, the standard model of everyday English is constantly changing. What is the main reason of this changing, what is the source of teenagers catchphrases or buzzwords and what tends will be next five or ten years. And also we will tell you why understanding the process of language changing is so important.

Keywords: English, Everyday English, Poetry, Words, catchphrases, buzzwords, slang, show business, politics.

For the last twenty years everyday English was modified by web-slang which is also known as slang of the Internet. You can find a huge number of dialects and versions of English which are used to be spoken all over the world. But since the beginning of the Internet Era, all this dialects of one language were modified as one. It happened at the beginning, when there were no voice and video chats and the only thing that people could do is typing short messages on very high speed. People who had a pager can understand what we are talking about. In very short time people created a lot of abbreviations to communicate clearly. As we said, in first text chats and forums there were no such functions as to attach the image, put a “gift smile” or record your voice, that is why, for example, people invented such abbreviations as “LOL” or “ROFL” which mean “laugh out loud” and “rolling on floor laughing”. This invention was made for the only reason: to make a really short catchphrase which let you easily describe expression by inscribing your impression. In the Internet you can find enormous numbers of abbreviations like OMG (Oh my God), pomf (people over my shoulder), idk (I don’t know), GZ (short form of congratulations), thx (short form of thanks), u (short form of you), KK (ok ok), LF (looking for), WTB (want to buy), WTS and etc. You can even find catchphrases that looks like two or more full-length words (face roll), but they still have a hidden sense. Many years have passed since that time, but people have been still using these words to communicate with each other. And if you watch a lot of videos in the Internet (e.g. on YouTube) you can find a lot of people who use “lol” after somebody’s joke or kk [keikei] after somebody’s suggestion.

And this is very important because Internet version of the English language helped to unite all dialects, all styles of pronunciation. Yes, you have a chance not to understand a man in Ireland or have a goosebump from the

Canadian accent, but anyway it is easier for you, when you hear “kk” or “lol” instead of regular Bermudian answer. After the modification of all dialects, Internet began to make foundation for new trends of Everyday English changing. Since everybody began to use abbreviations and since everybody connected to the World-wide web, everyday English changing are dictated by the Internet. Then everyone uses the same phrases and if everybody is connected to the one channel of digital distribution then faster language will change.

Nowadays, Internet helps to force things that were said by politicians, musicians, actors, models, and ordinary people (on the famous web-sites like 9GAG). Nowadays internet tells you what is popular and what you should say, because if you are in internet – you can hear people from a different countries and everybody uses the same words. Let’s take the word “SWAG”. This is not a real word, nobody used it. They say that word “swagger” was invented by W. Shakespeare, but nobody invented “swag”. But it becomes popular because of Justin Bieber. He used it in the chorus of his song and video clip was very popular in the internet. It became so popular that I can’t even imagine! People all over the world use this word without understanding what it means! For now, word “swag” is a part of teenager’s language and nobody can stop it. By the way, George Watsky, modern American writer, singer and the man who supports modern literature, said: “I thought Swag was dead way before this. I thought Swag has been buried in the forest. But then Bieber said “swag” in the chorus and I went and bought a big fat thesaurus”. He also writes a poem, which becomes a real hip-hop song, named “One hundred words instead of Swag”. In this song he tells us 100 phrases that we can use instead of Swag and it will make our speech beautiful. He gave such adjectives as “You’re such dynamite”, “You are the brightest light”, “You are the hypesest hype”, “You are so zen, you’re gem”. We like his style and his poetry, so we want to share them with you. Here the 4 line of examples what you can say instead of “You are swag”:

“Dragon slayer, the franchise player, The king, the president, governor, mayor
You’re rare, the opposite of square and pompus, you’re shaped with flair like a rhombus
Confident, jaunty, awesomely saucy, you got more props than Ghandi
You got it on lock, got rocks and moxie, like you’re rocking some brand new socksies”

Another person, Zach Sherwin, the songwriter of world-famous pop artists’ songs said: “That’s how they do it: if you make some slang that nobody uses and you want to get it started so you write a song with the fictional female character who spells it up for you like you need”. You can find a lot of proofs in his words. Maybe it’s not common for us, because we don’t have close contact with American culture, but there are a lot of songs with a girl who brings some new phrases. E.g. song “Virgo”, in which the main hero meets Mrs Green eyes in the club:

In the club scene where I met Miss Green Eyes
She walked by asking me "Are you Nas?"
"Why?" "If you were I'd be totally TWI"
"What's that?" "Totally With It. T.W.I"

These words meant that the girl wanted to stay with this guy and this abbreviation became quite popular in the United States of America. Another example is “Legato Gelato”. This phrase was used in quite common situation. This phrase means “keep it chill” and became a nice part of the Internet. If you a Tweeter user, you can search for the hash tag “#Legatogelato” and realize how it is popular.

Speech of politicians also is the greatest thing. In Russia everybody knows famous words of Mr. Putin about killing in the toilets. The same phrases of the American politics have no need to advertising to the English-speaker public. Mitt Romney is well-known for his suggestion about Guantanamo Bay and homosexual people. Another American politician, Newt Gingrich is famous for his phrase from Republican Debate. The meaning of his phrase was like “I want to rob the poor and then give it to the stinking rich”. The United Kingdom has two famous politicians too: David Cameron and Gordon Brown. They were more careful and politically correct in their statements, but it is not saved them from popularity among UK comedians.

The main idea that we want to tell about is a huge number of modifications in English which are generated in the Internet, forced by the Internet and used in Internet. Many of them look like regular buzzwords or catchphrases or just basic of new political jokes but it is not as simple as you may think. Our language, the way how we use it determines our mind, our thoughts. And if teenagers know a lot of bad jokes, for example about David Cameron, it means that half of them are ready to vote for Prime minister’s opposition! A fan of Justien Bieber will use word “swag” which sounds like a Shakespeare’s “swagger”. The other British writer, singer, politician activist, disguised under the nickname Dan Bullsaid to the Miley Cirys, another world-famous American star: “See, you are in a funny position. Every time you speak - young girls listen. They want to be like you – different, so they copy your moves.” His words are the best thing to explain what we want to tell you. His statement proves our opinion that changes in modern English, which come because of pop culture in the Internet influence our lives.

So, that’s all what we wanted to tell you about changes in Everyday English. If we try to predict the trends of changing, I think they will be the same in the next five or ten years. Today we have some foundation and organization like “Vidcon” that helps young writers find their audience and become popular, so maybe in the next five years the changes will be dictated not only by politics or show business, but also by some cultural-orientated people and we find this amazing.

List of references:

1. Zach Sherwin’s blog. Link www.zachsherwin.com
2. List of David Cameron’s quotes. Link www.brainyquote.com/quotes/authors/d/david_cameron.html

3. George Watsky's website. Link www.georgewatsky.com
4. List of dialects of the English language. Link www.en.wikipedia.org/wiki/List_of_dialects_of_the_English_language
5. Dan Bull's channel on YouTube. Link youtube.com/douglby

Урлапов П.С.
Омский филиал Финиуниверситета

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ОНЛАЙН-МАРКЕТИНГА

Аннотация. Погружаясь, в ходе учебной деятельности, в такую дисциплину как маркетинг, мы всегда поражались тому, насколько это сложный и, в то же время, невероятно полезный процесс, решающий множество проблем. Осознавая все сильные и слабые стороны маркетинга, нас всегда волновал вопрос о том, как можно его усовершенствовать. В поисках ответа на этот вопрос, мы принялись изучать проблемы маркетинга в современном мире, полагая, что найти ключ к решению поможет лишь правильная постановка вопроса и разбор всех проблем на детали. Но мы сократили диапазон своего исследования исключительно до интернет-маркетинга. И на то было всего-навсего две причины. Первая: онлайн-маркетинг это будущее, от которого не уйти, а во-вторых, мы вынуждены сократить диапазон еще и для того, чтобы уложиться в рамки, выставляемые требованиями к оформлению работ. Итак, в этой работе будет раскрыта дефиниция «интернет-маркетинг», представлены современные проблемы последнего, попытка описания, где это возможно, положения дел в этом вопросе в Российском сегменте интернета и мое видение того, в каком направлении будет идти развитие в этом вопросе.

Ключевые слова: онлайн-маркетинг, проблемы, концепции маркетинга, бизнес модель, валв, стим, майкрософт, амазон, законодательство, маркетинг, проблемы современного маркетинга, интернет, электронная коммерция, основные тенденции.

MODERN ONLINE-MARKETING'S PROBLEMS

Abstract. In the middle of student activity we always were excited, then enlightened by the concepts of marketing. I'll describe its expression by inscribing my impression: at the very beginning of the study we thought that marketing is a magic weapon that will help us to raise our profits and will give us a chance to become a very successful even if we have small-scale production. With marketing we can achieve more than we have ever conceived before. So, if we want to see improvement of marketing, we should understand what problem it has and solve it. But the fact is, the size of our work is quite limited, so that is the reason why you will meet only problems and trends in online-marketing.

Keywords: online-marketing, Internet, concepts of marketing, Steam, Valve, Market Place, Steam market place, Microsoft, Google, youtube, Amazon, Webring, trading, email, ecommerce, trends.

1. Общая информация

Интернет-маркетинг, известный так же как online-marketing, представляет из себя несколько бизнес-моделей. Рассказы о каждой модели займут тысячи символов, поэтому мы перейдем сразу к двум основным. Первая модель известна как бизнес-бизнес, а вторая как бизнес-потребитель. Модель бизнес-бизнес состоит из компаний, которые делают бизнес между собой, в то время как другая модель подразумевает прямые продажи конечному потребителю. Первой появилась модель бизнес-потребитель и, между прочим, заняла большую часть моих исследований. Первая же схема оказалась более сложной и начала действовать куда позже и, к сожалению, до сих пор не может полностью раскрыться ввиду темпов развития технологий. Но есть еще одна, последняя по списку, но отнюдь не по значению, более редкая модель это — «пользователь-пользователь», где обычные пользователи интернета меняются между собой и продают товары друг другу. Технически, ее можно было бы отнести и ко второй схеме, если представить, что продающий пользователь является бизнесом, а покупающий – его клиентом. Но это верно лишь до тех пор, пока речь не пойдет о финансовых возможностях обоих, которые и играют решающую роль. Рядовой пользователь, который решает продать какой-либо товар в штучном количестве, ограничен ресурсами, которые было бы целесообразно потратить на продвижение и продажу какой-либо ценности. Простой пример: если мы хотим продать на eBay свой собственноручно сделанный кожаный браслет, который существует в единственном экземпляре, то нам нет смысла тратить деньги на рекламу, раскрутку и прочее. То же самое работает на «Торговой площадке Steam» - интернет сервис по продаже предметов из развлекательных программ. Там тоже нет нужды в рекламе, пиаре и раскрутке, т.к. дальнейшего развития бизнеса не планируется в этой сфере. Единичный обмен. Единичная торговля. Категории онлайн маркетинга не отличаются от его оффлайн версии. У нас по-прежнему есть товар, на него так же устанавливают цену, товар по-прежнему нужно продвигать и продавать, предусмотрительно выбрав место продаж. Товар, кстати так утверждают некоторые специалисты, в интернете должен отличаться хорошим качеством, ибо он конкурирует не только с другими онлайн магазинами, но и традиционными магазинами. Мы с этой позицией полностью не согласны. Да, она верна в солидной половине случаев, а в другой половине действует правило уникальности. Если товар уникальный и специфичный, но некачественный, то за него все

равно заплатят. А вот цена в Интернете и в самом деле ниже, чем в обычном магазине за счет экономии на издержках. И даже если вы заказываете товар из-за границы, уплачивая еще одну солидную часть стоимости за его доставку, то даже в этом случае он обойдется вам дешевле. Такой комплекс мер как продвижение, включает в себя огромный арсенал инструментов, которых можно перечислять и дальше, но ограничиться можно самыми распространенными: поисковое продвижение, контекстная реклама, баннерная реклама, e-mail маркетинг, аффилиативный маркетинг, вирусный маркетинг, скрытый маркетинг, интерактивная реклама, работа с блогами и прочие. А вот точка продаж, в онлайн маркетинге это что-то с чем-то! Точка продаж это ничто другое, как сам сайт. Огромную роль играет как графический дизайн, так и «юзабилити» сайта – показатель, насколько функционал сайта богат, а его графический дизайн, еще одно модное слово, «юзер-френдли». «Юзабилити» сайта определяется скоростью загрузки страниц, работу с платежными системами, условия доставки, работу с клиентами до, во время и после продажи, простой и не сложный интерфейс и вообще возможность создания индивидуального заказа из массовой анкеты. Примечательно, что в интернет-маркетинге сайт может быть как местом продаж, так и самим товаром, который надобно продвигать.

2. Преимущества

Электронная коммерция и интернет-маркетинг стали популярными с расширением доступа к интернету и являют собой неотъемлемую часть любой нормальной маркетинговой кампании. Сегмент интернет-маркетинга и рекламы растёт как в потребительском секторе, о чем свидетельствует появление с каждым днем все новых и новых интернет-магазинов, так и на рынке модели бизнес-бизнес. Основными преимуществами интернет-маркетинга считаются интерактивность, возможность максимально точного таргетинга, возможность постклик-анализа, который ведет к максимальному повышению таких показателей как конверсия сайта и ROI интернет-рекламы.

Интернет-маркетинг в первую очередь предоставляет потребителю возможность получить информацию о товарах. Любой потенциальный потребитель может, используя интернет, получить информацию о товаре, а также купить его. Хотя, если там не будет информации об одном товаре, или он её не найдёт, то, скорее всего он приобретёт другой товар у конкурента.

Применение методов интернет-маркетинга нацелено на экономию средств (на заработной плате сотрудников отделов продаж и на рекламе), а также на расширение деятельности компаний (переход с локального рынка на национальный и международный рынок). При этом как крупные компании, так и малые, имеют более уравновешенные шансы в борьбе за рынок. В отличие от традиционных маркетинговых методов продвижения, интернет-маркетинг дает чёткую статистическую картину эффективности маркетинговой кампании.

В сравнении с другими видами медиамаркетинга (печатными, радио и телевидением), интернет-маркетинг растёт очень быстро. Он завоёвывает все большую популярность не только у бизнеса, но и обычных пользователей, которые хотят продвинуть свой эффективный веб-сайт или блог и заработать на нем. Тем не менее, в развитых странах, затраты на интернет-маркетинг и рекламу составляют около 5 % от общих рекламных затрат.

3. Недостатки и ограничения и пути их решения.

Ограничения в интернет-маркетинге я условно делю на интернациональные и сугубо Российские. Первые встречаются по всему миру, не зависят от пола, цвета кожи, разреза глаз и, в основном, имеют исключительно техническую природу. К ним мы относим медленное интернет-соединение (приводит к затруднению в использовании в рекламе анимированных роликов, презентационных фильмов и высококачественной графики), неустойчивость серверов, технические недоработки (программисты уверяют, что написать программу без ошибок невозможно и даже в самой сложной и самой великолепной работе всегда найдется хоть одна да ошибка). Так же интернет-маркетинг не дает возможность потребителю опробовать товар до того, как сделать покупку. Но большинство потребителей решают эту проблему крайне просто: они знакомятся с интересующим их товаром в обычном магазине, а покупку делают в интернет-магазине. А в некоторых странах, государство даже поддерживает потребителя законодательно: Германия, например, приняла в 2000 году закон, по которому любой покупатель может вернуть товар, купленный через интернет без всяких объяснений и получить полный возврат денег. Это одна из основных причин, почему в Германии так развита интернет-торговля. К еще одному интернациональному, технологическому недостатку мы бы отнесли проблемы безопасности. Как для компаний, так и для потребителей, участвующих в онлайн-бизнесе вопросы безопасности очень важны. Многие потребители боятся делать покупки в интернете, так как не уверены, что их персональная информация останется конфиденциальной.

Из сугубо Российских проблем, я бы выделил следующие: возраст интернет-аудитории, Российскую культуру, часовые пояса и проблемы с доставкой. Вопрос возраста действительно стоит, ибо в возрасте пользователей рунета сияет огромный пробел, т.к. для большинства взрослых людей, обладающих деньгами и готовых ими распоряжаться доступ в интернет это нечто за гранью возможного, а для подрастающего поколения и молодежи дело обстоит полностью наоборот: они и техникой владеют едва не в совершенстве, и прикупить себе чего были бы не против, да вот денежный вопрос для них стоит. С проблемой часовых поясов Российские граждане встречаются тогда, когда пользуются «молниеносными скидками» - западные компании любят такое. Включают скидку в течении дня на 1-2 часа на какой-либо продукт. Суть в том, что если, к

примеру, в США во время молниеносной скидки 12 часов дня, и у людей есть время на обед проверить наличие молниеносной скидки, то граждане РФ в это время спят и видят сны. Проблема с доставкой выражается в виде солидной наценки на перевозе из-за границы, Почты России, которую ныне принято критиковать, да и вообще протяженностью нашей страны.

Все вышеописанные проблемы в разной мере влияют на продажу товара в разных областях. Ожидая, к примеру, новую пару обуви, покупатель будет ценить каждый потраченный час ожидания, а человек, заказавший солидное украшение для своего дома будет не прочь и подождать неделю другую. А вот для того, кто покупает мультимедиа контент, тот вообще получает доступ к загрузке своего товара мгновенно. Отсюда я делаю вывод, что развивать онлайн маркетинг исходя из его сугубо российских проблем в общих случаях это недостаточно корректно, ведь при торговле разными благами потребности абсолютно разные. А вот тенденции, которые наблюдаются в решении международных проблем, весьма и весьма восхитительны. Основная тенденция идет на улучшение «юзабилити» - формирование возможностей контроля своих кошельков и интернет-аккаунтов путем различных устройств и, что очень важно, с высокой безопасностью. Вот, теперь, компания Valve уже интегрировала возможность контролировать свой компьютер при помощи телефона или планшета. Узнали вы, например, на работе, что для выполнения проекта вам необходима особая редакторская программа – в один клик приобрели ее и с телефона поставили на установку на ваш компьютер, а по приходу домой ваше рабочее место уже подготовлено. К этим же инновациям пришли Microsoft, Amazon, Apple, Google, Yandex, Mail.ru и прочие гиганты. Некоторые из них (Microsoft, Apple, Google, Valve) не только продвигают свои сервисы по онлайн торговле, но еще и создают полностью новые устройства (программы, компьютеры, прочие электронно-вычислительные машины), заточенные под успешную, высокотехнологичную и безопасную торговлю.

4. Заключение

Рассмотрев варианты современного маркетинга и проанализировав существующие тенденции, мы делаем вывод, что будущее онлайн маркетинга находится в руках крупнейших магнатов индустрии, которые задают тон и определяют технологии будущего. Они создают мультимедийные сервисы, они устанавливают цены и они нанимают крупнейшие отделы маркетологов и программистов и они же создают сервисы для возможности торговли в бизнес-модели пользователь-пользователь (eBay, Valve's MarketPlace, Google Play).

Чердынцева Е.В.
Омский филиал Финуниверситета

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СТОРОН ТРУДОВОГО ДОГОВОРА

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные особенности и проблемы материальной ответственности, которые обозначены в законодательных актах РФ. Исследование показало, что необходимо устранить все накопившиеся противоречия в урегулировании трудовых отношений работника и работодателя по вопросам материальной ответственности, путем совершенствования ТК РФ, что повысит эффективность защиты трудовых прав как работников, так и работодателей в равной мере.

Ключевые слова. *Материальная ответственность, работник, работодатель, проблемы, особенности.*

Проблема правового регулирования материальной ответственности сторон трудового договора по своей теоретической и практической значимости всегда являлась весьма актуальной. Поэтому она довольно часто в последние годы исследуется специалистами в области трудового права.

Упомянув о материальной ответственности в рамках трудового права, необходимо, отметить что, она как самостоятельный правовой институт и вид юридической ответственности в трудовом праве была впервые выделена Трудовым кодексом 2001 года, в форме раздела, объединяющего нормы, регулирующие материальную ответственность обеих сторон трудового договора. Так материальная ответственность была законодательно выделена в отдельный институт и распространена, помимо работника, и на работодателя.

Материальная ответственность по трудовому праву - это обязанность стороны трудового договора возместить ущерб, причиненный ею другой стороне этого договора в соответствии с Трудовым кодексом РФ и иными федеральными законами.

Согласно ст. 1 ТК РФ правовое регулирование отношений связанных с материальной ответственностью работников и работодателей в сфере труда является одной из важнейших задач трудового законодательства. Но, несмотря на то, что условия материальной ответственности определяются федеральными органами государственной власти (ст. 6 ТК РФ), данная ответственность может возникнуть только в рамках трудовых правоотношений.

Как уже было сказано, о том, что материальная ответственность выделена в отдельную главу ТК и является самостоятельным видом юридической ответственности. Однако на этот вопрос существует и другое

мнение, в соответствии с которой, материальная ответственность в трудовых правоотношениях является видом гражданско-правовой ответственности в трудовых отношениях.

Данное мнение основывается на сходстве предметов правового регулирования этих отраслей.

Однако с данным подходом сложно согласиться. Сходство предметов, конечно, нельзя не учитывать, но все же они различны и, следовательно, охрана прав сторон может иметь свои особенности.

Так, предметом отрасли трудового права являются общественные отношения, возникающие в результате применения наемного труда, условий его использования, организации и управления. При этом под наемным трудом понимается только тот труд, который в состоянии выступать объектом трудового договора, заключаемого на основе свободного предложения труда и выбора партнера между индивидуумом, обладающим необходимыми способностями к труду, и лицом, предоставляющим соответствующую работу.

В этом состоит специфика любого трудового правоотношения связанной с его имущественной стороной, которая предполагает, что каждый участник таких отношений обязан сохранять имущество другого участника независимо от наличия какого-либо специального соглашения об основаниях и пределах ответственности.

Материальной ответственности по нормам трудового права присущи некоторые отличительные характеристики. Среди них можно указать субъектов причинения ущерба, основания, размер материальной ответственности и порядок возмещения ущерба. В основном суть этих различий состоит в следующем:

1. Своеобразный субъектный состав.

2. В отличие от гражданского права, трудовое право при определении ущерба учитывает, только прямой действительный ущерб.

3. Различными способами в трудовом и гражданском праве решается вопрос о пределах сумм, подлежащих взысканию. В трудовом праве общим требованием является ограниченная материальная ответственность работника.

4. По трудовому праву допустимо взыскание ущерба по распоряжению работодателя как одной стороны трудового правоотношения без согласия работника другой стороны этого договора.

5. В отличие от гражданского права, пределы материальной ответственности в трудовом праве различны, в зависимости от формы вины работника.

Учитывая от того, кем был нанесен ущерб, различают материальную ответственность работника и работодателя. В соответствии со ст. 21 и ст. 22 ТК РФ работник имеет право на возмещение вреда в связи с исполнением трудовых обязанностей, а так же на компенсацию морального вреда.

Работодатель же вправе привлечь работника к материальной ответственности за нарушение работником трудовой обязанности, так как данная обязанность соответствует определенному праву работодателя по трудовому договору, и, следовательно, обязанность по возмещению причиненного ущерба является взаимной обязанностью сторон трудового правоотношения. В соответствии со ст. 232 ТК РФ, договорная ответственность работодателя перед работником не может быть ниже, а работника перед работодателем – выше, чем это предусмотрено законодательством.

Существенные различия имеются между понятием ущерба, причиненного работником, и определением ущерба, причиненного работодателем. Работник обязан возместить работодателю причиненный ему только прямой действительный ущерб. Неполученные доходы взысканию с работника не подлежат. Работодатель в свою очередь возмещает работнику не только прямой действительный ущерб, но и своего рода упущенную выгоду. Хотя в тексте ТК РФ упущенная выгода прямо не упоминается, по сути, о ней идет речь, когда говорится, что работодатель обязан возместить ущерб за задержку заработной платы, а также за время, когда работник фактически не работал: при незаконном увольнении работника, отказе или несвоевременном исполнении решения о восстановлении работника на прежней работе; при задержке работодателем выдачи работнику трудовой книжки, внесении в нее неправильной или несоответствующей законодательству формулировки причины увольнения работника. Иными словами, в указанных случаях оплату работник получает и тогда, когда он либо фактически не исполняет трудовые обязанности, либо исполняет их подругой трудовой функции, т. е. при указанных обстоятельствах заработок менее того, который работник получил бы в случае, если бы его право не было нарушено.

Неодинаково определяется и размер ущерба, причиненного сторонами трудового договора имуществу. В случае причинения ущерба имуществу работника размер ущерба исчисляется по рыночным ценам, действующим в данной местности на день возмещения ущерба. При утрате и порче имущества работодателя работником размер ущерба определяется по фактическим потерям, исчисляемым исходя из рыночных цен, действующих в данной местности на день причинения ущерба, но не ниже стоимости имущества по данным бухгалтерского учета с учетом степени износа этого имущества (ч. 1 ст. 246 ТК РФ).

Однако, согласно ч. 2 указанной статьи, в определенных случаях (причинение ущерба хищением, умышленной порчей, недостачей или утратой отдельных видов имущества и других ценностей, а также в тех случаях, когда фактический размер причиненного ущерба превышает его номинальный размер) допускается, в тех случаях, когда невозможно установить день причинения ущерба, работодатель вправе исчислить размер ущерба на день его обнаружения. А если на время рассмотрения дела в суде размер ущерба, причиненного работодателю утратой или порчей имущества, в связи с ростом или снижением рыночных цен изменится, суд

не вправе удовлетворить требование работодателя о возмещении работником ущерба в большем размере, чем он был определен на день его обнаружения, поскольку ТК РФ такой возможности не предусматривает.

Законодателем определен различный порядок взыскания ущерба, причиненного имуществу работника и работодателя.

Работодатель, получив заявление работника о возмещении ущерба, рассматривает его и в десятидневный срок со дня поступления заявления принимает соответствующее решение. При несогласии работника с решением работодателя или неполучении ответа в установленный срок работник имеет право на обращение в суд.

Что касается порядка возмещения ущерба, причиненного работником, то в зависимости от суммы причиненного ущерба решение о взыскании ущерба может быть принято работодателем или судом. Если сумма причиненного ущерба не превышает среднего месячного заработка, то взыскание с работника денежных сумм производится по распоряжению работодателя. Работодатель может издать такое распоряжение не позднее одного месяца со дня окончательного установления размера причиненного работником ущерба. Согласия работника в этом случае не требуется. Если же месячный срок истек или работник не согласен добровольно возместить причиненный работодателю ущерб, а сумма причиненного ущерба, подлежащая взысканию с работника, превышает его средний месячный заработок, то взыскание может осуществляться только на основании судебного решения.

Согласно ст. 248 ТК РФ работник, виновный в причинении ущерба работодателю, может добровольно возместить его полностью или частично. Добровольное согласие должно быть выражено в письменной форме — в расписке-обязательстве. Отсутствие письменных доказательств, подтверждающих добровольное согласие работника на возмещение ущерба работодателю, при возникновении спора лишает представителей работодателя права ссылаться на свидетельские показания для подтверждения данного согласия.

В случае увольнения работника, который дал письменное обязательство о добровольном возмещении ущерба, но отказался возместить указанный ущерб, непогашенная задолженность взыскивается в судебном порядке.

Вина как условие наступления материальной ответственности разделена для работника и работодателя. По общему правилу обязанность доказать вину причинителя ущерба лежит на стороне, которой причинен ущерб. Для данного правила установлено исключение, касающееся случаев полной материальной ответственности работников. Если работодателем доказаны правомерность заключения с работником договора о полной материальной ответственности и наличие у этого работника недостачи, последний обязан доказать отсутствие своей вины в причинении ущерба.

Вина работника может быть в форме умысла или в форме неосторожности. При этом материальная ответственность наступает при любой форме вины, но форма вины может влиять на размер ответственности работника. Для материальной ответственности работодателя форма вины значения не имеет. Более того, в некоторых случаях законодатель предусматривает возмещение работодателем ущерба независимо от его вины. Например, согласно ст. 236 ТК РФ обязанность работодателя выплатить денежную компенсацию (проценты за нарушение работодателем установленного срока выплаты заработной платы и других выплат, причитающихся работнику) возникает независимо от наличия вины работодателя.

Только в отношении материальной ответственности работника закон допускает возможность снижения размера возмещаемого ущерба или полного освобождения от его возмещения.

Снизить размер сумм, подлежащих взысканию, суд может с учетом степени и формы вины, материального положения работника, а также других конкретных обстоятельств. Оценивая материальное положение работника, следует принимать во внимание его имущественное положение (размер заработка, иных основных и дополнительных доходов), его семейное положение (количество членов семьи, наличие иждивенцев, удержания по исполнительным документам) и т. п. В отношении работодателя нет аналогичного права на снижение размера ущерба.

Закон также устанавливает для работника обстоятельства, исключающие возможность его привлечения к материальной ответственности. В частности, ст. 239 ТК РФ к таким обстоятельствам относит возникновение ущерба вследствие непреодолимой силы, нормального хозяйственного риска, крайней необходимости или необходимой обороны либо неисполнения работодателем обязанности по обеспечению надлежащих условий для хранения имущества, вверенного работнику.

К нормальному хозяйственному риску могут быть отнесены действия работника, соответствующие современным знаниям и опыту, когда поставленная цель не могла быть достигнута иначе, работник надлежащим образом выполнил возложенные на него должностные обязанности, проявил определенную степень заботливости и осмотрительности, принял меры для предотвращения ущерба, и объектом риска являлись материальные ценности, а не жизнь и здоровье людей

Таким образом, ТК РФ учел особенности отношений работника и работодателя, в которых работодатель выступает более сильной стороной, и, значит, работнику требуется особые гарантии защиты.

Материальная ответственность обладает:

- во-первых, признаками, свойственными всем видам юридической ответственности;
- во-вторых, признаком, присущим только тем видам ответственности, которые носят возмездный характер;

- в-третьих, признаками, свойственными только этому виду ответственности.

А значит, основания, порядок применения и последствия будут отличаться как от других видов юридической ответственности, так и аналогичной ответственности, но в и иной отрасли права.

Список литературы:

1. Проблемы договорного регулирования материальной ответственности сторон трудового договора/ В. Т. Савин// Государство и право.- 2012.-№5.
2. Материальная ответственность работника и работодателя: общее и особенное в правовом регулировании/ М. А. Архимандритова// Российское право.-2010.-№11.
3. Проблемы становления института материальной ответственности сторон трудового договора в науке трудового права/ В. Т. Савин// КубГАУ.-2013.-№88(04).
4. Отграничение материальной ответственности в трудовом праве от гражданско-правовой ответственности / Я. С. Пашко// Бизнес в законе. – 2009. - №2.

Череповецкий П.С.
Омский филиал Финуниверситета

ОЛИМПИСИКЕ ИГРЫ «СОЧИ – 2014» И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Аннотация. XXII зимние Олимпийские игры и XI зимние Паралимпийские игры в городе Сочи оказывают положительное влияние на развитие экономики Российской Федерации, несмотря на высокие государственные вложения.

Ключевые слова. Олимпийские игры; экономика; инвестиции; мультипликативный эффект.

THE OLYMPIC GAMES IN SOCHI 2014 AND THEIR INFLUENCE ON RUSSIAN ECONOMICS

Abstract. XXII winter Olympics and XI winter Paralympics in Sochi are making a great impact on development of the economics of the Russian Federation inspite of considerable investments of the government.

Keywords. The Olympic Games; economics; investment; multiplicative effect.

Определяющими показателями качества жизни человека чаще всего становятся такие параметры, как уровень экономического или социального развития. Пока еще редким случаем является тот, когда к числу таких показателей, определяющих уровень развития жизни граждан и государства, относят спорт. Сегодня, когда в Сочи погас огонь Олимпийских игр, общество разделилось во мнении о том, как Игры отразились на экономике нашего государства. Одни говорят о пагубном их влиянии, аргументируя свое мнение крупными государственными вложениями, другие, напротив, считают, что Олимпийские игры стали отличным началом для нового этапа развития российской экономики.

В рамках нашего исследования мы попытаемся сделать акцент на изучении вопроса о финансировании Олимпийских игр, который имеет поступательную историю развития, и их влиянии на социально-экономическое развитие государства в целом.

История вопроса о финансировании Олимпийских игр уходит своими корнями к началу олимпийского движения как такового. Так, например, бюджет первых Игр современности (Афинская Олимпиада 1896 года) формировался за счет частных пожертвований, продажи почтовых марок и реализации памятных монет. Новые направления в финансировании начинают зарождаться в первой половине XX века с привлечением к Играм частных инвестиций за счет продажи прав на рекламу и реализации своей продукции при проведении Олимпиады. Сравнительно позже, в 1972 году, в Мюнхене зарождается такая форма сотрудничества с компаниями, как лицензирование. Впервые открывается лицензионное агентство и официально разрешается взимать плату за использование официальной эмблемы Олимпийских игр, а также за официальный талисман Игр. С этого момента талисманы становятся неотъемлемой частью всех Олимпийских игр. Следующий этап в формировании бюджета Олимпиады за счет привлечения компаний приходится на 1984 год – игры в Лос-Анджелесе, когда президенту оргкомитета Игр Питеру Юберроту удалось убедить владельцев компаний различного уровня в том, что Игры – это серьезные вложения, способные приносить ощутимую отдачу. С этого момента в практике организации начинают разделять компании-спонсоры на три категории в зависимости от доли вложения в Игры: официальные спонсоры; официальные поставщики; компании, получившие лицензию на использование Олимпийской символики.

Следующее направление в создании финансовой базы зарождается вместе с развитием телекоммуникационных средств, в первую очередь телевидения. Отныне плата за право транслирования международного спортивного праздника составляет весомую часть в бюджете Олимпийских игр. Но в 1998 году с появлением Интернета, телевидение испытывает некоторые сложности и в решение этого вопроса вмешивается Международный олимпийский комитет, открывая еще одну доходную статью в бюджете Игр – право на обслуживание официального сайта Олимпийских игр. В постепенном развитии Олимпийского

движения организаторы дополняли общий список статей доходов. Так, по-прежнему сохраняется традиция продажи монетной, лотерейной и другой подобной продукции, взаимосвязанной с Олимпийскими играми, а с недавнего времени (1996 год) дополнительной статьей дохода стало право на приобретение факелов олимпийских игр факелоносцами [3], [4].

Основным инвестиционным источником Олимпиады в Сочи стала краевая целевая программа «Обеспечение строительства олимпийских объектов и развитие города Сочи как горноклиматического и бальнеологического курорта». Самым крупным кредитором подготовки к Олимпийским играм стал «Внешэкономбанк». К концу 2011 года этим банком были одобрены кредиты на олимпийские объекты на общую сумму более 132 миллиардов рублей. Кредиты выдавались под поручительство государственной корпорации «Олимпстрой». Весомый вклад в бюджет Игр был сделан и со стороны партнеров. Помимо 10 всемирных олимпийских партнеров, контракты о сотрудничестве были заключены с 20 компаниями. Важно также отметить, что из 8 национальных партнеров 5 являются государственными российскими компаниями, таким образом, это партнерство фактически является одним из каналов государственного финансирования Игр, что многие считают отрицательным явлением [6]. Но если посмотреть на это с позиций кейнсианства, то можно говорить об обратном [2], [7]. Опираясь на понятие инвестиционного мультипликатора Дж. М. Кейнса, можно утверждать, что вложения в развитие инфраструктуры, связанной с проведением Олимпийских игр, создает определенную цепную реакцию, которая обеспечивает развитие предприятий и производств, нуждающихся в сырьевой базе, приводит к увеличению производства на предприятиях-поставщиках, подобный «эффект кругов на воде» распространяется на всю экономику. Таким образом, столь крупные вложения можно оценивать как положительное влияние, способствующее улучшению экономической ситуации.

За период подготовки к Олимпийским играм наблюдается устойчивая тенденция роста доходов регионально бюджета Краснодарского края за счет реализации государственной программы и финансовым вложениям Международного олимпийского комитета и партнерам Игр.

За более чем семилетний период подготовки к Олимпиаде расходы краевого бюджета увеличились более чем в 4 раза, определив темпы роста муниципального и федерального бюджетов. Немало важную роль в увеличении краевого бюджета сыграли и налоговые поступления на прибыль и доходы физических лиц, в данном процессе установилась четкая тенденция роста, которая с 2011 года отражается не только на региональном бюджете, но и федеральном.

Подготовка к Олимпийским играм оказывает свое влияние и на инвестиционную активность в регионе. Игры способствуют развитию малых и средних предприятий. Об этом свидетельствует то, что значимая часть российских контрагентов, включенных в Олимпийский проект, являются индивидуальными предпринимателями, и их доля с 2008 по 2011 год возрастает почти в 2,5 раза. Важно заметить, что инвестиционный климат в крае являлся стабильным на протяжении всего периода подготовки к Олимпийским играм, но и сегодня показатель инвестиционного благополучия сохраняет свои позиции, о чем свидетельствует лидерство региона в этом направлении.

Основными направлениями инвестирования в развитие инфраструктуры города Сочи стали расходы на совершенствование транспортной и инженерной инфраструктуры, строительство объектов здравоохранения и социальной сферы, туристических объектов и объектов жилищного массива. Мощное развитие инфраструктуры, в том числе и спортивной, оказало влияние на сезонность Сочи. Отныне здесь появилась возможность предоставления всесезонных услуг высокого уровня, что существенно расширило временные рамки отдыха. Также увеличенная туристическая активность региона способствовала формированию нового направления в туризме – событийный туризм. Особая цель поездки в данном случае приурочена к какому-либо событию.

Существенным изменениям подвергается и рынок труда. Основные изменения на рынке приходятся на период с 2005 по 2011. В указанный период происходит стабильное снижение уровня безработицы и увеличение числа рабочих мест, что связано с проведением строительства и подготовкой к Играм. Подобная тенденция способствовала смягчению социально-экономических последствий финансово-экономического кризиса.

Общее количество вновь созданных и поддерживаемых рабочих мест увеличивалось в геометрической прогрессии, что связано с освоением финансирования и ежегодного увеличения капитальных вложений. Изменяется и уровень оплаты труда. Темпы роста заработной платы в городе Сочи опережали родственные им показатели по Краснодарскому краю и по России в целом. Высокий уровень заработной платы и его динамика стала отличным показателем для привлечения дополнительной рабочей силы из других регионов России.

В итоге экономическое процветание Олимпийского региона существенным образом отражается и на социальной сфере. Значительно изменяется качество жизни населения. Улучшение качества жизни способствует комплексному и полноценному развитию жизненной стратегии, а также удовлетворению различных потребностей населения.

Одним из ярких и значимых показателей положительного влияния экономического развития региона стало повышение рождаемости, которое также оказывает влияние и на показатели рождаемости по стране в целом [1].

Таким образом, проанализировав изменения в экономическом и социальном развитии Сочи, можно сделать выводы о положительном влиянии реализации программ подготовки к Олимпийским играм на развитие региона.

За всю историю проведения зимних Олимпийских игр «провальными» в экономическом плане были лишь Игры 1976 года в Монреале и 2004 года в Афинах.

Примером схожей с нами подготовки к Олимпийским играм может стать практика Франции при реализации проекта по проведению X зимних Олимпийских игр в Гренобле 1968 года. Олимпийские игры оказали значимое влияние на стратегию экономического развития не только самого Гренобля, имевшего низкую экономическую базу, но и всего региона Рона-Альпы. Ключевым фактором проекта стала грамотная государственная инвестиционная политика, логично сочетавшаяся с частной инициативой. Итогом государственных вливаний стало превращение Гренобля в мощный экономический полюс с высокоразвитым инфраструктурным устройством, что также способствовало развитию научных отраслей в регионе [8].

Подводя экономические итоги Олимпийских игр, можно сказать, что этот масштабный проект произведет значительный эффект на экономику Российской Федерации в более продолжительной перспективе. Уже сегодня можно сказать о важном плоде Игр – повышении уровня национальной гордости у россиян.

Список литературы:

1. «Краткий отчет о влиянии Игр». Оргкомитет XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в Сочи. – 2013 – 55 с.
2. Маркова А.Н. История экономических учений: учебник / А.Н. Маркова, Ю.К. Федулова. Изд.: Юнити-Дана. 2012г. 471с.
3. Нуреев Р.М. Издержки и выгоды Олимпийских игр / Р.М. Нуреев, Е.В. Маркин // Общественные науки и современность. – 2010 – №1. – С. 88-104.
4. Нуреев Р.М. Олимпийский деловой цикл / Р.М. Нуреев, Е.В. Маркин // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008 – Том № 6. – №3. – С. 50-64.
5. Нуреев Р.М. Эти разные Олимпийские игры / Р.М. Нуреев, Е.В. Маркин // Terra Economicus (Экономический вестник Ростовского государственного университета). – 2009 – Том № 7. – №3. – С. 10-28.
6. Официальный интернет-сайт Оргкомитета «Сочи 2014»: [Электронный ресурс]. 2014. Организационный комитет XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи. URL: <http://www.sochi2014.com/> (Дата обращения: 22.02.2014).
7. Петухов В.А. К вопросу о инвестиционном мультипликаторе // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2013 – №10-1. – С. 221-225.
8. Сперанская Т.С. Развитие регионов: опыт Франции и перспективы России // Проблемы прогнозирования. – 2008 – №2. – С. 157-159.

Чехова Н.Е.
Омский филиал Финуниверситета

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: малые предприятия в настоящее время находятся в кризисном состоянии и их развитие как никогда зависит от стабильной финансовой поддержки со стороны государства, например в форме грантов, субсидий или всевозможных программ развития.

Ключевые слова: развития малого и среднего предпринимательства.

Prospects for the development of small and medium-sized businesses in the Omsk region

Abstract: small businesses are currently in a state of crisis and development than ever dependent on a stable financial support from the state, for example in the form of grants, subsidies, or all sorts of development programs.

Keywords: development of small and medium-sized businesses.

Актуальность, данного исследования заключается в том, что малые предприятия в настоящее время находятся в кризисном состоянии и их развитие как никогда зависит от стабильной финансовой поддержки со стороны государства, например в форме грантов, субсидий или всевозможных программ развития.

Цель работы рассмотреть и проанализировать перспективы развитие среднего и малого предпринимательства на примере Омской области.

В 2013 году на программу «Развитие малого и среднего предпринимательства в Омской области» было направлено 286,9 млн. рублей. 81,7 млн. рублей от этой суммы было выделено из бюджета Омской области, 205,2 млн. рублей составила субсидия из федерального бюджета. Большую часть всех выделенных средств направили на финансовую поддержку малого и среднего предпринимательства. В общей сложности, в течение года Министерство экономики Омской области провело конкурсы по предоставлению 11 видов субсидий. 128

малых предприятий получили субсидии на общую сумму 172,1 млн. рублей. Самым финансово емким конкурсом стал конкурс на предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства на возмещение части затрат на лизинг оборудования. Субсидии по этому направлению получили 78 предприятий на общую сумму почти 102 млн. рублей. Впервые в прошлом году были предоставлены субсидии индивидуальным предпринимателям, осуществляющим образовательную деятельность по программам дошкольного образования, присмотру и уходу за детьми, общая сумма составила 9,89 млн. рублей. Субсидии в сумме 14,7 млн. рублей были предоставлены 12 муниципальным районам. Эти средства реализованы на софинансирование муниципальных программ поддержки предпринимательства и, в частности, на грантовую поддержку 82 начинающих бизнесменов. Проекты Омского регионального бизнес-инкубатора, Омского центра инноваций в социальной сфере, Омского регионального фонда поддержки и развития малого предпринимательства получили поддержку регионального Правительства в размере 95,1 млн. рублей.[6,с.86]

Целевая программа малого и среднего предпринимательства на 2010-2015 гг..

Результатами данной программы стало:

- проведение серии выездных семинаров в муниципальных районах Омской области;
- обучение более 150 индивидуальных предпринимателей, по программе "Законодательное регулирование и особенности участия в электронных торгах (теоретические и практические вопросы) ;
- проведение обучающих мероприятий в рамках Торгового Форума Сибири (октябрь, 2012, Омск) и Международного экономического форума (ноябрь-декабрь 2012 года, Омск).[2]

Совместно со Сбербанком России определена концепция развития многофункционального центра малого и среднего бизнеса в Омске со сроком действия до 2020 г, где будет оказываться большой спектр услуг: от государственной регистрации предпринимателя до получения сервисных услуг, что позволит увеличить долю занятых в малом бизнесе до 35 процентов и увеличит оборот продукции и услуг малых предприятий не менее чем на 20 процентов. Существенную помощь в поддержке малых предприятий оказывает общероссийская общественная организация «Опора России», которая занимается решением острых актуальных вопросов из самых разных сфер и «Омский региональный фонд поддержки и развития малого и среднего предпринимательства», который, осуществляет выдачу грантов и осуществляет помощь в кредитовании малого и среднего предпринимательства. По программе "У.М.Н.И.К." участниками получено на проведение научно-исследовательских разработок 400 тысяч рублей сроком на 2 года. Премии по конкурсу «УМНИК» в 2012 году в рамках областного форума предпринимателей получили 15 человек. Действующей в регионе программой "Старт" предусмотрено государственное финансирование для компаний с реальным результатом интеллектуальной деятельности, рассчитана программа на три года с суммой финансирования около 6 млн. руб. В 2011 году было получено 47 заявок, 75 % которых были от молодых ученых и изобретателей. Победителями по конкурсу «Старт» в 2011 году стали 14 проектов. Проект патронажа, предполагает помощь опытному бизнесмену начинающему (до 25 лет) от организации собственного дела до выхода его на стабильные позиции. Специально под данную программу молодежного предпринимательства в виде обучения и патронажа выделено 1 млн. рублей. Уникальные проекты «Молодежные бизнес - инкубаторы» и «Точка роста», запущены в 2011 году в четырех муниципальных районах области. За два года действия проектов обучение прошли 1193 учащихся. В 2012 году начал работу «Центр поддержки экспорта», который помогает омским предпринимателям вывести свою продукцию на внешний рынок. Ключевой задачей центра является проведение обучения по внешнеэкономической деятельности и помощь с сертификацией продукции, организация зарубежных и межрегиональных торгово-экономических миссий.[8,с.454]

В настоящее время малое предпринимательство является ключевым фактором роста экономики и важнейшим экономическим ресурсом современной России.

Проведем анализ региональных возможностей финансирования малого бизнеса в Омской области за последние пять лет.

Таблица 1.

Уровень развития малого предпринимательства в Омской области.

Наименование показателя	2008	2009	2010	2011	2012
Число предприятий	16345	20040	22329	23564	26328
Темп роста, %	100	123	137	144	161
Оборот (тыс.руб)	250 115 214	216 410 981	237 585 052	287 909 460	338 873 390
Темп роста, %	100	87	95	115	135
Инвестиции в основной капитал, тыс.руб.	8328913	5044136	3611364	9023534	8834976
Темп роста, %	100	61	43	108	106
Число малых предприятий в расчете	83	101	113	117	131

на 10 тыс.чел.					
----------------	--	--	--	--	--

Число малых предприятий за исследуемый период возросло более чем в полтора раза и составило в 2012 году 26328. Соответственно возрос и показатель числа малых предприятий в расчете на 10 тысяч человек, проживающих в Омской области — в 1,6 раза. Максимальный рост показателя приходился на 2009 и 2010 гг., соответственно 23 % и 37 %. При этом необходимо учесть, что базовым для сравнения является кризисный 2008 год. Одной из причин роста числа малых предприятий — снижение темпов роста числа крупных и средних. Обоснованность данного вывода подтверждает федеральная статистика общего числа юридических лиц, зарегистрированных в РФ. Так, в 2008 году общее число организаций в РФ увеличилось на 352,3 тысячи, в том числе число малых предприятий увеличилось на 210,3 тыс. Рост числа предприятий был вызван тем, что государство предприняло активные меры, направленные на предотвращение глобального финансового кризиса. Полностью предотвратить негативные последствия кризиса эти меры не могли, что и сказалось на сокращении прироста численности организаций в РФ в 2009 г. на 210,8 тысяч. При этом число малых предприятий в этот же период увеличилось на 254,8 тыс., то есть 44 тыс. крупных и средних предприятий перешли в категорию малых. В этой связи рост малых предприятий воспринимается скорее как отрицательная тенденция, так как имеет место ухудшение состояния предпринимательства в целом.

В тоже время, если сравнивать число субъектов, получивших государственную финансовую поддержку с общим числом малых предприятий, то можно отметить, что всего 1,8 % организаций малого бизнеса в Омской области имели доступ к государственному финансированию. Такое положение приводит к тому, что малый бизнес развивается, в основном, за счет внутренних источников финансирования, так как доступ к внешним негосударственным источникам затруднен. Это связано, во-первых, с дороговизной предлагаемых финансовых продуктов.

Таблица 2.

Условия предоставления кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства в Омской области по состоянию на 01.10.2013 г.

№ п/п	Наименование Банка	Сроки кредита	Процентные ставки для субъектов малого бизнеса	Процентные ставки юридическим лицам на общих основаниях
1.	ОАО «Сбербанк России»	до 120 мес.	10—19,5	от 17
2.	ОАО «СКБ-банк»	до 84 мес.	15—29,9	от 15
3.	ОАО «МДМ Банк»	до 60 мес.	14,5—19	от 17
4.	ОАО «Россельхозбанк»	до 10 лет	9—18	от 15
5.	ОАО «Промсвязьбанк»	до 120 мес.	10—25	от 16,5
6.	ООО «ЮНИАСТРУМ Банк»	до 96 мес.	15,1—19	от 17
7.	ЗАО «АбсолютБанк»	до 120 мес.	10,5—24	от 13

Несмотря на декларацию возможностей долгосрочного кредитования, банки крайне неохотно выдают долгосрочные кредиты. Анализ условий выдачи кредитов малому бизнесу в Омской области показал, что практически все банки требуют обеспечение кредита, а также предъявляют дополнительные требования к сроку деятельности субъекта, качеству и размеру обеспечения, поручительству, наличию благоприятной кредитной истории и др. Процесс кредитования малого бизнеса в Омской области сдерживается определенными факторами, такими как:

- высокие процентные ставки и жесткие условия получения кредитного финансирования;
- законодательно не отрегулированные механизмы внесения кредитного обеспечения;
- необходимость создавать повышенные резервы по ссудам, выданным представителям малого бизнеса;
- непрозрачность и неполнота предоставляемой в банк отчетности;
- низкая финансовая грамотность представителей малого бизнеса.

Таким образом, на уровне Омской области получение государственной финансовой поддержки для широкого круга субъектов малого предпринимательства остается проблематичной. В связи с относительно низкой доступностью к государственным фондам поддержки все более актуальными являются негосударственные источники финансирования малого бизнеса, такие как лизинг, факторинг и франчайзинг.

Департаментом городской экономической политики Администрации города Омска, путем проведения мониторинга предпочтений и проблем, возникающих в предпринимательской среде, были выявлены основные факторы, оказывающие негативное воздействие на результаты деятельности организаций. Проблемы, указанные по итогам исследования 2012 года, в 2013 году также попали во внимание предпринимателей. При этом по сравнению с предыдущим годом, данные проблемы стали актуальны для большего числа предприятий малого и среднего бизнеса.

Таблица 3.

Проблемы, возникающие в предпринимательской среде за 2012 и 2013 года

Проблемы, возникающие в предпринимательской среде	2012 год, %	2013 год, %
Увеличилась налоговая нагрузка	49	78
Увеличилась конкуренция	58	69
Повысились энерготарифы	35	55
Спрос на рынке снизился, снизилась покупательная способность	41	48
Повысились тарифы на перевозки, ухудшилась транспортная инфраструктура	33	41
Снизилась доступность офисных, торговых и производственных площадей	34	39
Стало сложнее найти квалифицированные кадры по приемлемой цене	25	33
Повысились ставки по кредитам	15	24

В ходе мониторинга выяснялось, что организации хотели бы поменять в своей работе.



Рис. 1. Аспекты деятельности, которые организации хотели бы поменять в своей работе.

Основное, что желают поменять предприниматели в работе своего предприятия — это увеличить его производительность экстенсивным путем, то есть за счет количественного увеличения производственных площадей и эффективности оборудования, либо за счет развития новых направлений деятельности. Такой путь развития предпочитают почти 49% опрошенных. Другой вариант развития предприятия — интенсивный, то есть повышение квалификации персонала, снижение издержек и дополнительный доступ к рыночной информации. Этим путем предпочитают идти более 32% опрошенных. Данные показатели характерны как в 2011, так и в 2012 году.

В 2013 году сумма страховых взносов для индивидуальных предпринимателей, частных адвокатов и нотариусов увеличилась более чем вдвое. Причем сами ставки остались прежними: в Пенсионный фонд России (ПФР) — 26%, в Фонд обязательного медицинского страхования — 5,1%.

Причиной роста стало изменение формулы расчета: с 1 января 2013 года взносы в ПФР начали рассчитывать исходя не из 1 МРОТ (минимальный размер оплаты труда), а сразу из двух. Кроме того, сам МРОТ вырос с 4612 рублей до 5205 рублей. В итоге общая сумма платежей составила 35 664, 66 рубля вместо 17 208,25 рубля годом ранее.

Предприниматели восприняли повышение страховых взносов исключительно как дополнительное налоговое обременение. Рост обязательных взносов в страховые фонды произошел на фоне обсуждения новой пенсионной формулы, которая для многих так и осталась непонятной.

Предприниматели почти всех регионов страны объединились в социальной сети в группу «ИП против повышения налогов и взносов». Весной 2013 года сразу в нескольких городах страны прошли митинги протеста. Многие ИП просто ушли с рынка.

По данным ФНС, с декабря 2012 года по апрель 2013-го количество ИП в России сократилось на 367 000. Среди снявшихся с учета индивидуальных предпринимателей, по данным Пенсионного фонда, 36% были заняты в розничной и оптовой торговле, 16% - в грузоперевозках и такси, 12,7% - в промышленном производстве, и 10% - в сфере обслуживания. Так, в Омской области за первый квартал 2014 года было ликвидировано около четырех тысяч ИП. Как прогнозирует городской департамент экономической политики, по итогам года количество снявшихся с учета ИП достигнет семи тысяч. «Это нехорошо, потому что не вселяет оптимизм предпринимателям. А экономика города зависит в том числе и от этого», — говорит директор департамента Павел Кручинский, замечая, что речь идет скорее не о закрытии бизнеса, а об уходе его «в тень».

Исследования общероссийской организации «Деловая Россия» показало, что за первое полугодие 2013-го свою деятельность прекратили 600 000 индивидуальных предпринимателей, или почти 20% от числа ИП на начало года. По последним данным, опубликованным ФНС в конце октября, за девять месяцев 2013 года прекратили свою деятельность почти 760 000 ИП, а общее сокращение числа предпринимателей за этот период (ведь были и те, кто несмотря ни на что начинал свое дело) достигло 442 000.

Под давлением бизнес- сообщества законодатели были вынуждены пойти на компромисс. В законодательство были внесены изменения, позволяющие с 2014 года снизить нагрузку по страховым взносам во внебюджетные фонды для предпринимателей с доходом менее 300 000 рублей. Для них взносы будут рассчитываться исходя из одного МРОТ — сумма взноса составит 17 832 рубля. При доходе более 300 000 рублей в год предприниматели будут платить дополнительный процент (МРОТ +1%) с суммы дохода.

Таким образом, в Омской области средний и малый бизнес находит достаточно большую поддержку со стороны власти. Разрабатываются программы развития, проводятся конкурсы, создаются объединения поддержки молодых предпринимателей, выдаются всевозможные гранты и так далее, все это положительно влияет на развитие среднего и малого предпринимательства в Омской области. Как уже было сказано, в начале 2013 года резко возросли страховые платежи, что стало причиной того, что многие предприниматели закрыли свой бизнес. На наш взгляд, это был нерациональный шаг со стороны власти, потому что повысив страховые взносы, страна потеряла большое количество налогоплательщиков, вместо ожидаемого повышения величины уплачиваемых налогов в казну. Малый и средний бизнес достаточно сильно влияет на рост экономики в регионах, да и в стране в целом, поэтому необходимо всячески поддерживать его развитие.

Список используемой литературы:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ(ред. от 02.07.2013 г.) «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»
2. Постановление Правительства Омской области от 01.04.2009 г. № 49-п об утверждении долгосрочной целевой программы Омской области «Развитие малого и среднего предпринимательства в Омской области (2009-2013 г.)»
3. Закон Омской области от 17.10.2008 г. № 1076-ОЗ «Об отдельных вопросах поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства на территории Омской области»
4. Амирьянова Л. К. Проблемы кредитования предприятий среднего и малого бизнеса и пути их решения // Аудит и финансовый анализ. - 2012. - № 5. - С. 472-474.
5. Гинзбург А. И. Экономический анализ для руководителей малых предприятий : система налогообложения, поддержка малого бизнеса, вопросы рентабельности и прибыльности / А. И. Гинзбург. - СПб. : Питер, 2011. - 223 с.
6. Горин С. В. Организационно-управленческие проблемы развития малого предпринимательства // Экономика и пр-во. - 2013. - № 3. - С. 16-20.
7. Малый и средний бизнес: поддержка государства : финансовая поддержка предпринимательства, полномочия властных органов, упростить отчетность "малым". - М. : Профиздат, 2007. - 95 с.
8. Морозко Н. И. Системные исследования финансовых проблем малого бизнеса // Финансы и кредит. - 2008. - № 11. - С. 33-41.
9. Онучак В. Оценка эффективности региональных программ развития малого предпринимательства // Проблемы теории и практики управления. - 2010. - № 2. - С. 81-89. -
10. Романова О. А. Конкурентоспособность и факторы риска развития малого бизнеса / О. А. Романова, А. Ю. Макарова, Е. С. Мезенцева. - Екатеринбург, 2011. - 52 с.
Спидлер А. М. Проблемы становления и развития малого бизнеса в России // Аудит и финансовый анализ. - 2012. - № 5. - С. 453-456.

Шевцов В.Ф., Ковалев В.А

Омский государственный технический университет

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В работе говорится об основных проблемах современной розницы, пути их решения. Особое внимание уделяется перспективам развития современной розницы.

Ключевые слова: розничная торговля, перспективы, проблемы, развитие.

Abstract. This article tells us about main problems of modern retail and ways to solve it. Special attentions goes to perspective of development modern retail.

Key words: Trade, perspective, problems, development, retail.

Обеспечение высокого уровня торгового обслуживания покупателей в магазинах является одной из действенных форм участия торгового предприятия в конкуренции на потребительском рынке, формировании его конкурентного преимущества. Управление процессом обслуживания покупателей рассматривается как сложная совокупность решений, вырабатываемых менеджерами с учетом конкурентной позиции магазина на

потребительском рынке, стадии его жизненного цикла, имеющегося потенциала трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Эта совокупность управленческих решений является одним из основных механизмов освоения магазинов избранной рыночной ниши.

Высокий уровень обслуживания покупателей и достигнутый соответствующий имидж магазина в этой области на потребительском рынке повышает его рыночную стоимость. Понятие "уровень обслуживания покупателей в магазине" определяется рядом конкретных элементов, которые играют различную роль в обеспечении этого уровня. К числу важных относятся следующие:

1. Наличие в магазине широкого и устойчивого ассортимента товаров, обеспечивающего удовлетворение спроса обслуживаемого контингента покупателей.
2. Применение в магазине прогрессивных методов продажи товаров, обеспечивающих наибольшие удобства и минимизацию затрат времени на совершение покупок.
3. Предоставление покупателям дополнительных торговых услуг, связанных со спецификой реализуемых товаров.
4. Широкое использование средств внутриагазинной рекламы и информации.
5. Высокая профессиональная квалификация персонала, непосредственно осуществляющего процесс обслуживания покупателей в торговом зале.
6. Полное соблюдение установленных правил продажи товаров и порядка осуществления торговли в магазине.

Хотя цель розничной торговли, по существу, не меняется, обслуживание покупателей постоянно совершенствуется. Так, с введением самообслуживания ответственность за отбор товаров легла на покупателей. Покупатели отрицательно относятся к длинным очередям, небрежно и мелко написанным ценникам, неудобным прилавкам. Между покупателями и продавцами должны устанавливаться хорошие, дружественные отношения. Они способствуют сохранению старых клиентов и привлечению новых. Можно отметить, что повышение качества торгового обслуживания является важнейшим стратегическим направлением развития розничной торговли, обеспечивающим конкурентное преимущество.

Маршрут посетителя должен быть продуман заранее, и исходя из этого расставляется торговое оборудование. Ученые заметили, что абсолютное большинство покупателей, вошедших в крупный магазин, идут направо. Искусство состоит в том, чтобы покупатель ничего не заметил, не почувствовал, что на него оказывают давление. Восприятие покупателями внутренней среды или атмосферы магазина зависит от привлекательности обстановки магазина и психологического возбуждения потенциального покупателя, которое не только воздействует на желание покупателя совершать покупку один раз, но и сделать это многократно.

Для повышения качества торговли, обслуживания необходимо изучать основные мотивы трудовой деятельности работников магазинов для разработки систем стимулирования высокоэффективного труда. Использовать новые направления в оплате труда продавцов и других работников, повышая их материальную заинтересованность в улучшении качества обслуживания покупателей. Использовать концептуальную схему формирования торгового менеджмента для совершенствования организационной структуры управления и разработки эффективной системы работы с кадрами. [5]

Однако существует ряд магазинов, которые не хотят заниматься честным бизнесом, а пытаются нажиться на покупателях, вводя их в заблуждение или того хуже – обманом. Обвес и обман на уличных рынках – дело обычное и давно никого не удивляет. С приходом в нашу жизнь супермаркетов и гипермаркетов, она – потребительская жизнь – отнюдь, проще не стала. Новые технологии обмана, хитростей, мошенничества ежедневно изобретаются кассирами, охранниками, а также самой администрацией супермаркетов. Объяснение даст даже школьник: надо покрывать расходы на кражи, объем которых, по данным Российской ассоциации ритейлов, составляет около 4% от оборота.

Пробивание в чеке «незаметных» товаров. Чем длиннее чек, тем бдительнее надо быть покупателю. Или имеет место пробивание неверного штрих-код товара. Кассир проводит продукт под кассовым сканером, и компьютер считывает цену. Иногда кассир вручную вбивает штрих-коды. Любой опытный кассир хорошо ориентируется в товарных кодах и, в зависимости от ситуации, запросто забудет код дорогого или дешевого товара. И кассир прекрасно знает одну или две цифры, которые подменяет, забывая не тот товар.

Разные цены на витрине и на кассе. Атмосфера в супермаркете всегда нацелена на то, чтобы спровоцировать на импульсную покупку. А разбираться с запутанными ценниками или самостоятельно сверять артикулы и коды товаров вряд ли кто из потребителей станет. Именно спонтанные покупки, ценник на которые вы не нашли или не стали искать, впоследствии удивляют своей истинной стоимостью.

Пересортица. Например, в ящике с молодым картофелем или белыми грибами оказываются прошлогодний картофель или шампиньоны, которые относятся совсем к другой ценовой категории.

Обвес в супермаркетах возможен, несмотря на точнейшие электронные весы. Потребители часто забывают, что некоторые виды товаров, например, фрукты и овощи, а также колбасы и утяжеленное водой мясо, быстро усыхают. Именно поэтому продукты заранее фасуют пакеты и сеточки и наклеивают ценник с весом и ценой. Достаточно всего лишь подойти к общедоступным весам и перевесить товар, чтобы выявить обсчет.

Продажа «обновленных» продуктов с истекшим сроком годности. Современные потребители очень зорко следят за сроком годности, однако товар с истекающим сроком годности или «обновленный» товар часто

встречается в супермаркетах. Эти продукты кладут на самые видные, доступные потребителю места: полки на уровне глаз, витрины с подсветкой. Дефекты, затертости даты или отсутствие срока годности на упаковке - плохой сигнал. Следует быть внимательным при покупке товара в вакууме. [6]

По данным ЮНЕСКО, розничная торговля во всем мире теряет на кражах свыше 10 миллиардов долларов, то есть свыше 25 миллионов в день. За совершение кражи из магазинов задержано за последние 5 лет около 10 миллионов человек. Воровство из магазинов стало наиболее распространённым видом преступлений в мире за последние 30 лет. Согласно статистике и покупатели, и персонал воруют примерно одинаково.

Рассмотрим воровство со стороны покупателей. Как правило, воруют или "профессионалы", которых достаточно сложно уличить, или "любители", которых иногда удается задержать сотрудникам собственной безопасности. Часто попадают на воровстве подростки, воруящие штучный товар из прикассовой зоны. По существующим оценкам, воровство покупателей составляет от 30 до 50% материальных потерь розничного магазина. Достаточно эффективным способом предотвращения этих потерь является установка противокражного оборудования. Установление систем электронной защиты товара не ограничивает доступа покупателя даже к самому дорогому товару, что, несомненно, способствует увеличению товарооборота и вместе с тем не позволяет покупателю его не оплатить. К сожалению, наличие защитных этикеток не сможет уберечь ваш товар от воров-профессионалов, но может спасти его от покупателей, которые могут поддасться соблазну украсть. [4]

А теперь рассмотрим воровство со стороны персонала магазина. По существующим оценкам, от 40 до 70% потерь от воровства приходится на долю персонала. К сожалению, воруют вне зависимости от успешности торговой точки, вида товара и собственного статуса в компании. Воруют поодиночке, в сговоре с поставщиками, в сговоре между собой или своими покупателями.

Сотрудники, отвечающие за обеспечение торгового предприятия расходными материалами, за проведение ремонтных и строительных работ, также могут быть "вознаграждены" со стороны фирм-исполнителей. Избежать этих потерь можно с помощью налаженного контроля за ценами на товары и услуги.

Работники магазинов крадут в основном потому, что рассматривают работу в данной торговой точке как временную. Работник считает, что не крадет, а берет то, что ему не додали. Легче всего совершить то преступление, для которого не требуются сообщники: проще съесть что-нибудь из товаров продуктового ассортимента, когда никто не видит, или, пользуясь отсутствием контроля за входом и выходом сотрудников, просто вынести товар на себе. Такая возможность может быть использована на любом этапе движения или хранения товара.

Для выявления и предотвращения таких случаев рекомендуется ежедневно при сдаче смены администратором торгового зала и старшим смены охраны проводить рейды. По результатам рейдов составлять служебную записку с перечнем найденных товаров и передавать ее на рассмотрение руководителю торгового предприятия. Очень важно руководителю принять максимально верное решение по установлению виновных лиц и удержанию с них суммы причиненного ущерба. В случае невозможности установления виновных лиц рекомендуется сумму ущерба удержать со всех сотрудников, включая охрану. [3]

Однако несмотря на проблемы, которые как могло показаться должны тормозить развитие, современная торговля развивается крайне стремительно, удивляя своим ростом аналитиков. В настоящее время сформировались основные перспективы развития розничной торговли, рассмотрим некоторые из них.

Начиная с 2003 года крупные российские и международные торговые сети рассматривают возможности расширения в регионах. Более низкая арендная плата и растущая покупательная способность населения регионов будет привлекать больший объем инвестиций. Ключевые ритейлеры рассматривают в качестве своих потенциальных рынков не только города с населением свыше 500 тыс. человек, но районные центры областей. В зависимости от формата и целей, стоящих перед сетями, они будут выбирать один из следующих вариантов расширения в регионах: открытие фирменных магазинов, приобретение местных торговых сетей или франчайзинг.

В России, где среднему классу еще только предстоит стать основой общества и где он составляет лишь малую часть населения, наиболее активно развиваются форматы, находящиеся либо на самом верху, либо в самом низу ценовой пирамиды. Дискаунтеры, например, являются крайне многообещающим форматом в России. Дискаунтер, представляет собой магазин с широким ассортиментом товаров по оптовым ценам. Управление таким магазином направлено на снижение издержек за счёт минималистского исполнения торгового зала, упрощённой выкладки товаров, снижения количества работающего персонала. Именно дискаунтеры и магазины «возле дома» постепенно вытесняют открытые рынки, киоски и другие архаичные форматы.

На противоположном конце ценовой пирамиды – сегмент торговли предметами роскоши, быстрое развитие которого особенно заметно в Москве. На российском рынке уже присутствует огромное количество международных торговых марок косметической и парфюмерной продукции, одежды, ювелирных изделий и автомобилей. Розничная торговля предметами роскоши также находится на подъеме.

На сегодняшний день на российском рынке ритейла сложилась ситуация, когда условия поставщикам диктует покупатель - т.е. сети. И поставщикам приходится принимать довольно жесткие правила, ведь другого канала сбыта, который обеспечивал бы сопоставимый с сетями объем продаж и выручки, представленность в разных регионах и возможности по продвижению, пока не существует. Поэтому в настоящее время среди

продавцов и производителей развернулась борьба за возможность «войти» в сети. Но что означает понятие «войти в сеть»? Прежде всего, это принятие взаимных обязательств между сетью и поставщиком по реализации продукции поставщика. При этом ценовые и иные уступки со стороны поставщика в адрес сети - это плата за возможность использовать самую короткую и эффективную дорогу к потребителю. Но прежде чем использовать эту дорогу, поставщику необходимо понять, готов ли он к тому, чтобы начать работу с торговыми сетями и выполнять их довольно жесткие требования. [1]

Еще одной тенденцией в розничной торговле является увеличение ассортимента товаров, продаваемых под private labels, или собственными торговыми марками (далее по тексту СТМ). Цель создания СТМ – это предложение альтернативы клиенту даже в том случае, если он ориентирован на конкретный бренд. Существенное влияние на развитие СТМ на российском рынке в настоящий момент оказывают крупные игроки: «Ашан», «Магнит», «Метро Кэш энд Кэрри». Стратегии и тактики при работе с СТМ и производителями варьируются у компаний в зависимости от товарной группы и рыночного сегмента. По данным корпорации «Nielsen», специализирующейся на исследованиях в сфере розничной торговли товарами повседневного спроса и услугами, темпы роста продаж товаров под СТМ в среднем в 2 раза превышают рост продаж товаров независимых производителей.

Так, в «Перекрестке» уже свыше 2 000 позиций private labels, присутствующих практически во всех категориях, свыше 1 000 – у «Магнита». Больше пока только у российского «Metro С&С» – свыше 4 500. При этом наращивание собственных торговых марок продолжается. Во многих европейских сетях доля private labels доходит до 25–40 % от ассортимента, а у жестких дискаунтеров типа «Aldi» и «Lidl» – до 80–95 %. Рост объемов продаж СТМ в сетевых магазинах способствует вытеснению с рынка крупных товаропроизводителей с собственными брендами и помогает развиваться относительно небольшим региональным производителям, на заводах которых зачастую размещаются заказы по выпуску private label продуктов. [2]

Торговля сейчас в стадии активного развития, она трансформируется в ведущую область по объему производства ВВП и числу занятого населения в отрасли. Развитие торговли оказывает важное обратное воздействие на рыночные трансформации и их эффективность, особенно в социальном плане. Решение важной социальной задачи - удовлетворение потребностей потребителей в товарах народного потребления во многом зависит от развития розничной инфраструктуры.

Наша страна в отличие от других стран имеет свою уникальную историю развития торговли. К сожалению, розничная торговля имеет и ряд проблем, которые необходимо решать. Этому может способствовать подготовка специализированных кадров, а также помощь государства в регулировании законов и нормативных актов. Данные условия могут способствовать более глубокому проникновению новых розничных сетей во все регионы страны, открытию новых сегментов рынка, а также применения новых форматов торговли. Новые тенденции ярко сигнализируют о будущей узкой специализации магазинов в больших городах, мелким региональным сетям предстоит сильная конкуренция с федеральными сетями.

Предприятия розничной торговли начинают играть все более весомую роль в развитии национальной экономики, становятся важным фактором социальной и политической стабильности в обществе. Развитие малого и среднего предпринимательства влияет на экономический рост, на ускорение научно - экономического прогресса, на насыщение рынка товарами необходимого качества, на создание новых дополнительных рабочих мест, то есть решает многие экономические и социальные проблемы.

Библиографический список

1. Информационный портал «Ритейл» [Электронный ресурс] –URL: <http://www.retail.ru/> (Дата обращения 23.11.13)
2. О.В. Фетисова Современные тенденции развития мировой розничной торговли Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. 2009. № 2 (15)
3. Информационный портал «Ритейл» [Электронный ресурс] –URL: <http://www.retail.ru/articles/34152/> (Дата обращения 05.03.14)
4. Информационный портал «Ритейл» [Электронный ресурс] –URL: http://www.retail.ru/articles/54508/?sphrase_id=898279 (Дата обращения 25.01.14)
5. Информационный портал «HR-portal» [Электронный ресурс] –URL: <http://hr-portal.ru/article/povyshenie-kachestva-obslyuzhivaniya-pokupateley-vazhneyshee-napravlenie-deyatelnosti> (Дата обращения 23.02.14)
6. Информационный портал «Rateshops» [Электронный ресурс] –URL: http://www.rateshops.ru/defraud_buyers.php (Дата обращения 13.03.14)

ОБРАЗОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЛИ ЧАСТНОЕ?

Аннотация. В связи с реформой образования и увеличением количества частных образовательных учреждений, встает вопрос о том, какое образование качественнее, государственное или частное.

Ключевые слова: образование, опрос студентов.

Abstract. in connection with an education reform and increase in number of private educational institutions there is a question of where to gain knowledge and grow as the personality.

Keywords: education, poll of students.

Национальная безопасность - состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, которое позволяет обеспечить конституционные права, свободы, достойные качество и уровень жизни граждан, суверенитет, территориальную целостность и устойчивое развитие Российской Федерации, оборону и безопасность государства.

В Стратегии национальной безопасности России образование определено как один из важнейших факторов национальной безопасности.

Образование выступает главным источником интеллектуальной подпитки современных обществ, всегда определяет качество жизни личности в мире, является основой ее становления и самореализации. Система образования становится местом формирования всесторонне развитой личности [1].

В современном мире образование все больше превращается в реально действующую экономическую силу, а его ценность все чаще интерпретируется не только с общекультурных, но и с социально-экономических позиций.

По мнению ряда авторов, существующая сегодня угроза превращения образования в товар (в связи с ничем не обоснованной тотальной коммерциализацией всей системы образования) вызывает озабоченность и не отвечает интересам общества, студентов, работодателей и учебных заведений.

Поэтому целью нашей работы явилась попытка выявить преимущества как государственного так и частного образования.

Уровни образования согласно Закону РФ «Об образовании», В Российской Федерации устанавливаются следующие образовательные программы (ст. 9 Закона РФ «Об образовании»):

Общеобразовательные программы: дошкольного образования; начального общего образования; основного общего образования; среднего (полного) общего образования.

Профессиональные программы: начального профессионального образования; среднего профессионального образования; высшего профессионального образования;) послевузовского профессионального образования.

Уровни высшего профессионального образования: неполное высшее образование (2 года); бакалавр (4 года); магистр (6 лет). На всех уровнях существует возможность получить образование за деньги.

Частное образование, просто может хорошо и легко учить людей. Как ни странно, но именно частники, могут научить большему, чем любое государство. Уже давным-давно, изобрели те системы, которые помогают многим людям быть на высоте, и которые в свою очередь, зарабатывают на этом вполне приличные деньги. Ни для кого не является секретом, что многие дипломные работы для обучающихся в государственных ВУЗах пишутся на заказ, за определенную сумму. Как ни странно, но именно подобные ситуации могут привести все население к краху.

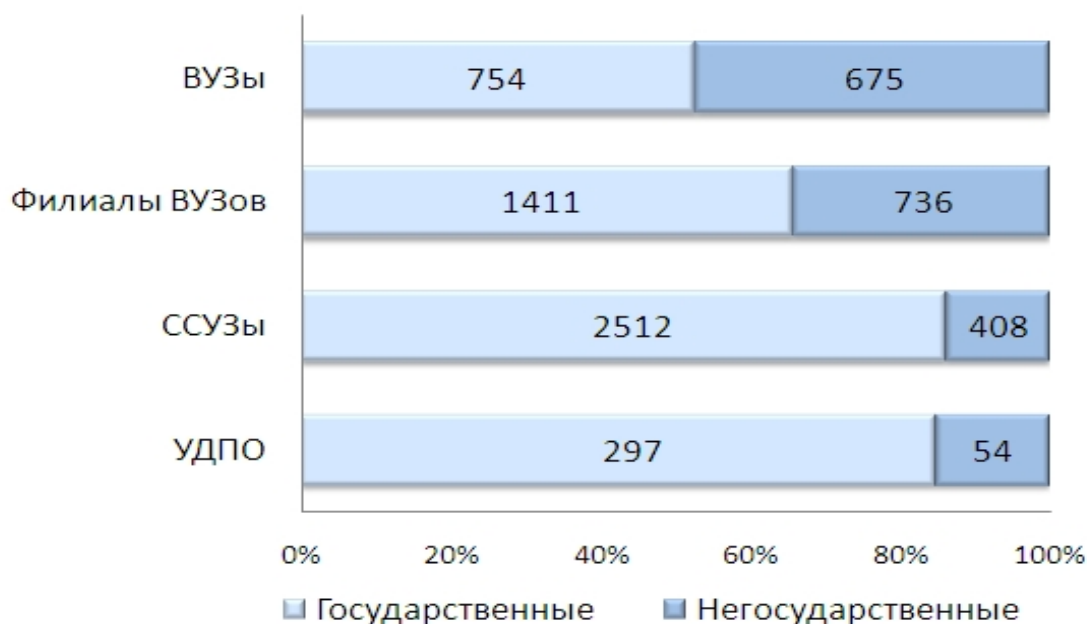
Во многих случаях, именно подобные схемы, только ухудшают положение государственного образования. В то время как другие люди, на этом не плохо наживаются.

В чем же причина всего этого? Ответ прост, частное образование, всегда будет развиваться быстрее государственного, так как многие руководители частных образовательных учреждений могут быстро разрабатывать системы, и покупать нужный материал для своих школьников или студентов. Не говоря уже о будущих успешных работниках.

Государственное образование, всегда будет в плюсе, только лишь потому, что от частников идут работать именно в государство. Просто поймите, что какое бы образование вы не получали, все равно государство от этого получит свои деньги, любыми способами.

Если у вас имеется достаточно денег, то лучше всего просто получайте частное образование, там есть достаточно много образовательных технологий, которые будут быстрее вас обучать. Если же у вас не достаточно денег, то ходите на различные курсы по возможности. [2]

Если говорить об общей статистике государственных и негосударственных учреждений, то её можно представить в виде диаграммы:



Статистика приведена по официальным данным, представленным в мониторинговом (аналитическом) отчете Национального аккредитационного агентства в сфере образования на 2013 год

В рамках написания данной работы нами было проведено анкетирование студентов Омского филиала ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ» (Россия, г. Омск). Всего было опрошено 172 человека, из которых 76% обучаются на бюджетной основе. Характер вопросов был таков:

- Пользовались ли Вы платными образовательными услугами?
- Насколько эффективны были платные занятия?
- Если Вам нужна будет еще раз платная помощь специалиста в области образования, Вы ею воспользуетесь?
- Если Вы платите за обучение (или платили бы), считаете ли Вы, что преподаватель не имеет права ставить Вам плохие отметки?
- Представьте, что Вы – работодатель. Выпускнику какого ВУЗа Вы предоставите работу?
- В какую школу Вы бы предпочли отдать своего ребенка?
- Если бы стипендия была 7 000 р., Вы бы учились лучше, чтобы получать её?
- Для чего Вы получаете высшее образование?

Опрос показал, что 88% опрошенных пользовались платными услугами в области образования, но только 57% из них воспользуются ими повторно. Однако, 89% из тех, кто расплачивался за знания рублем, отмечают эффективность таких занятий, объясняя это тем, что после них были зачислены на бюджетную форму обучения престижного ВУЗа города Омск.

Из всех респондентов 98% считают, что если студент платит за обучение, преподаватель должен все равно объективно оценивать знания конкретного студента, а не степень его оплаты. Таким образом, можно сделать вывод, что учащиеся сознательно подходят не только к обучению, но и к оценке своих знаний.

Только 43% опрошенных возьмут на работу студента коммерческого ВУЗа, остальные же отдали свое предпочтение выпускнику ВУЗа государственного, что говорит о недоверии студентов к негосударственным учебным заведениям и знаниям, которые в них получают.

Что же касается школ, тут будущие мамы и папы неоднозначны: 51% за частную, 49% - за государственную.

Если бы стипендия была 7 000 рублей, то 89% респондентов учились бы лучше (или хотя бы попытались), что говорит о том, что студентам недостаточно мотивации в виде престижной работы по окончании университета, так как рынок труда насыщен и даже перенасыщен кадрами. И практически 95% студентов ответили, что пришли в ВУЗ за знаниями, которые пригодятся для трудоустройства в будущем, и это не может не говорить о том, что выбирая профессию, ребятами был проделан долгий и сложный путь, но цель достигнута, они в оказались в нужном месте.

Если говорить о том, что лучше – частное образование или государственное, то Вы не получите однозначного ответа. Есть минусы и плюсы и в том, и в другом. Единственное, что хочется добавить – не

относитесь к своему образованию халатно, ведь это то, что будет Вас средством достижения жизненного успеха очень долгое время.

Список литературы:

1. Акинфиева Н. Социальная целесообразность стратегических изменений в российском образовании // *Alma Mater: Вестн. высш. шк.* – 2012. – № 4. – С. 23–25.
2. Губина Н. В. Трансформация высшего образования в Российской Федерации как фактор изменения социального тонуса монопрофильного города / Н. В. Губина, И. В. Александрова // *Вестн. развития науки и образования.* – 2008. – № 1. – С. 58–68.
3. Розина Н. О разработке нового поколения государственных образовательных стандартов / Н. Розина // *Высш. образование в России.* – 2012. – № 3. – С. 3–9.

Шлапакова Ю.П., Фрик О.В.
Омский филиал Финуниверситета

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ПРИЗНАКИ ЛЖИ И ОБМАНА В ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Аннотация. Невербальная коммуникация – это процесс общения людей посредством отправления и получения неречевых (в основном визуальных) сигналов. Иногда этот вид коммуникации называют языком тела, но невербальная коммуникация включает в себя намного больше, например, характеристики голоса, прикосновения, дистанцию и т.д. В данной статье будут представлены невербальные сигналы, используемые для компенсации негативного воздействия конфликтов, обмана и лжи в деловых отношениях.

Ключевые слова: невербальная коммуникация, психология управления

NONVERBAL SIGNS OF LIE AND DECEIT IN THE BUSINESS RELATIONS

Abstract. Nonverbal communication is the process of communication through sending and receiving wordless (mostly visual) cues between people. It is sometimes mistakenly referred to as body language (kinesics), but nonverbal communication encompasses much more, such as use of voice (paralanguage), touch (haptics), distance (proxemics), and physical environments/appearance. In the given work the nonverbal signals used for the compensation of negative influence of conflicts, a deceit and lie in business relations are presented.

Keywords: Nonverbal communication, psychology of management

В процессе общения и взаимопонимания людей, и в частности, в деловой сфере, важная роль отводится так называемому «невербальному общению» - языку жестов и телодвижений. Эта сфера межличностной коммуникации все больше привлекает внимание ученых и специалистов. Дело в том, что эффект большинства посланий создается невербальной информацией: 37% — тональностью голоса и 55% — выражением лица. Особенно это проявляется в тех случаях, когда словесная часть послания отправителя противоречива. В такой ситуации получатель больше полагается на невербальную часть, чтобы понять значение послания. В данной работе будут представлены невербальные сигналы, используемые для компенсации негативного воздействия конфликтов, обмана и лжи в деловых отношениях.

Люди часто обращаются к этому способу передачи информации, общаясь с друзьями, родственниками, деловыми партнерами, сослуживцами и с теми, с кем лишь на мгновение сталкивает их повседневная жизнь. Он во многом определяет как реакцию на окружающих, так и их отношение к нам. Стоит только сознательно отнестись к этим безмолвным сигналам, которые мы одновременно и подаем, и принимаем, как мы тут же откроем для себя возможность более эффективного и действенного их использования.

Все знают, что такое ложь и неискренность. Порой в ходе общения какое-то седьмое чувство подсказывает нам, что что-то не в порядке. Мы не понимаем в чем дело, а спустя время, удостоверившись в ненадежности информации, ненадежности человека, ругаем себя, почему не доверились своей интуиции. Ведь как-то же мы определили, пусть даже неточно, неискренность собеседника. В деловом общении обман — довольно распространенное явление. В этой области как нигде для человека особо актуально достижение выгодного результата, благоприятного для него исхода, поэтому иногда он вынужден прибегать к той или иной форме обмана.

Для кадровика, специалиста по кадрам крайне важно уметь распознавать неискренность и ложь в словах, поведении и потенциального работника на собеседовании, и давнишнего сотрудника компании, пытающегося в который раз придумать объяснение своего опоздания, и др.

Итак, каким образом можно определить и выяснить, лжет ли вам соискатель (сотрудник, коллега) или нет? С.И. Ожегов определяет ложь и обман в «Словаре русского языка» следующим образом: «Ложь — намеренное искажение истины, неправда»; «Обман — ложное представление о чем-нибудь, заблуждение». Почему же все-таки люди прибегают к несвойственному им изначально поведению? Поняв истинные причины лжи, вы сможете успешнее взаимодействовать со своими подчиненными. Сами причины лжи очень разнообразны и требуют углубленного исследования, как с вашей стороны, непосредственно со стороны «лжеца», так и со стороны социальных психологов. Информацию, заведомо искаженную, вы сами можете

обнаружить в любой сфере деятельности, в бизнесе, политике, где часто создаются ситуации, косвенным образом требующие наличия обмана.

Особенно ярко ложь проявляется при столкновении противоположных интересов, в ходе конкуренции, соперничества, когда результат, в частности, достигается при помощи уловок, нечестных ходов, введения в заблуждение соперника, искажения образа противника. Несомненно существуют ситуации, когда ложь является оправданной. Например, в период кризиса (политического, экономического и т.п.), когда правдивая информация может привести к негативным последствиям. Оправданной можно назвать безобидную, незначительную ложь, не наносящую ущерба. Ложь, обусловленная обязательствами по сохранению какой-либо информации в тайне также, зачастую находит оправдание в обществе.

В конфликтной ситуации человек стоит перед выбором: сохранение (даже пусть только перед собой) образа честного и справедливого человека или же выгода как материальная, так и нематериальная (престиж, положение и др.) от победы в конфликтной ситуации. Часто выбор делается в пользу последней. Психологи выяснили, что есть люди, которые изначально предрасположены ко лжи. Они врут по поводу и без повода, преувеличивают, преуменьшают или приукрашивают факты, нередко самим себе во вред. Среди «профессиональных» лжецов таких людей нет, т.к. «профессиональная» ложь предполагает тонкий, изощренный ум, развитое логическое мышление, хитрость, умение ладить с людьми, находить с ними контакт, настраиваться на нужную волну.

Существует такая личностная характеристика, как «макиавеллизм». Западные психологи называют это склонностью человека к манипулированию другими людьми в межличностных отношениях. Человек скрывает истинные намерения, с помощью отвлекающих маневров добивается того, чтобы партнер, сам того не осознавая, изменил свои первичные цели. «Макиавеллизм обычно определяется как склонность человека манипулировать другими тонкими, едва уловимыми или нефизически агрессивными способами, такими как лесть, обман, подкуп или запугивание», — пишут западные психологи. Причем замечено, что люди, у которых данная черта сильно выражена, могут вести себя, как умелые лжецы, но сами распознают ложь очень плохо.

Не редко определенная профессиональная деятельность предполагает наличие лжи. К примеру, при соблюдении правил этикета человек сталкивается с альтернативой: сказать правду и вызвать негативные последствия, отношения или солгать без последствий и избежать подобных реакций. Как же обнаружить это искажение истины? Делать выводы о мыслях и намерениях человека по его мимике уже давно присуще людям. Особенно выделяют глаза. Пушкин в своей повести «Капитанская дочка» так описывал Емельяна Пугачева: «Живые большие глаза так и бегали. Лицо его имело выражение довольно приятное, но плутовское», а также: «Пугачев смотрел на меня пристально, изредка прищуривая левый глаз с удивительным выражением плутовства и насмешливости». Бегающий взгляд, прищуренный глаз писатель считал признаком неискренности и намерения обмануть.

Разумеется, неверно было бы делать такие выводы по какому-то одному признаку. Установлено, что распознавание лжи возможно на следующих уровнях: психофизиологическом, вербальном (словесном) и невербальном (мимика, поза, жесты). На психофизиологическом уровне информация поступает в виде внешних проявлений функционирования внутренних органов, которые человеку контролировать практически невозможно. На вербальном уровне — проверка логической согласованности информации и соответствия невербальным компонентам взаимодействия.

Можно ли подделать язык тела и другие компоненты поведения, которые могут выдавать ложь? Специалисты по невербальным средствам коммуникации говорят, что нет, а если удастся, то это приводит к несогласованности между вербальными проявлениями и невербальными, что сразу бросается в глаза и свидетельствует о неискренности. Например, считается, что раскрытые ладони — признак того, что собеседник говорит правду. Но если обманщик улыбается и намеренно использует этот жест, и в то же время говорит неправду, его выдадут другие проявления, свидетельствующие о его неискренности. Такие микродвижения, микросигналы проявляются на доли секунды и часто не видны, но, как правило, людям с развитой интуицией и, конечно, специалистам, занимающимся в области невербальных коммуникаций, они заметны. К таким микросигналам относятся искривление лицевых мышц, часто несимметричное, расширение или сужение зрачков, учащенное моргание, румянец и множество других. В частности, в таких ситуациях вы чувствуете, что что-то не так, но не можете понять, что именно.

Психофизиологические симптомы лжи. Итак, психофизиологические симптомы лжи. Можно сказать, что ложь — это не свойственное проявление действий человека. Поэтому в ситуации обмана организм как бы «выражает» свое сопротивление этому, реагирует на стресс и поэтому ведет себя по-другому. Эти физиологические проявления трудно контролировать обыкновенному человеку, если конечно он не обладает совершенными способностями регуляции, что может далеко не каждый. Прежде всего, это:

дрожь в голосе, теле, которую собеседник не может остановить; учащенное моргание; человек напрягает губы, покусывает их, «жует»; над верхней губой, на лбу появляются капельки пота; частое или сильное сглатывание слюны; желание пить (из-за сухости во рту); покашливание (на нервной почве), возможно периодическое заикание; голос приобретает другой тон, не характерный для собеседника, меняется ритмика, тембр; сбивчивое беспокойное дыхание, может не хватать воздуха, зевота; изменение цвета лица, бледность или покраснение, кожа может покрываться пятнами; учащенное сердцебиение, пульсация крови в висках, сонной артерии; подергивание мелких мышц лица (веко, бровь и т.п.).

Жестикуляция и мимика при неискренности имеют свои особенности. Большинству людей, как мы уже отмечали, врать труднее, чем говорить правду. Этим и объясняется отличающееся от обычного поведение человека, который врет. Он часто меняет свою позу, не может усидеть на одном месте. Его жестикуляция становится более активной, он может совершать множество ненужных движений руками, поэтому по внешним проявлениям можно без особого труда обнаружить волнение человека.

Человек, говорящий неправду, часто делает следующее: потирает руки, тербит пальцы, беспричинно почесывает шею, голову, лицо; тербит края одежды, пуговицы, манжеты, вертит в руках ручку, ключи, играет с предметами, бессмысленно переставляет пачки бумаг, книги, находящиеся рядом на столе и т.п., имитируя наведение порядка; интенсивно курит, чаще, чем обычно затягивается, кашляет, трогает горло; нервно покусывает губы, ногти, тербит волосы; не может сдерживать дрожь в коленках; неосознанно скрывает, прячет руки, закрывает ладони рук; напряженно проводит рукой по шее, интенсивно ее трет, будто она затекла, поправляет воротник, пиджак, шнуры; неосознанно руки держит в области паха (бессознательная попытка защититься); часто прикасается к мочкам ушей, потирает их, почесывает нос; при разговоре подносит руку ко рту, как бы прикрывая его, или держит руку около горла; женщины могут начать тщательно прихорашиваться, подкрашивать губы, пудриться, стараясь как бы отвлечься и отвлечь собеседника от разговора; избегает смотреть в глаза собеседнику (только у неопытных) или, напротив, постоянно смотрит прямо в глаза, стараясь казаться откровенным, при приближении к партнеру отворачивается по какой-либо причине на самом деле для того, что бы не создавать прямой непосредственный контакт глазами; опускает глаза, смотрит вниз, интенсивно, напряженно трет их; старается будто спрятать свое тело, «прилипают» весь к креслу, когда сидит, облокачивается на стол, неестественно прислоняется к шкафу, словно пытается найти опору и т.п.; невольно старается держаться за какой-то предмет (стол, стул, дипломат), бессознательно стараясь создать себе некую защиту; туловище принимает наклон назад («уход»); чаще, чем обычно, улыбается, улыбка несимметричная, неестественная, натянутая, не сопровождающаяся напряжением мышц вокруг глаз.

Важно следить за появлением подобных действий. Такое поведение может проявиться при обсуждении какой-то конкретной тематики разговора, если это не прямой запланированный обман. Отследите, когда именно ваш собеседник начинает вести себя таким образом, выказывает беспокойство, излишнюю напряженность. При какой фразе или в ответ на какое ваше высказывание или вопрос он начинает нервничать, прикрывать рот рукой или же отводить глаза.

Каким образом можно подготовиться к возможному обману? Если вы подозреваете, что ваш собеседник вам лжет, сделайте следующее: смотрите на него в упор, с выражением сомнения в правдивости информации, которую он доносит до вас; задавайте ему прямые вопросы, глядя в глаза, и наблюдайте его реакцию; попробуйте с яркой, но легкой иронией реагировать на некоторые его заявления; как можно больше проявляйте свое эмоциональное состояние, активно используйте мимику, жестикуляцию, чтобы вызвать у партнера ответную реакцию; поверните свои ладони вниз; сделайте так, чтобы ваш собеседник чувствовал себя некомфортно, в частности, посадите его спиной к открытому пространству; попробуйте пару раз его перебить неожиданным вопросом, тем самым не дав ему выразить свое ложное высказывание до конца и застав его врасплох, попросив его немедленно ответить на заданный вопрос; подходите к партнеру, нарушая его личное пространство, заходя за рамки его интимной зоны. Эти действия могут сбить с толку собеседника, говорящего ложь, вывести его из равновесия мыслей и действий. Это необходимо для того, чтобы неуверенность, напряженность, нервозность, неспособность быстро собраться с мыслями и быстро отвечать на вопросы помешала создать благоприятные условия для лжеца.

В заключении следует подчеркнуть, что для большинства людей говорить ложь гораздо труднее, чем говорить правду. Поэтому внутренний конфликт лжеца находит свое отражение в его внешнем поведении, которое он изо всех сил пытается контролировать, в психофизиологических проявлениях, которые предательски говорят нам, что человек крайне взволнован и напряжен. Следует быть внимательным, но не стоит становиться маньяком, подсчитывающим количество морганий и капелек пота на лбу. Быть может, человек волнуется совершенно по другому поводу, и сейчас ничего не остается сделать, как просто дать ему успокоиться и прийти в себя.

Литература:

9. Абрамов Н. Искусство разговаривать// Русская речь. - 2005. - № 4.
10. Введенская Л.А., Павлова Л.Г., Культура и искусство речи. Современная риторика. Ростов-на-Дону. Издательство «Феникс». 2004.
11. Гольдин В. Е., Сиротина О. Б. Речевая культура // Русский язык. Энциклопедия. - М. , 2006.
12. Далецкий Ч. Практикум по риторике. - М. , 2005.
13. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам. — Нижний Новгород, 2007.

HOUSING FOR «MIDDLE CLASS»: MORTGAGE FOR RESIDENTS OF OMSK

Abstract. In life of each person the family and home is one of the main priorities. Various programs, low interest rates, special conditions help Omsk families to choose suitable option of solution housing problems.

Keywords: mortgage, middle class

In the life of each person the family and home is one of the main priorities. Therefore notorious "a housing question" is almost the hottest topic for the Russians. Its relevance is that more than a half of inhabitants of Russia need improvement of living conditions. There is a question how the young family can get own comfortable accommodation. There are three possible options: to save for a long time and then to acquire housing; to live on the rental apartment or to take a mortgage. In our opinion, the mortgage is the only certain way of solution of a housing question because it allows a married couple not to save for many years, being interrupted on rental apartments, and already today and now to ensure worthy conditions for life. The mortgage is a tool for people conceiving progressively who don't want to postpone the life for later.

In Russia there was a stereotype that the mortgage is a debt hole. Therefore the mortgage is not very popular among citizens.

There are some reasons:

- low income of the population,
- high rate of inflation,
- absence of the necessary legal base for mortgage development,
- mistrust of people to banks,
- lack of financial literacy.

Mortgage lending at present is in our country at a stage of the development therefore certain barriers to borrowers still exist. Imperfection of this system is shown in high interest rates which make 9-12% annually. (For example, in the USA – the country with 80-year history of development of mortgage lending the interest rate fluctuation is 4 %).

The modern Russian mortgage originates from 1998 when the law which defined rules of receiving the credits on the security of real estate was adopted. However till 2002 banks practically didn't give mortgage loans. They were given only loyal bank clients on individual conditions. Since 2002 the Russian banks started offering a mortgage as a mass product, and in the market there were first specialized mortgage banks.

We will consider the market of mortgage lending of Omsk and the Omsk region. In 2012 10197 mortgage transactions with housing were registered. We may say that it became the maximum quantity for the entire period of implementation of programs of mortgage housing lending in our region since 2001 that by 1,3 times surpasses indicators of 2011 when 7799 bargains were concluded. Before the peak of mortgage housing lending was achieved in 2007 (8766 transactions).

According to the Central bank of Russia the average rate on mortgage loans in the Omsk region is 12,2%, the average term of crediting is 190 months, the average sum of a mortgage loan is 1,1 million rubles.

In 2012 state support was rendered to 989 citizens for the sum which made 388,6 million rubles. It twice surpasses an indicator of 2011 when 451 inhabitants of the region used the state support. After the birth of the third or subsequent child additional measures of social support in a type of the regional maternity (family) capital of 106 thousand rubles are provided to families. In 2012 of means of the regional family capital for repayment of a principal debt and payment of percent on the housing credits are paid to 276 large families for total amount of 27,9 million rubles.

The whole package of measures of the state support of citizens acts on the territory of the region in improvement of living conditions at mortgage housing lending. For example, young families with children, workers of the budgetary sphere and veterans of military operations can get concessional mortgage housing loans. At acquisition of building housing to citizens the interest rate for mortgage loans (loans) is subsidized. Social payments on repayment of part of the mortgage loan (loan), connected with the birth of the second child or the subsequent children are carried out. Funds for payment of an initial payment for acquired premises are provided to teachers and medical workers, and also compensation of the percent exceeding 8,5% per annum is carried out.

The mortgage in our region is offered by 17 mortgage banks which provide to the clients of 169 mortgage programs for housing acquisition on credit in primary and secondary markets of real estate.

The name of the bank	Number of mortgage programs
----------------------	-----------------------------

Absolute Bank	5
AK Bars	5
HousingFinanceBank	18
VTB24	31
Gazprombank	19
GenBank	7
Investtorgbank	8
CreditEuropeBank	2
Interregional Mortgages and Service Group	2
MirafBank	7
MTS Bank	6
Raiffeisenbank	5
Rosbank	20
AgriculturalBank	7
SberbankofRussia	16
Svyazbank	5
Uralsib	6

Table 1. The list of the banks which are giving out a mortgage in Omsk and the Omsk region

From these data we can see that by number of available mortgage programs the VTB24 Bank is in the lead, on the second place is Rosbank, further there are Gazprombank and Housing Finance Bank.

Range of rates on a mortgage in Omsk and the Omsk region fluctuates from 8.70 to 16.50% per annum on the ruble credits and 8.25 – 13.24% per annum on the currency credits. The minimum initial contribution on a mortgage makes 0%. The term of mortgage lending can reach 50 years.

We will address to the most burning issue – a choice of the program for provision of housing for young families. Federal support is carried out within the state “Dwelling target program”, the subprogram has the official name “Provision of Housing for Young Families”. It is for young families where each member is under 35 years old.

However, the mortgage, as well as at any credit, has a number of advantages and shortcomings.

Among advantages of mortgage lending experts note opportunity in the shortest terms to be installed in own new housing, including apartments in new buildings, this favorable capital investment of means (at the current trends of the market of real estate price grow). Because of the high cost of Omsk real estate process of accumulation of the necessary sum can occupy all life. It is important to consider that the housing is constantly growing in price. That is, if all of you save, at the end of term you will understand that you don’t have sufficient amount of money. Prices for apartments grow every year, Omsk is not an exemption. The mortgage becomes the only opportunity for the majority of residents of Omsk to get the apartment.

The apartment in a mortgage is provided to a young family with the following provisions: if there are no children, the state pays to 35% of cost of housing. For each child additional 5% rely. For the remained sum it is possible to take a loan in one of the commercial banks which grant the loans for housing to young families. Thus, taking into account an initial contribution the preferential mortgage turns out.

To take a mortgage to a young family it is necessary, first of all, to try to use a state program of support of young families. Thus received social payment can be used on:

- housing purchase in the secondary market;
- real estate acquisition at a construction stage;
- construction of individual housing.

Besides, this money can be directed both on payment of an initial contribution, and to implementation of the last payment on account of a share of a young family.

Further it is necessary to prepare documents and to apply to a bank for a mortgage loan, previously having collected the papers confirming the income of your family.

It is necessary to consider that banks reluctantly enter the credit relations with young people since believe that men can be called up for military service, and women can have a maternity leave. Therefore it makes sense to look for special programs of mortgage lending for young families, such as at Sberbank or VTB 24. In particular the Sberbank, offers the following conditions of a mortgage to the young families: the initial contribution according to the program of a social mortgage accounts for 10% if in a family there are children, and 15% of apartment cost if a family without children. Thus for those who used a mortgage loan "A young family" of Sberbank, there is a special privilege: possibility of a delay of payments in case of the birth of the child for a certain period.

Thus, residents of Omsk show the increasing trust to a mortgage; it became a common way of the solution of a housing problem as it allows receiving housing in the smallest terms. Various programs, rather low interest rates, special conditions help Omsk families to choose suitable option of the solution of the housing problem.

List of references:

1. Eugene Chepenko. Mortgages for citizens. Comment to the legislation, schemes and explanations. Ed. Assistance Foundation of state registration of real estate in 2007.

2. "Housing Code" from 29.12. 2004 № 188-FZ Moscow "Garant-Service" 2009.
3. Rusetsky AE Mortgages: how to protect yourself when making real estate transactions. - M.: Penguin Books, 2007. - 176.
4. Yang Art "Mortgage. Guide to action. "- ACT, 2013
5. <http://ipotekina.ru/7/ipoteka/>
6. <http://www.ipotek.ru/sberms.php>

O.B. Zhalsapova
Finance University under the Government of the Russian Federation
(Russia, Omsk)

PERFORMING ARTS OF THE WEST AND THE EAST

Abstract. This article is intended to compare such aspects of culture as performing arts of two parts of the world, the East and the West, as well as to find common features and distinctions.

Keywords: problem East-West, dance, theatre, culture, art

The world history shows, that development of world civilization is not a chaotic process; it has internal regularity, which in certain period of time generates similarity of social and cultural phenomena and things. Despite the East and the West are two different worlds with their own culture and material values they are inseparable from each other, also they supplement and aid each other for general development.

We know many directions of comparison – science, music, architecture, pictorial art, literature and so on, and this article offers new one – in performing arts such as theatre and dance.

Firstly we should see into this notion “performing arts”, these arts are art forms in which artists use their body, voice, or objects to convey artistic expression. While in visual arts artists use their paint, canvas or various materials to create physical art objects. Performing arts include a variety of disciplines but all are intended to be performed in front of a live audience and include primary forms, such as dance, music, opera, theatre and musical theatre and etc.

When we say “The East” we realize that we talk about countries of the North Africa, the Middle East, the South East Asia and the Central Asia, and if we hear “The West” we know that it means an American and European culture. Method of theoretical analysis of special literature, studying and synthesis of experience and method of analysis of own experiences were used for research.

Indian theatre is based on dance, which consists of many positions of hands and feet, mimicry, a lot of gestures, conventional signs of lips, fingers and neck. Each movement means certain emotions and senses. Chinese theatre is indissolubly connected with music; theatre pays attention to vocal skill and melody generally. The music was main function in religious ritual. Chinese and Japanese actors brightly draw in faces, wear masks, also dancers usually use fans. Ancient Chinese dance performed the function of art, devotion to heavenly and earthly gods and spirits, joy and satisfaction.

American dances were created in 18-19 centuries. These dances are fast, emotional and recent. Spanish dances are accompanied by the guitar and castanets, dancers clap their hands and stomp feet. Irish dance is very fast and consists of jumping without any movement with hands. Also Russian dances are very emotional and it forces our soul to dance, it has many difficult movements and stunts which require huge force, training and staying power.

So we can conclude that performing arts are not divided accurately into Eastern and Western, because every Eastern country has own original, distinctive traditions, styles and kinds of dance or theatre. And each Western country differs from other Western countries. Despite this fact we see that majority of Eastern dances are performed to slow melodic music, movements are gentle, soft, almost noiseless steps, costumes are sewed from light, flying, streaming fabrics. All Eastern dances have heavenly essence, they are certain rituals, and they were created from rites of worship gods. The West is orientated to dynamic development, progress, inventions, discoveries, desire to increase knowledge; personality and individual human life are typical for Western mentality. May be it reflects on their performing arts in particular on dance. Western dances are more entertainment than ritual or worship, whereas Eastern dances open us spiritual, deep and personal feelings of performers. The East is impersonation of harmony and peace, if you want to know you should adopt and accept the world order, the East is place of philosophy and thoughts. As well as Eastern dances are calm and performers try to feel every musical note and show it for viewers, these dances have a sacral nature.

Список литературы

1. Библиотекарь.Ру <http://www.bibliotekar.ru/>
2. Маркова А.Н. Культурология: Учебное пособие. – Москва: Проспект, 2014, - 367 с.
3. Статьи о драме <http://www.odris.ru/>
4. Энциклопедия Кругосвет. Универсальная научно-популярная онлайн-энциклопедия www.krugosvet.ru
5. <http://www.spanish-dance.ru/stati.php>
6. <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=551726>

СОПЕРНИЧЕСТВО В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЯХ КАК БАЗОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация. В статье рассматриваются общие положения, характеризующие закономерности формирования социокультурной среды. Цель исследования: выявление соотношения конкуренции и взаимопомощи в современном российском обществе путём анкетирования.

Ключевые слова: экономическая культура, конкуренция, взаимопомощь.

COMPETITION IN RELATIONS OF PRODUCTION AS A BASIC ELEMENT OF RUSSIAN ECONOMIC CULTURE

Abstract. The author of the article considers general positions that describe regularities of formation of sociocultural sphere. The goal of the research is a detection of correlation between competition and mutual help in a modern Russian society by conducting a survey.

Key words: economic culture, competition, mutual help.

Вопросы экономической культуры, закономерности её формирования и влияние на развитие общества всегда вызвали пристальное внимание как зарубежных исследователей, так и российских. К числу наиболее авторитетных исследователей феномена российской экономической культуры относят Т. Заславскую, Р. Рывкину, О. Янбулатову.

По мнению Р. В. Рывкиной, российская экономическая культура формируется под доминирующим воздействием идеологических установок. Исследуя данную проблему, она изучала феномен советской экономической культуры. Согласно полученным ею данным экономическая культура СССР явилась продуктом коммунистической идеологии. Основываясь на этом материале в качестве гипотезы можно предположить, что любая форма экономической культуры, в том числе и тип взаимодействия хозяйствующих субъектов – конкуренция или соревнование, но в условиях взаимной поддержки, зависит от базовых идеологических ценностей.

Установочная идеология, принятая в данном обществе, может определять экономического субъекта либо как самостоятельную, свободную и независимую личность, либо как личность, чьи интересы направляются коллективом.

Сопоставим коммуникационную модель поведения хозяйствующих субъектов в двух странах: СССР и современной России.

В СССР в соответствии с коммунистическими идеями доминировала общественная форма собственности. Экономические субъекты не являлись частными собственниками и не имели возможности самостоятельно определять, что и как производить, в каком объеме и по какой цене реализовывать. Соответственно, извлечение дохода не могло быть целевой функцией деятельности данных субъектов, поэтому конкуренция не могла проявляться во взаимоотношениях между людьми. В этих условиях антиподом конкуренции явилась взаимопомощь и взаимоподдержка.

В современной России идеология строится на базовых ценностях рыночной экономики. Целью экономической деятельности в этой системе является извлечение дохода. В условиях ограниченности ресурсов естественной формой взаимодействия хозяйствующих субъектов становится конкуренция. Однако проблема заключается в том, насколько тип производственных отношений, усвоенных людьми в предшествующую советскую эпоху, продолжает «работать» в сознании современных россиян, определяя их мотивы и формы поведения.

Естественно, что система ценностей не может автоматически меняться вслед за изменением политического режима и идеологических установок. Поэтому важно исследовать, в какой степени в сознании россиян произошел сдвиг от установки на взаимопомощь к установке на жесткую конкуренцию. С целью выявления соотношения конкуренции и взаимопомощи как форм экономической культуры в современном российском обществе было проведено исследование, в котором приняли участие 94 человека в возрасте от 17 до 32 лет.

Анализ полученных данных показал, что 97% опрошенных считают, что в обществе должен утверждаться принцип «человек человеку друг, товарищ и брат» и только 3% убеждены, что человек человеку является соперником. Обобщённые данные по возрастным группам позволяют сделать вывод о том, что с изменением возраста большинство людей более стабильны в понимании того, какой принцип должен доминировать в обществе. Так человеку, по мнению старших возрастных групп, необходимо быть дружелюбным, помогать и поддерживать другого человека, нежели воспринимать его как конкурента.

Равное количество людей (по 47%) предпочитает жить в обществе, в котором люди независимы друг от друга, или же в обществе, в котором отсутствует вмешательство посторонних в дела других. Количество людей, считающих необходимым вмешиваться в дела других, сокращается с увеличением возраста и достигает нуля уже в возрастной группе от 23 до 26 лет.

Наряду с этим, 53% полагают, что живут в обществе равнодушных друг к другу людей. Предпочтения опрошенных и реальность в современном обществе здесь совпадают: люди живут в том обществе, в котором и хотели бы жить. Имеет место быть и тот факт, что многие испытывают неприязнь друг к другу и из-за этого вмешиваются в дела посторонних, что является мнением 35% опрошенных. Детальная информация показывает, что в возрастной группе от 17 до 20 есть те, кто полагает, что люди из чувства приязни вмешиваются в дела других. Это можно объяснить либо их искренним отношением к людям, либо недостатком жизненного опыта, поскольку в группах старше 23 лет такой тенденции не наблюдается.

77% людей ответили, что в их поведении преобладает взаимопомощь, 23% - конкуренция. Необходимо отметить, что данное преобладание вовсе не исключает наличия в человеке такого элемента экономической культуры как соперничество. С изменением возраста число человек, у которых в поведении доминирует конкуренция, стремительно движется к нулю.

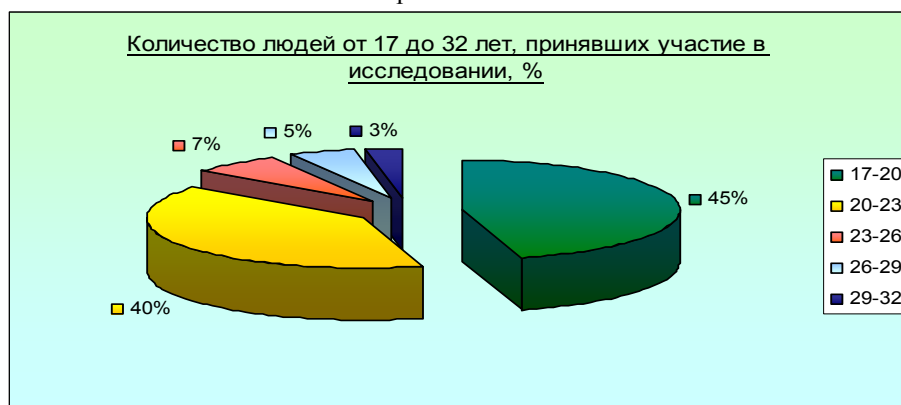
Фактическая форма экономического поведения отдельного россиянина, по результатам исследования, отличается от установочной, задаваемой системой ценностей, соответствующей идеологии рыночной экономики. Можно, конечно, допустить неискренность опрошенных, но процентный разрыв велик и обратно пропорционален. Опрос показал, что преобладающая формой экономического поведения в РФ, по мнению 73% людей, должна быть конкуренция. Это можно объяснить тем, что, несмотря на реальное доминирование взаимопомощи в поведении отдельного человека, государство с рыночной экономикой свыше диктует свои условия и принципы, заставляя порождать в людях чувство соперничества. Поэтому можно сказать, что в России конкуренция как форма экономической культуры только формируется.

Проведенное исследование позволило подтвердить предположения о том, что взаимопомощь как господствовавшая форма взаимоотношений экономических субъектов в СССР по-прежнему характерна для российских граждан, однако, молодежь, сформировавшая свое мировоззрение в Российской Федерации, считает, что конкуренция является естественной и нормальной формой взаимоотношений. Современные россияне не ощущают дискомфорта, вступая в конкуренцию с людьми, с которыми они связаны не только формальными, но и неформальными отношениями.

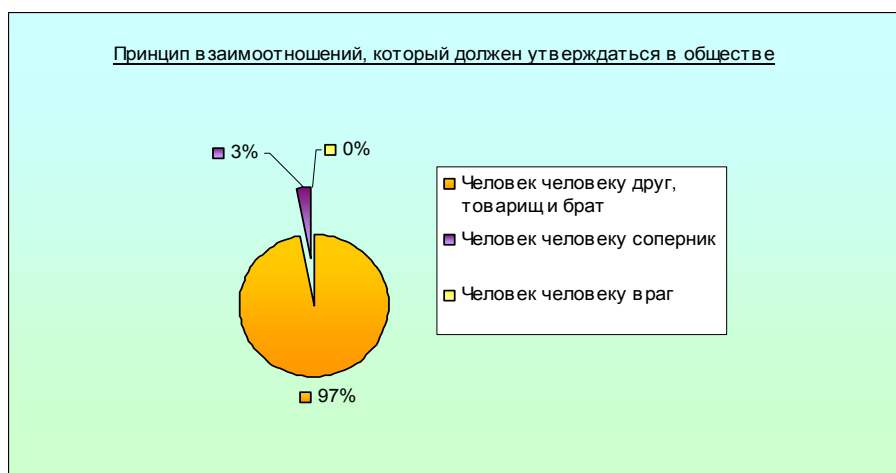
Список литературы:

1. Авакян А. А. Экономическая культура как регулятор экономического поведения // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 1
2. Войтов И. В. Экономическая культура и пути её формирования в России // Вестник МГОУ. – 2009. - №2. – С. 53–58.
3. Ефременко Т. О. Экономическая культура как социологическое понятие // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2005. – № 3. – С. 123-141.
4. Рывкина Р. В. Экономическая культура в России: пути и этапы становления. // Мир России. – 1994. – Т. 3. – № 1. – С. 55–65.
5. Рывкина Р. В. Экономическая культура как память общества // ЭКО. – 1989. – № 1. – С. 21–39.

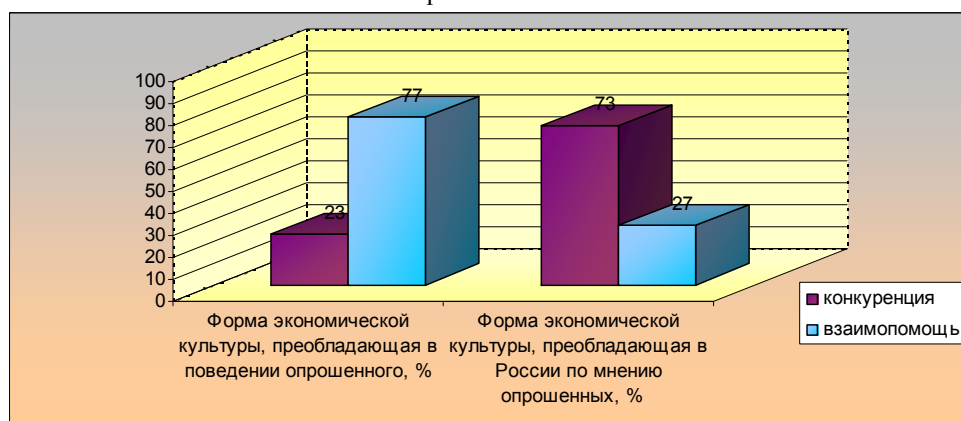
Приложение 1.



Приложение 2.



Приложение 3.



Аксенова А.В. Покровский Г.Е.
Омский филиал Финуниверситета

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ СФЕРОЙ ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация. На сегодняшний день роль государственного регулирования в сфере труда и занятости населения страны довольно велика. Эффективная политика в этой области будет способствовать снижению уровня безработицы, обеспечению гарантий и выплат пособий населению, трудоустройству граждан и повышению их квалификации.

Ключевые слова: сфера труда, занятость, безработица, система социального страхования.

PUBLIC ADMINISTRATION BY THE SPHERE OF LABOUR AND EMPLOYMENT

Abstract. Today, the role of government regulation in the sphere of labor and employment in the country is quite large. Effective policy in this area will help to reduce unemployment, provide guarantees and the payment of benefits to the population, the employment of citizens and increase of their qualification.

Keywords: work sphere, employment, unemployment, system of social insurance.

Российская Федерация является социальным государством, в котором одним из наиболее важных направлений в политике – это создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека (в соответствии со ст.7 Конституции РФ от 12 декабря 1993 года). Основная направленность идет на поддержание социальной стабильности в обществе.

Социально-трудовая сфера характеризует степень социального развития, отражает все фазы воспроизводства рабочей силы и его социальное сопровождение. Одним из основных блоков этой сферы является рынок труда и служба занятости.

В настоящее время проблема занятости населения занимает одно из первых мест в экономике и социальной политике, как отдельных регионов России, так и страны в целом. Главным элементом и фактором производства является труд. Рынок труда не рассматривается в качестве обычного товарного рынка и регулируется государством. Равновесие на рынке труда должно достигаться путем совпадения совокупного

спроса на каждую категорию рабочей силы с существующим по ней предложением. Однако это равновесие зависит от состояния рынков других факторов.

Роль государственных органов заключается в определении направлений развития социальной политики, разработке технологий и механизмов ее реализации. Государство регулирует рынок труда в целях оптимизации предложения и спроса на рабочую силу, сдерживания роста и сокращения периода безработицы, обеспечения свободного перемещения работающих по стране, смягчения социальной напряженности в обществе.

Таким образом, сфера труда и занятости является объектом государственного управления.

Основу государственной системы занятости составляет сеть служб и фондов занятости различных уровней: на федеральном уровне это Федеральная служба занятости населения. Помимо этого существуют региональные службы занятости в каждом из субъектов Федерации, а в городах и населенных пунктах, в крупных сельских пунктах существуют местные службы занятости. Функции, права, обязанности службы занятости нацелены на проведение мероприятий по ее увеличению. Основные виды деятельности данных служб это действия по: сбору сведений о вакантных рабочих местах; регистрации ищущих работу; содействию в поиске подходящей работы; консультированию безработных о состоянии рынка труда, его перспективах в данном регионе; профориентационной работе; оценке трудового потенциала безработного; направлению на профессиональное обучение, переподготовку; квотированию рабочих мест для слабо защищенных групп населения; осуществлению компенсационных выплат для сдерживания массовых увольнений; оказанию помощи в развитии предпринимательства и самозанятости; предоставлению иного рода информации, в том числе и об имеющихся и подходящих данному гражданину программах содействия занятости, и другие виды социальных услуг.

Стоит отметить, что все услуги федеральной государственной службы, связанные с обеспечением занятости граждан, предоставляются бесплатно, а финансирование связанных с разработкой и реализацией государственной политики занятости мероприятий происходит за счет средств местного бюджета.

Важной и многоплановой областью экономической и социальной жизни общества является сфера труда. Она охватывает как рынок рабочей силы, так и ее непосредственное использование в общественном производстве. На рынке труда получает оценку стоимость рабочей силы, определяются условия ее найма, в том числе величина заработной платы, условия труда, возможность получения образования, профессионального роста, гарантии занятости и т.д. Рынок труда отражает мобильность рабочей силы, масштабы и динамику безработицы, а также основные тенденции в динамике занятости, ее основных структурах, то есть в общественном разделении труда.

Государственное управление играет значительную роль в сфере труда и занятости населения. Оно осуществляет деятельность по: сокращению безработицы, ликвидации ее последствий, трудоустройству, выплатам, повышению квалификации сотрудников и многое другое. Все принимаемые решения имеют под собой весомую правовую базу.

К таковой можно отнести федеральные законы, которые соответствуют данной тематике. В этой отрасли важнейшим законодательством будет принятое законодательство о труде, которое неразрывно связано с занятостью современного населения, то есть это совокупность всех правовых норм, регулирующих трудовые отношения. В соответствии с данным законодательством регламентируются и устанавливаются положения, закрепляющие систему трудовых прав и свобод граждан.

Государственные гарантии для населения, которые обеспечивают его трудоустройство, четкое соблюдение данных гарантий и их дальнейшая защита – все это является целью государственного управления в рассматриваемой сфере. Также среди основных функций можно выделить регулирование государственными ведомствами отношения между работодателями и их работниками, возникающие с момента заключения и реализации трудового договора или соглашения. Развитие людских ресурсов для трудовой сферы; обеспечение для всех граждан равных возможностей реализации права на труд; создание условий, которые обеспечивают достойный уровень дохода и развитие человеческих способностей – данный перечень действий направлен на поддержку трудовой и предпринимательской инициативы граждан, на содействие развитию их способностей к производительному и творческому труду, на предупреждение массовой и сокращению длительной безработицы. Помимо этого разработан комплекс мероприятий по обеспечению социальной защиты в области занятости населения и трудоустройства категорий граждан, которые особенно в этом нуждаются и испытывают трудности в поиске работы. Таким образом, законодательство в сфере труда определяет основные положения государственной политики в области содействия занятости и предусматривает прямое участие Правительства Российской Федерации совместно с объединениями профсоюзов и объединениями работодателей России (они представляют стороны генерального соглашения) в регулировании социальных и трудовых отношений.

На основании вышесказанного выявляется главная цель государственной политики занятости – она будет заключаться в формировании благоприятных условий для занятости населения, в повышении качества и конкурентоспособности рабочей силы, развитии систем обучения кадров.

На состояние рынка труда сегодня влияют множество социальных и экономических факторов. Отсюда молодежная, пенсионная политика, политика в области образования обязаны учесть эту особенность, поэтому для успешного их осуществления возникает необходимость достижения интеграции политики занятости в

общую социально-экономическую политику. Поэтому проводимые мероприятия оказываются в зависимости от эффективности действий по смежным направлениям, то есть: учет влияния экономических решений с точки зрения их воздействия на рынок труда; стабилизация уровня жизни, совершенствование социальной поддержки населения, которая направлена на снижение вынужденной потребности в работе, имеющейся у отдельных социальных групп населения; развитие системы непрерывного образования как наиболее прогрессивного средства поддержки качества рабочей силы; улучшение качества рабочей среды, включая условия труда, вопросы заработной платы и использования рабочего времени; стабилизация кадрового потенциала, эффективное использование имеющихся рабочих мест; проведение взвешенной миграционной политики, направленной на позитивное территориальное перемещение населения, обустройство мигрантов, защиту внутреннего рынка труда; развитие и повышение эффективности программ и услуг, реализуемых через государственные органы по вопросам занятости и направленных на предотвращение безработицы.

Среди методов государственного регулирования политики занятости, выделяют три основных группы – экономические методы (льготное кредитование, бюджетная политика по стимулированию предпринимателей и сохранению рабочих мест, профессиональное обучение кадров);

- организационные (создание служб трудоустройства и занятости, информационное обеспечение);
- административно-законодательные (регламентация порядка заключения трудовых договоров, введение обязательных отчислений предпринимателей в национальные фонды по обеспечению занятости, продолжительность рабочего времени и т.д.).

Практика использования таких методов разграничила политику государственного регулирования данной сферы на активную и пассивную.

Активная политика нацелена на создание условий для стабильного и достаточного уровня занятости путем повышения конкурентоспособности работников, социально-профессиональной мобильности рабочей силы, поощрения развития малого предпринимательства и самозанятости. Основной инструмент такой политики – профессиональная подготовка и переподготовка кадров. Одним из средств осуществления активной политики будет являться распространение с помощью СМИ, общественных организаций и предприятий информации о рынке труда (возможность трудоустройства, информация о динамике рынка труда). Здесь следует учесть особенность недостаточно развитой в России статистической базы, высокие финансовые затраты на сбор мониторинговой и социологической информации, слабая возможность доступа к качественной информации. В числе следующих средств по осуществлению данной политики можно выделить: содействие в трудоустройстве путем минимизации времени поиска гражданами работы (поддержание банка вакансий, проведение «ярмарок вакансий», консультирование). Также сюда можно отнести профессиональное обучение безработных для предоставления возможности приобретения новой профессии или повышения квалификации с целью последующего трудоустройства.

Сущность пассивной политики составляют меры по сглаживанию негативных последствий безработицы, поддержанию доходов (пособия, обеспечение товарами первой необходимости, доплаты на иждивенцев, отдых, лечение и т.д.). В основу такой политики должна быть положена система социального страхования от безработицы, критерии и условия выплаты пособий, регистрация лиц, осуществляющих поиск работы, помощь в трудоустройстве. Именно такая политика главным образом проводится на сегодняшний день в России.

Для сглаживания негативных последствий такого явления, как безработица, применяются меры по: субсидированию занятости (поддержка безработных, открывающих собственное дело, субсидии для урегулирования занятости в частном секторе и субвенции для создания рабочих мест в которых чрезвычайная ситуация на рынке труда); оформлению досрочного выхода на пенсию; обеспечению социальной защиты (пособия по безработице).

Внешне активная и пассивная политика занятости населения экономичны с точки зрения текущих государственных расходов. Однако вторая будет эффективна только в случаях высокой гибкости рынка труда и позитивных экономических перспектив, при которых высока возможность самостоятельного трудоустройства, а отсутствие активной политики существенно сузит функции служб занятости.

Таким образом, проблемы в сфере труда и занятости населения занимают одно из первых мест в экономике и социальной политике страны. Роль государственного регулирования здесь достаточно велика: им осуществляется комплекс мер по снижению безработицы, трудоустройству граждан, обеспечению компенсационных выплат и гарантий населению, повышению квалификации. Все принимаемые решения в этой области подкреплены весомой правовой базой.

Совместное применение методов активной и пассивной политики, системы социального страхования безработицы, учета социальных и экономических факторов, развитой системы законодательного регулирования рынка труда и трудовых отношений позволит достичь эффективности государственного регулирования в сфере труда и занятости.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.

1. Конституция Российской Федерации - М: Эксмо, 2010.
2. Федеральный закон от 19 апреля 1991 г. N 1032-1 "О занятости населения в Российской Федерации" (ред. от 02.07.2013).

3. Боровик В.С. Занятость населения: Учебное пособие/ В.С. Боровик. – М.: «Феникс», 2001.
4. Бреев, Б.Д. Безработица в современной России/ Б.Д. Бреев. – М.: Наука, 2005.
5. Джиоев, С.Х. Содействие трудовой занятости: Учебное пособие/ С.Х. Джиоев. – М.: ТК Велби, Проспект, 2006.
6. Пикулькин, А.В. Система государственного управления: Учебник/ А.В. Пикулькин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
7. Остапенко, Н.М. Экономика труда: Учебное пособие/ Н.М. Остапенко. – М.: ИНФРА-М, 2003.
8. Колосова, Р.П. Российский рынок труда: возможности и ограничения в контексте социоэкономического подхода // Труд и социальные отношения. - 2009. - № 4.

**Андропова А.А.,
Хайрулина Л.Р.
Омский филиал Финуниверситета**

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ МОДЫ НА ПОВЕДЕНИЕ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Мода - неоднозначный и интересный социокультурный феномен, который присутствует в самых различных сферах человеческой деятельности. Ещё в XIX веке мода стала мощным регулятором общественной жизни, нормой, обуславливающей поведение людей применительно к конкретному времени, и до сих пор является одним из самых главных инструментов, который регулирует поведение людей. В последние годы преобладающее значение приобрел подход к изучению моды как к механизму социальной, культурной и психической регуляции, тесно связанному с основными ценностями и тенденциями развития современного общества. Поведение, цели и ценности современной молодежи - это индикатор состояния и функционирования в обществе самых различных институтов - семьи, образования, политической власти и многих других. Поэтому актуализируется задача осмысления влияния моды на социальное поведение студенческой молодежи.

О моде можно говорить много и долго, потому что в определенной степени мода оказывает влияние на поведение людей. Моду можно рассмотреть с научной точки зрения. Вот как расшифровывают её научные источники. Мода – это процесс социального формирования границы между модной и немодной частями общества. В так называемой модной части социального пространства происходит быстротекущий процесс смены потребительских предпочтений. Модные модели поведения, одежды, товаров повседневного потребления играют роль индикаторов современности и престижности. Если индивид преподносит себя как модного человека, он подвергает мониторингу все изменения в моде. Такие люди посещают показы модных дизайнеров с тем, чтобы оставаться в курсе событий, происходящих в мире высокой моды, и стараются следовать ей, покупая модную одежду в дорогих бутиках. Часто людей, которые считают моду основой своей жизни, мало интересует практичность вещей. Они знают заранее, что, возможно, уже через несколько недель мода на данную вещь пройдет, и она окажется ненужной. Как правило, такие люди - чаще всего молодежь - готовы тратить достаточно большие суммы на то, чтобы выглядеть модными. Доход таких покупателей выше среднего.

В немодной части потребительские предпочтения сменяются гораздо медленнее. В этом обществе действует совершенно другая логика выбора товара – упор делается не на престижность и модность того или иного продукта, а на его практичность, полезные качества, необходимость в данный момент. Чаще всего к людям такого типа, относятся уже имеющие свои семьи и не обладающие высоким доходом. Люди, которые игнорируют модные процессы, ориентируются на функциональность, полезность и качество товара. Помимо модных и немодных людей, в последнее время появилась новая группа потребителей – это люди, которые стараются следить за модой, не отставать от основных тенденций, однако в товаре они также учитывают функциональные параметры. Они предпочитают купить вещь более или менее модную (не из прошлого пятилетия), но с приемлемыми для них параметрами такими как, практичность, удобство, комфортность. Фирмам, ориентирующимся на такой сегмент потребительского рынка, необходимо учитывать это.

Есть люди, которые используют вещи до тех пор, пока они не износятся. Из-за этого производство не имеет стимулов к развитию. Процент этих людей не такой высокий, но все же есть. Поэтому мода создает искусственное повышение спроса. Стремление оторваться от массы, но не радикально, является движущим мотивом творцов моды. Они убегают от толпы, которая стремится их догнать. Поскольку материальные ресурсы творцов моды намного выше, чем у массы, то им удается отрываться. Однако проходит год, и их модели становятся массовыми. Творцы снова рвутся вперед, а масса, стремящихся быть модными, - за ними. Поэтому мода возникает только в обществе, имеющем существенное социальное неравенство, но открытом для культурной конкуренции: здесь дворник имеет право подражать президенту в одежде, стиле жизни и т.д., если, конечно, у него на это хватит денег. Это суть общества, где есть равенство прав при неравенстве возможностей.

Если рассматривать структуру моды, то можно определить, что она включает в себя модные объекты и модные стандарты поведения. Модные объекты - это любые объекты, которые оказываются «в моде». Это одежда, прически, пища, алкогольные напитки, табачные изделия, произведения музыки, живописи, литературы, архитектурные модели, стиль жизни, виды спорта, места отдыха и т.д. Чаще оказываются в роли модных объектов одежда, популярная музыка, в значительно меньшей - жилище, еда. Модные стандарты включают не только модные вещи, но и поведение, обусловленное модой: стиль хиппи, стиль хип-хоп, поведение «новых русских» и т.п.; сюда же относятся танцы, песни, прически.

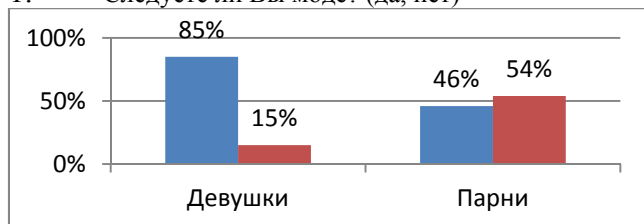
Мода может быть определена как одна из социальных норм, которая вырабатывает определенную модель потребительского поведения. В пример можно привести поведение девушек, которые большими толпами бегут в модные бутики во время больших скидок и распродаж. Иногда девушки, чтобы заполучить понравившуюся кофточку готовы на все. Они уже не следуют социальным нормам, а вступают в разборки, а иногда и в драку. Устраивая такие распродажи, владельцы модных бутиков ставят перед собою цель продать как можно больше вещей прошлого сезона, даже с высокими скидками. И это им удается легко. Опрос среди женщин и девушек в возрасте 18-35 лет выявил статистику предпочтения покупок по начальной цене или во время скидок. Практически 70% девушек покупают вещи на распродажах и в больших количествах. Только 30% предпочитают покупать вещи исключительно, когда появляется новая коллекция и готовы отдать за эти вещи немалые суммы денег. В основном это женщины в возрасте 30-35 лет, которые уже имеют стабильную работу и достаточно высокий заработок. Они не готовы бежать в бутики во время распродаж, толпиться в примерочных и конкурировать с другими женщинами. Этот пример показывает точную модель потребительского поведения, когда нормы уходят на второй план.

Какие же модные бренды сейчас более популярны? В ходе опроса выявлена статистика модных брендов.: Givenchy - 24,8%, Dolce&Gabbana- 18,2%, Dior - 17,5%, Chanel 15,9%, YvesSaintLaurent - 11,00%, DKNY - 4,8%, TomClaim - 3,7%, CalvinKlein- 2,3%, Prada- 1,4%, PACO RABANNE - 0,5%. Самым востребованным брендом является «Givenchy». Это бренд, который стоит на вершине олимпа высокой моды. Принадлежит холдингу LVMH (LouisVuitton MoetHennessy). В настоящее время стиль Дома Givenchy приобрел экстравагантный оттенок, что связано в первую очередь с его новым кутюрье - молодым амбициозным шотландцем Александром Маккуином. Маккуин не стал копировать прошлое, а стал проводить собственную линию - играть на контрасте стилей, смешении эпох и этносов, - и добился успеха. Он не только подарил Дому новую жизнь, но и вошел в историю французской культуры.

В настоящее время, за рубежом важно чтобы одежда была удобной. Например, в Америке людям все равно, в чем выйти на улицу или сходить в магазин. Люди не обращают внимания на то, как кто одет. Главное это комфорт. У нас же, наоборот, в России лишь бы одежда была красивой и стильной и чтобы другие люди могли позавидовать. Часто встречаешь девушек, которые идут по улице в обуви на высоком каблуке. Со стороны видно, что девушке очень неудобно и тяжело идти, но она все равно продолжает идти согнув ноги. Так же можно увидеть зимой молодежь, которая идет в модных, но тоненьких куртках. Люди стараются в любую погоду и в холод и в жару выглядеть модными. Возникает вопрос: Стоит ли жертвовать собой и своим здоровьем, ради красоты? На этот вопрос все люди отвечают по-разному. Все должно быть в меру и красота и комфорт. Мучить себя ради красоты не стоит.

Среди студентов ОмГУПС проведен опрос, где они ответили на 10 вопросов об отношении к моде.

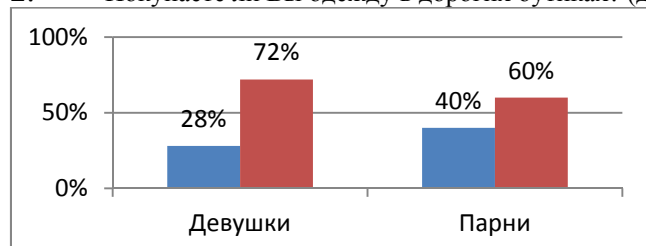
1. Следуете ли Вы моде? (да, нет)



Левый столбец – да

Правый столбец - нет

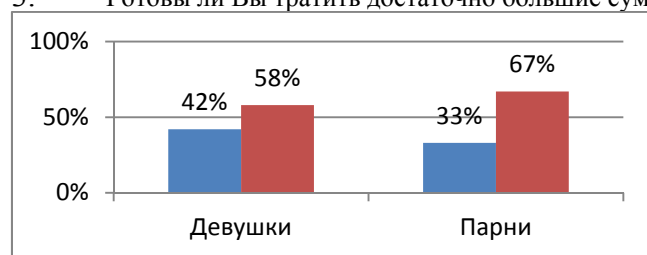
2. Покупаете ли Вы одежду в дорогих бутиках? (да, нет)



Левый столбец – да

Правый столбец - нет

3. Готовы ли Вы тратить достаточно большие суммы на то, чтобы выглядеть модно? (да, нет)



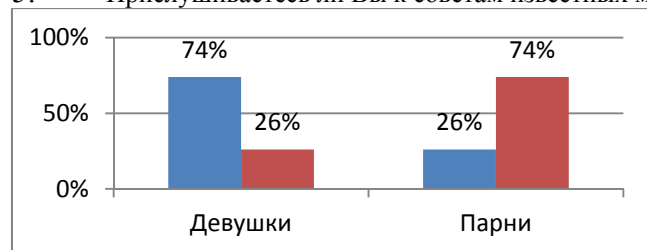
Левый столбец – да

Правый столбец - нет

4. Какие характеристики одежды привлекают Вас более всего?

- | | | |
|---------------------|--------------|---------|
| а) модность | - 20 девушек | 4 парня |
| б) практичность | - 4 | 6 |
| в) функциональность | - 7 | 2 |
| г) комфорт | - 4 | 3 |
| д) другое | | |

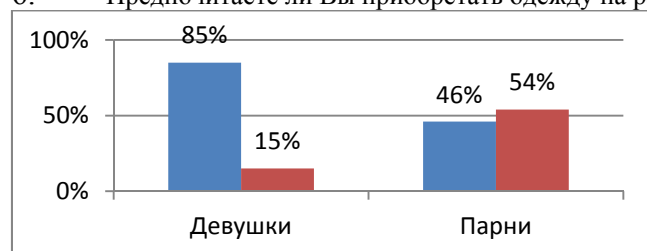
5. Прислушиваетесь ли Вы к советам известных модельеров? (да, нет)



Левый столбец – да

Правый столбец - нет

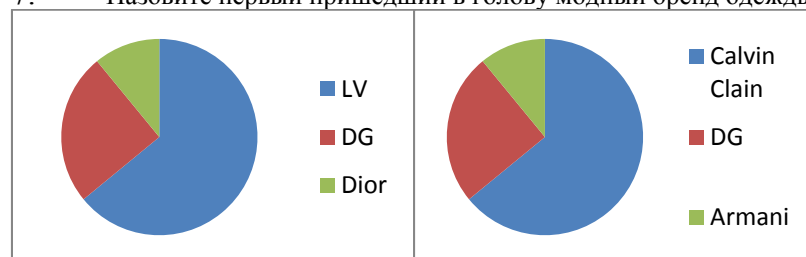
6. Предпочитаете ли Вы приобретать одежду на распродажах? (да, нет)



Левый столбец – да

Правый столбец - нет

7. Назовите первый пришедший в голову модный бренд одежды?



Девушки

Парни

8. Как часто вы приобретаете одежду?

- а) раз в год
- б) каждый месяц

в) раз в пол года

г) более 1 раза в месяц

Среди девушек самый популярный ответ г) более 1 раза в месяц – 71%

Среди парней самый популярный ответ в) раз в полгода – 73%

9. Ваш пол

10. Ваш возраст

Опрос проведен среди 50 студентов, из которых 35 девушек и 15 парней в возрасте 19 – 21 год. Нужно отметить, что девушки с большим интересом отвечали на данные вопросы, чем молодые люди. Но необходимо подчеркнуть то, что в настоящее время парни начали все больше следить за модой и покупать брендовую одежду. Девушки продолжают следить за собой и стараются подражать модным тенденциям. Мода сильно влияет на молодых людей и на их поведение.

Список литературы:

1. Аршавская Н.М., Щербак Л.С. Мода, вкус, красота. - М.: Профиздат, 2008.
2. Гофман А.Б. Мода и люди. Новая теория моды и модного поведения [электронный ресурс] - Режим доступа. - http://www.readall.ru/lib_page_readall_101578.html
3. Мода как фактор потребительского поведения [электронный ресурс] - Режим доступа. - http://www.elitarium.ru/2010/03/26/moda_kak_faktor.html

Антонова К.В., Аширбагина Н.Л., Козлов М.В.
Омский филиал Финансового университета

ВЛИЯНИЕ СМИ НА ОБЩЕСТВЕННОЕ СОЗНАНИЕ

Аннотация.

Статья посвящена рассмотрению позитивного и негативного влияния СМИ на общественное сознание.

Ключевые слова: СМИ, общественное сознание.

Abstract. The article is devoted to the consideration of positive and negative influence of the media on social consciousness

Keywords: The media, social consciousness.

В наши дни нарастает обострение противоречий между объективно существующими потребностями общества в расширении свободного обмена информацией и чрезмерными или наоборот недостаточными ограничениями на ее распространение и использование.

В процесс информационного взаимодействия вовлекается все большее число людей и организаций, резким возрастанием их информационных потребностей, наличием интенсивного обмена информацией между участниками этого процесса. Следует сказать, что современное общество по максимуму использует СМИ и черпает информацию разного содержания. Так как люди стали очень любознательны, и хотят быть в курсе всех событий, происходящих не только в их городе, но и во всём мире.

Целью нашей работы явилось изучение влияния СМИ на формирование общественного сознания.

Исследователи отмечают возрастающую роль СМИ на формирование сознания подрастающего поколения и молодежи. Так как процесс социализации идет у человека на протяжении всей его жизни, то важно обратить внимание на роль СМИ в процессе формирования сознания не только молодежи, но и взрослого поколения.

К СМИ относят телевидение, прессу и интернет. Не смотря на бурное развитие средств коммуникации, телевидение остается самым массовым и доступным средством информации. Телевидение занимает одно из ведущих мест по силе воздействия после семьи и школы, являясь каналом интенсивной социализации.

На примере телевидения можно обозначить негативные и позитивные моменты влияния СМИ на личность. К негативным можно отнести:

- Усиление влияния рекламы на воспитание личности.
- Вытеснение отечественной культуры, преобладание далеко не лучших образцов западной массовой культуры.

• Снижение художественного и интеллектуального уровня ряда телепередач для подростков.

Помимо негативного влияния СМИ, можно выделить несколько **позитивных моментов**:

- СМИ держит общество в курсе всех происходящих событий;
- средства массовой информации повышает общую, в том числе и политическую культуру населения;
- СМИ служит для взаимного информирования властей и населения.[1, с 168]

Интерес к газетам и журналам, предназначенных не только специально для детей, но и для взрослых, начинает проявляться обычно с подросткового возраста. И тут важны количество и качество той информации, которая размещена на страницах периодических изданий и которая должна учитывать потребности растущей личности, помогать формировать общечеловеческие ценности, мораль и базовые компоненты культуры. К плюсам можно отнести: освещение широкой массы различных событий, журналистские расследования и т. д. открытость, возможность получить информацию из первых рук, благодаря корреспондентской сети. А главным минусом прессы является частое искажение фактов.

Одним из негативных эффектов глобальной компьютерной сети является широкое распространение различной информации сомнительного содержания. Следует отметить, что существуют информационные воздействия прямо угрожающее психическому или физическому здоровью человека. Довольно часто они формируют морально-психологическую атмосферу в обществе, питают криминальную среду и способствуют росту психических заболеваний. Дети не видят угрозы, которую несет в себе глобальная сеть. Плюсы Интернета состоят в том, что сеть предлагает образовательный и полезный опыт, правильное использование которого может улучшить их успеваемость в школе или институте. Но и здесь есть свои недостатки, такие как неточные данные, а также неподходящие для детей и подростков в области информации.

Для того, чтобы оценить как относятся студенты к средствам массовой информации, видят ли они негативные и позитивные моменты их влияния на формирование молодых людей, мы разработали анкету и провели анкетирование среди студентов первого и второго курсов Омского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. Нами получены следующие результаты.

В опросе приняло участие 50 человек, в возрасте от 17 до 21 года как женского, так и мужского пола. Анкета включала 7 вопросов.

Отвечая на вопрос о том, какое количество времени студенты отводят просмотру телевизионных передач и находятся в сети Интернет, 34% респондентов сказали, что не смотрят телевизор вообще. В день у телевизора проводят 1 час и менее 30% респондентов, от 2 до 3 часов смотрят телевизор 24% участников опроса, и более 3 часов в день у телевизора проводят всего лишь 12% опрошенных. С интернетом дело обстоит с точностью до наоборот. Самый большой процент опрошенных (44%), составляют те, кто проводит в социальных сетях в интернете более 5 часов в день, от 4 до 7 часов в сутки уделяют на интернет 34%, менее 3 часов – 22%, нет ни одного человека из опрошенных, кто вообще не «сидит» в интернете.

Следующий наш вопрос выявляет цель посещения глобальной сети интернет. 30% опрошенных заходят в интернет с целью найти информацию, столько же процентов считают основной целью посещение социальных сетей, 24% считают главной целью – обучение, и 8 % в первую очередь заходят в интернет ради досуга.

Откуда обычно люди узнают о происходящем в мире? На этот вопрос 34% респондентов ответили «из интернета», 30% - «из телевидения», 30% - из общения с людьми и 4% - «из прессы».

Следующие 3 вопроса были включены в наш опрос, чтобы выявить, что влияет на формирование сознания разных возрастных групп людей: на детей: 48% - семья, 12%- СМИ, 18%-школа, 22% улица; на молодежь: 22% - семья, 22% - СМИ, 26% - учебные заведения, 30% - общество; на взрослых людей : 20% - семья, 24% - СМИ, 32% - работа, 24% - общество.

На основании проведенного исследования, можно отметить, что среди студентов в возрасте от 17-21 года большинство осознает негативные последствия влияния СМИ на их жизнь, но при этом продолжают активно пользоваться ресурсами интернета, прессы и телевидения. Однако осознание негативного влияния не устраняет эту проблему. Современному обществу не обойтись без СМИ, они помогают нам быть в курсе происходящего, как в своем городе, так и в мире в целом. Из этого напрашивается вывод, что людям следует внимательнее и избирательнее относиться к информации, которую они получают из прессы, интернета и телевидения.

Список литературы:

- 1.Брайант Д. Основы воздействия СМИ [Текст] / Д. Брайант. — Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. — 432 с.
- 2.Войскунский А.Е. Психологический журнал, 2004 г, том 25, №1 стр.90.
- 3.Майерс Д., Изучаем социальную психологию [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/meirs/22.php
- 4.Ольшанский Д. В. Психология масс. - СПб.: Питер, 2002. - 368 с

Бонюхова Д.А.

Омский филиал Финансового университета

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ГЕРМАНИИ КОНЕЦ XX – НАЧАЛО XXI В.В.

Abstract. This article is devoted to the problem of economic development of Germany in the 20th century. The author analyzes the consequences of German reunification. Comparing the economic development the author uses such indicators as: unemployment level, output rate, per capita income.

Key words: German reunification, unemployment level, output rate, per capita income.

После объединения Германии появилась острая необходимость в формировании единого хозяйства. Сегодня бывшая ГДР взяла за ориентир концепцию социального рыночного хозяйства в том виде, в котором она была воплощена в Западной Германии. Преимуществом бывшей ГДР при переходе к рыночной экономике стало включение немецкой марки Западной Германии, как твердой валюты, а также немедленное членство в ЕС.

Присоединение новых федеральных земель было осуществлено на основе двух договоров между ФРГ и ГДР. Это были Договор о создании валютного, экономического и социального союза и Договор о государственном объединении двух стран. Единым законным платежом стала западногерманская марка, а функции денежной эмиссии и стабилизационной политики перешли в руки Федерального банка Западной Германии.

Экономический союз между двумя странами предусматривал создание одного экономического пространства с социальной рыночной экономикой, а так же введение системы страхования по безработице.

Объединение двух государств создало благоприятные условия для перехода к эффективной и конкурентоспособной экономической системе. Создались предпосылки для быстрого перехода к конкурентным рыночным отношениям. Очень быстро либерализовались цены на основную массу товаров и услуг, осуществилась перестройка денежно-кредитной системы, прошли радикальные изменения в финансовой сфере. Стоит отметить, что общий объем финансовых потоков с запада на восток страны в 1991г. Составил 152, 6 млрд. марок, а в 1992 достиг суммы в 170 млрд. марок.

В период с 1990 по 1991 растёт уровень безработицы (с 6,35 % до 11,8%). Таким образом, безработным являлся каждый десятый трудоспособный человек. Однако, не смотря на рост безработицы, производительность труда имела достаточно высокий показатель. Уже в 1996 г. уровень безработицы достиг 14,9%, а к 1997 г. приблизился к 19, 5%. Стоит отметить, что производительность труда всё равно не достигла того уровня, который свидетельствовал бы о сближении экономик обеих частей Германии. Как отмечают немецкие исследователи, такое положение связано с недостаточной интенсивностью капиталобразования, а также с невысокой продуктивностью капитала, которая в новых землях должна была бы быть выше. Причины подобного положения можно называть различные. Это и технологическое отставание производства, и слабая инновационная деятельность, и сложности товарообмена с западными землями, в которых восточногерманские товары не пользуются достаточным спросом. [1]

Начиная с 2000-х годов экономика Восточной Германии далеко продвинулась на пути ее трансформации в социальное рыночное хозяйство. Практически завершена приватизация предприятий. Сделан большой шаг в построении конкурентоспособной экономики, интегрированной в процесс международного разделения труда. Существенные успехи достигнуты в развитии инфраструктуры и строительстве. По сравнению с предыдущими годами, производительность труда выросла с 30% до 60% от уровня Западной Германии. Обеспеченность капиталом в расчете на душу населения также достигла 60%. Доходы возросли с менее половины западногерманского уровня до почти 3/4 в среднем, а на многих новых предприятиях Восточной Германии западный уровень доходов уже достигнут. Однако, несмотря на увеличение производительности труда, рост расходов на зарплату слишком мало ориентирован на повышение производительности труда. Более половины рабочей силы новых земель нашли новую работу, преимущественно на малых и средних предприятиях, которые на сегодняшний день являются более рентабельными, чем крупные.[2]

Наиболее сложной проблемой остается все еще слишком высокий уровень безработицы, который в настоящее время составляет около 19%, превышая 20-процентный рубеж в некоторых регионах. Уровень занятости в новых землях определяется в основном интенсивностью проводимых мер государственной политики по созданию рабочих мест, а поскольку в соответствии с новым Законом о содействии труду осуществляется сокращение средств в рамках политики занятости, то это неизбежно приведет к возможному нарастанию негативных тенденций на рынке труда и к новым сложностям и проблемам, требующим решения.

Список литературы

1. Ватлин, А.Ю. Германия в XX веке. – М.: РОССПЭН, 2002. – 336 с.
2. Павлов, Н.В. Современная Германия. – М.: Высшая школа, 2005. – 567 с.
3. Романова, Е.В. Региональные кластеры и конкурентная экономика Германии // Современная Европа. – 2008. – №2. – С. 90–104

Будкина О.В., Пономарева Е.В.

Омский филиал Финуниверситета

ОМСКИЙ МЕТРОПОЛИТЕН: ИСТОРИЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И СТРОИТЕЛЬСТВА, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация: В нашем городе существует ряд проблем, в том числе и транспортная проблема, решением которой могло бы послужить строительство метро.

Ключевые слова: Омский метрополитен.

Omsk underground history of design and construction, development prospects.

Abstract: In our city there are a number of problems, including the transport problem, the solution of which could serve as the construction of the subway

Keywords : Omskunderground.

Город Омск страдает от многочисленных заторов и пробок, загрязнения воздуха и претерпевает транспортный коллапс. Актуальность выбранной темы обусловлена транспортной проблемой в городе Омске. Омск – миллионный город и он и в нем существуют проблемы транспортной инфраструктуры.

Цель работы: на основе анализа существующих проектов и истории строительства Омского метрополитена выявить основные транспортные проблемы современного мегаполиса и наметить перспективы развития рельсового общественного транспорта в начале XXI в. (на примере города Омска)

Метро было изобретено ещё в 19 веке и в 20 веке получило широкое распространение в городах Советского Союза. В 1986 году наш город Омск с очень развитой инфраструктурой был внесён в список городов, которые нуждаются в постройке метро для разрешения транспортной проблемы.

Стоит отметить, что на сегодняшний день в Омске существуют ряд проблем общественного транспорта:

- Износ парка общественного транспорта растёт и близок к критическому
- Ключевые связи трамвайной сети уничтожены
- Состояние инфраструктуры трамвайных путей ухудшается
- Количество личного транспорта, продолжительность и протяженность заторов растёт. Дорожная сеть в городе используется неэффективно. Площадь дорог в центре города ограничена и не может быть увеличена.

По сравнению с 1996 годом на данное время ликвидировано 45% трамвайной сети. Трамвай полностью потерял значение для города. Доля трамвая в перевозках упала с 15-20% до 4-5%. 94% вагонов изношено, 80% трамвайных путей – старше 20 лет.

Строительство метро позволило бы разрешить названные проблемы.

Впервые о необходимости строительства метро в Омске заговорила в 1960-х гг. в связи с большой протяженностью города вдоль реки Иртыш и относительно его узких улиц. Однако после того как финансирование было выделено, архитекторы города приняли решение строить сеть скоростного трамвая, и выделенное финансирование было передано на строительство Челябинского метрополитена. «В это трудно поверить, но это так. Идея строительства метрополитена в Омске появилась еще в 1970 году в виде... скоростного трамвая. Правда, от нее пришлось отказаться на основании государственной экспертной комиссии Госплана СССР, признавшей в 1979 году сей проект для нашего города «совершенно не жизнеспособным»[6].

В мае 1987-го началась подготовка к строительству метро. В ней участвовало большинство крупных предприятий и организаций города. С 1985 по 1989 год было снесено 300 старых деревянных домов, частично переустроены инженерные коммуникации на участке «Ветка депо-станция «Рабочая» - станция «Туполевская», начато сооружение объектов базы метростроя. Общие затраты на проектно-изыскательские и подготовительные работы с учетом средств городских предприятий к 1 января 1991 года составляли уже около 10 млн. рублей, из них 4,3 млн. рублей - на строительство базы метростроя.

В феврале 1989-го правительством Омской области строительство метрополитена было приостановлено как очень дорогой и затратный объект. Спустя полтора года - в июне 1990-го Совет Министров и Госстрой СССР снова разрешили Омску готовить документацию на метро, в том числе и на строительство место. Однако фактическое строительство тогда не началось.

Предполагаемые параметры Омского метрополитена:

Проект 80-х годов амбициозный, но нереализуемый. Проект подразумевал: 70 км линий 62 станции 180 млн. пассажиров в год. Но для реализации проекта потребуется 10 годовых бюджетов Омской области. Проект будет реализовываться 50 – 300 лет (при уровне финансирования 1–2 млрд. руб. в год). На эксплуатацию потребуется 30% годового бюджета Омской области.

Второй проект метро также не может быть реализован. Проект: 45 км. линий, 36 станций, ширина платформы – 60 метров (позволяет курсировать поездам из 3-х вагонов), вместимость вагонов – 296 человек (из них сидячих мест – 84), интервал движения – 90 секунд, провозная способность – 12 000 человек/час, эксплуатационный персонал – 400 человек. Для реализации проекта потребуется 5 годовых бюджетов Омской области. Проект будет реализовываться 30–150 лет (при уровне финансирования 1–2 млрд. руб. в год) На эксплуатацию потребуется 15% годового бюджета Омской области. Но несмотря ни на что проект реализуется.

По первоначальному плану предполагалось открыть на первой линии сначала южный участок «Маршала Жукова» — «Рабочая» на правом берегу Иртыша для связи центра города с промышленным районом и лишь потом довести линию на север до другого берега Иртыша. Были начаты работы на участке «Туполевская» — «Рабочая», и к 2003 году при слабом финансировании удалось пройти лишь тоннели на этом перегоне.

Однако к этому моменту планы радикально изменились: было решено изменить пусковой участок на северный и включить в него метромост для связи берегов Иртыша и станции по обе стороны от него — одну на

правом берегу и три на левом берегу. Работы по строительству резко активизировались, а омским губернатором Полежаевым даже был назван точный срок открытия метро — 1 июля 2008 года.

Комбинированный двухъярусный авто-метро-мост был построен и открыт для автомобильного движения в 2005 году. В связи с резким уменьшением финансирования после перевода в 2006 году бюджетобразующего предприятия «Сибнефть» из Омской области в Санкт-Петербург срок сдачи пускового участка был отодвинут на много лет. «Однако статьи газеты гласят о том, что запуск метро отодвинут. Львиную долю финансирования обеспечивает областной бюджет, расходы по этой статье сокращены. Напомним, изначально планировалось, что Омское метро откроется в октябре 2008 года, теперь чиновники неофициально говорят о 2009 году.»[7]

По состоянию на июль 2009 готовность первой ветки метро составляла 26 %.

Работы велись на трех станциях из четырех. На станции «Соборная» строительство было остановлено, велись только подготовительные работы по выносу инженерных сетей. Строительство электродепо также было приостановлено. В 2010 году федеральный бюджет не выделил денег на строительство метрополитена, а самостоятельно Омск не мог профинансировать такой объект. Выделяемые из областного бюджета средства шли только на поддержание уже готовых объектов. К ним относились почти готовая станция «Библиотека имени Пушкина» и тоннель от неё до станции «Кристалл». Министр экономического развития России Эльвира Набиуллина, посетившая 24 сентября с рабочим визитом Омское метро, считала, что оно находилось в высокой степени готовности. Было обещано, что, по результатам переговоров губернатора Омской области Леонида Полежаева с руководителями федеральных ведомств, омское метро получит 1 млрд. рублей на строительство.

По итогам на 2014 год мы имеем: Метро нет, требуется ещё 24 млрд. рублей для перевозки 3-4% пассажиров, трамвайная сеть разрушена, 55% пассажиров перевозится низкопроизводительными маршрутными такси, создающими пробки, время поездок растёт, деньги уходят на строительство метро и развязок.

На данный момент в городе Омске существует 4 вида общественного транспорта: автобусы, троллейбусы, трамваи и маршрутные такси. Ежегодно поток пассажиров в сумме составляет 342 млн. в год. За последние 3 года продолжительность поездок на общественном транспорте по городу существенно выросла. Основными пассажиропотоками являются: Левый берег – центр, Ж/Д вокзал – Нефтяники, Московка – центр.

Для решения проблемы транспорта в Омске существует 3 варианта.

1) Метро. На данный момент в Омске открыта всего одна станция «Библиотека им. Пушкина». Для достройки первой очереди метрополитена необходимо 24 млрд. руб. Однако первая очередь не решит всех транспортных проблем в Омске, так как она будет охватывать лишь 1,3% территории города, перевозить 3-4% пассажиров городского транспорта, строительство нынешними темпами займёт 24 года.

Вывод: Метро не оправдывает своих затрат. Удешевить метро не получится.

2) Городская электричка. Трасса проходит вдалеке от жилых массивов и основных пассажиропотоков, низкий охват. Проект не включает строительства пересадочных узлов на другой городской транспорт. Остановочные пункты не оборудованы высокими платформами. Пешеходная инфраструктура в районе остановок отсутствует.

Вывод: Городская электричка не решит транспортную проблему.

3) Дорожное строительство. В планы городских властей по строительству и реконструкции улично-дорожной сети на ближайшие 5 лет попадают 7 объектов. Часть из них предполагает расширение проезжей части и устройство двухуровневых развязок. Но площадь дорог в центре города ограничена и не может быть увеличена.

Вывод: Пробок и заторов станет значительно меньше.

Одной из новых идей является строительство ЛРТ.

Легкий рельсовый транспорт (ЛРТ) — новая концепция транспортной системы.

Специалисты «Агентства „Городские проекты“» совместно профессором Вуканом Вучиком предложили создать в Омске магистральную транспортную систему на основе технологии ЛРТ (городской рельсовый транспорт с облегченными, по сравнению с метрополитеном и железной дорогой, техническими параметрами), охватывающую в пешеходной доступности (500 м) 30% населения города и 80% в транспортной доступности (2 км). Реализация предложенного проекта позволит существенно сократить время поездок по городу, приведет к улучшению экологической ситуации, сделает передвижение по городу надежным и удобным. Создание системы ЛРТ может выполняться поэтапно. Для реализации первого и минимально возможного этапа потребуется около 10 млрд. руб. (включая стоимость подвижного состава и реконструкцию депо), что приведет к созданию 20 км. линий в двух ключевых транспортных коридорах города. Предложенная система ЛРТ будет использовать существующую трамвайную сеть и объекты строящегося метрополитена.

Строительство ЛРТ в 6—10 раз дешевле метрополитена. Провозная способность в 20 раз выше, чем у автомобильной полосы, и в 3 раза выше, чем у автобусной. Себестоимость перевозок на 50% ниже, чем для автобуса. Система ЛРТ города Омска предполагает: 30% жителей в пешеходной доступности (500 м), 80% жителей в транспортной доступности (2000 м), 20 минут – продолжительность средней поездки, 80 км – протяженность линий, 6 лет – срок ввода в эксплуатацию

Таким образом, система ЛРТ на данный момент является одним из наилучших вариантов решения транспортной проблемы в нашем городе.

В ходе данного анализа были выявлены ряд проблем, которые очень важны в данное время для нашего города. Мы предложили рассмотреть несколько путей решения транспортной проблемы. Подробно изучив планы строительства, мы убедились в том, что избежать транспортного коллапса нам поможет легко-рельсовый транспорт, т. е. скоростной трамвай. По новому проекту первую ветку ЛРТ запустят к 300-ию города Омска.

Список литературы

1) Соединяя века [Текст] / А.Петров, И.Спиридонов, Т.Шипилова. – Омск: Полиграф, 2005. – 115-135 с. – Загл пер.: Омский метромост. Соединяя века.

2) Городской транспорт Омска. Проблемы и решения. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pro4city.ru/transport_v_omske/.

[1] Комплекс градостроительной политики и строительства города Москвы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stroim.mos.ru/>.

[2] Героический труд людей принес свои плоды. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.chronoton.ru/>

[3] История Ленинградского метро. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://statehistory.ru/3933/Istoriya-leningradskogo-metro/>

[4] Первая очередь Ленинградского метрополитена. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://leningrad.vpeterburge.ru/metro.htm>

[5] Метро в СССР. История советского метрополитена. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://22-91.ru/tags/Метро>.

[6] Куницын, В. Омское метро/ В. Куницын// Красный путь. – 2011. – 2 февраля. – С.14.

[7] Эдуардов, Б. Запуск метро отодвинут / Б.Эдуардов // Бизнес-курс [Омск]. – 2007. - № 17. – С 10.

Гаджиева С., Аширбагина Н.Л., Медведева М.
Омский филиал Финуниверситета

РОЛЬ НЕФОРМАЛЬНОГО ЛИДЕРА В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В этой работе говорится о понятии неформального лидера в организации. Она представляет собой ценность для управленцев, специалистов по персоналу, учащихся в сфере менеджмента, потому что отвечает на вопросы о роли, функциях, воздействии на окружающих, появлении его в группе, а также об отличии его от формального лидера.

Annotation

This report is about the informal leaders in the organization. It represents value for managers, HR specialists, students in Management because it answers questions about the role, function, impact on others, its appearance in the group, and mainly about the difference from formal leader.

Ключевые слова: Неформальный лидер, формальный лидер.

Keywords: informal leaders, formal leaders.

Лидерство и руководство являются основополагающими понятиями, с которыми связано эффективное управление организацией. Руководство — это формальная властная позиция, не зависящая от личностных качеств. Это право, дарованное положением, занимаемым на служебной лестнице.

Лидерство же — комплексное понятие, включающее в себя эффективное осуществление реального влияния на людей, независимо от иерархического статуса. Таким образом, всякий лидер может руководить, но далеко не всякий руководитель является лидером.

Лидерство - это убеждение, а не господство. Люди, которые могут требовать от других подчинения своим приказам потому, что имеют над ними власть, не являются лидерами. Лидерство имеет место лишь тогда, когда другие с готовностью принимают на время цели группы как свои собственные. [3, с. 16]

В наши дни, проблема различных типов влияния неформального лидера на организацию становится все более явной. Большинство руководителей сталкиваются с проблемами при появлении неформального лидера. Руководители с низким уровнем профессионализма предпочитают игнорировать или подавлять неформального лидера, что в большинстве случаев ведет к снижению эффективности деятельности организации. Актуальность данной проблемы также выражена в небольшом количестве исследований на данную тему, что затрудняет обучение менеджеров различных уровней

Таким образом, целью данного исследования является изучение роли неформальных лидеров в организациях.

Лидерство — это способность вести за собой людей для достижения конкретных целей.

Лидер может быть либо формальным (назначенным для осуществления руководства конкретным участком работы, подразделением), либо неформальным. Неформальный лидер — человек, который в силу своих способностей и личностных качеств способен увлечь и повести за собой людей. Влияние неформального лидера на результаты работы организации может быть более значимым, чем влияние формального лидера, не обладающего качествами, необходимыми для успешного управления людьми.

Можно выделить несколько факторов, которые приводят к появлению лидера в группе, определенные положения, которые помогают человеку стать лидером.

- Личностные качества человека, его характер, способности и умения
- Определенным образом сложившаяся обстановка в группе, которая поспособствовала появлению неформального лидера.
- Хорошие отношения с неформальным лидером (руководителем, начальником).

Из сказанного выше можно отметить, что лидерство – это некая природная и социально-психологическая данность, предрасположенность, которая способна проявить себя при определенных обстоятельствах. Или может быть извлечена либо педагогическими, либо управленческими средствами. Это положение, пожалуй, может являться одним из основополагающих в дальнейшем исследовании проблемы лидеров в организации.

Для того чтобы стать лидером определенный член организации или группы в организации должен также обладать определёнными личностными свойствами.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что неформальный лидер, в первую очередь должен уметь нравиться людям, иметь способность поддерживать группу, убедить в достижимости определенных целей и решимости поставленных перед группой задач.

Формальный лидер или руководитель — это человек, который направляет работу других и несет персональную ответственность за ее результаты. Хороший менеджер вносит порядок и последовательность в выполняемую работу. Свое взаимодействие с подчиненными он строит больше на фактах и в рамках установленных целей. Руководители имеют тенденцию занимать пассивную позицию по отношению к целям. Чаще всего они по необходимости ориентируются на кем-то установленные цели и практически не используют их для проведения изменений.

Лидерство - это неформальное влияние. Оно отличается от руководства, которое "предполагает достаточно жесткую и формализованную систему отношений господства - подчинения". Лидер - это символ общности и образец поведения группы. Он выдвигается снизу, преимущественно стихийно и принимается последователями.

Роль руководителя заранее определена в социальной организации, оговорен круг функций реализующего ее лица. Роль лидера возникает стихийно, в штатном расписании учреждения, предприятия ее нет. Руководство есть социальный по своей сущности феномен, а лидерство - психологический.

Эти различия, в свою очередь, непосредственно и сильно влияют на то, как конкретно может быть осуществлена ими деятельность управления, как они могут реализовать свою позицию ведущего, как они будут взаимодействовать, а главное воздействовать друг с другом

Неформальный лидер - тот, кто в силу разнообразных причин имеет большое влияние в группе (организации) вне зависимости от своей должности. Как правило, это тот человек, с которым окружающие хотят быть рядом. Хотят быть рядом не в силу договоренностей, служебной иерархии и тому подобных обстоятельств, а благодаря его качествам, привлекательности.

Харизма - одна из важнейших черт неформального лидера. Неформальный лидер должен уметь нравиться. В нём должно быть что-то особенно притягивающее, и, главное, он должен уметь правильно этим пользоваться.

Для лидера важно быть активным деятелем, уметь направить свою энергию в правильное русло, а также быть примером для остальных членов группы, побуждая их своей деятельностью к работе.

Таким образом, лидер, должен обладать определенным влиянием на членов группы, он также должен уметь мотивировать их деятельность, обеспечивать внутригрупповое равновесие и удовлетворенность, и в то же время направлять и координировать усилия группы для достижения стоящих перед нею задач.

Лидерство — это влияние. На нем основаны все организационные системы. Под влиянием понимают такое поведение человека, которое вносит изменение в поведение, отношения, чувства другого человека. Влияние можно оказывать через идеи, устное и письменное слово, через внушение, убеждение, эмоциональное заражение, принуждение, личный авторитет и пример.

Для того чтобы контролировать влияние неформального лидера на группу, руководителю нужно для начала определить к какому типу принадлежит: к конструктивному или деструктивному.

Конструктивные лидеры имеют положительное влияние на деятельность коллектива и всей организации. Они являются инициаторами обмена информации между руководителем и подчиненными, способствуют реализации интересов персонала, обеспечивают адаптацию молодых сотрудников.

Деструктивные лидеры используют свое влияние для того чтобы настраивать персонал против руководителя. Они ставят под сомнения правильность распоряжений официального лидера, устраивают забастовки, снижают мотивацию сотрудников.

Определив тип лидера, официальный руководитель должен принять определенные меры. Так, например, с конструктивными лидерами стоит сотрудничать, советоваться, поощрять, создавать наилучшие условия работы. Именно таких сотрудников в первую очередь назначают на руководящие посты.

В ситуации, когда неформальный лидер проявляет деструктивное влияние на группу, руководитель не должен закрывать на это глаза.

Один из способов решения проблем с такого типа лидером – попытка приблизить его к руководству,

таким образом, он может превратиться в партнера и посмотреть на работу начальства другими глазами. В идеале он даже может стать популяризатором идей директора в коллективе.

Также проблема решается путем перераспределения функций, перевода неформального лидера в другие отделы и сокращения коммуникаций.

1. Практическая часть

В рамках данной работы был проведён опрос-анкетирование на тему неформального лидерства, в котором приняло участие 100 человек различных возрастов.

52 чел. из опрошенных отметили, что могут назвать себя лидером в группе (коллективе, организации), остальные же 48 воздержались от предписывания себе такого статуса.

Большинство опрошенных отметили, что представители мужского пола чаще являются неформальными лидерами, а именно 74% из 100%. Но всё же остальные 26% на данном положении чаще замечают женщин.

В вопросе о том, какими качествами должен обладать неформальный лидер мнения разделились следующим образом (опрашиваемые могли давать несколько вариантов ответа):



Отсюда следует, что главным качеством лидера по мнению людей является харизма. Он должен обладать особыми качествами личности в интеллектуальном, духовном или каком-нибудь другом отношении и умело этим пользоваться, положительно воздействуя на окружающих. А самым незначительным качеством является приятная внешность человека. Здесь действует убеждение о том, что внешний вид не всегда является отражением внутреннего мира, личностных качеств и способностей конкретного человека.

В следующем вопросе о том, что способствует появлению неформального лидера в группе, люди отметили следующее (опрашиваемые могли давать несколько вариантов ответа):



Абсолютное большинство отметили личные качества человека как основной фактор, влияющий на возможность лидерства конкретного человека в группе. Важно то, как он будет себя проявлять, что говорить, как мыслить. Всё остальное является лишь вспомогательными элементами.

На вопрос о том, как неформальный лидер может влиять на группу, большинство людей дало положительный ответ (98% из 100%). Считается, что он может создать нужную психологическую обстановку в группе, а так же положительно воздействовать на активность деятельности.

Таким образом, неформальные лидеры, пользуются большим влиянием в коллективе. С одной стороны они могут иметь отрицательное влияние на деятельность коллектива, критикуя решения руководителя, устраивая забастовки, уводя часть коллектива. Но с другой стороны, при правильном взаимодействии руководителя с неформальным лидером, совместная работа может принести положительные результаты.

Список литературы

1. Аширов Д.А. Организационное поведение / Д. А. Аширов. – М.: Издательство Проспект, 2006

2. Карташова Л.В. Организационное поведение: учебник/ Л.В. Карташова, Т.В. Никонова, Т.О. Соломанидина – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Инфра-М, 2008.-384с.
3. Кричевский Р.Л. Психология лидерства/ Р. Л. Кричевский. - Москва.: Статут; 2007.

Гуляева Е.В.
Омский филиал Финуниверситета

К ВОПРОСУ ОБ УВОЛЬНЕНИИ И ПРИЕМЕ НА РАБОТУ ПОСЛЕ ВЫХОДА ИЗ ДЕКРЕТНОГО ОТПУСКА, ОТПУСКА ПО УХОДУ ЗА РЕБЕНКОМ

Аннотация: Вопрос выхода на работу женщины, после отпуска по беременности и родам, отпуска по уходу за ребенком в настоящий момент стоит особенно остро. И с позиции работника, и с позиции работодателя ситуация неоднозначна.

Ключевые слова: отпуск по беременности и родам, отпуск по уходу за ребенком.

ON THE DISMISSAL AND JOB AFTER EXIT FROM MATERNITY LEAVE, CHILD CARE

Abstract: The question of women returning to work after maternity leave, leave to care for a child at the moment is particularly acute. And from the perspective of the employee, employer and position the situation is ambiguous.

Keywords: maternity leave, leave to care for a child.

В настоящее время, все большую актуальность, как для работника, так и для работодателя, приобретает проблема увольнения и приема на работу женщин, вышедших после декрета. Согласно службе исследований HeadHunter, которая проводила опрос среди работников компаний, каждый третий руководитель, в чьем подчинении находится женщина в декретном отпуске, не так уж и ждет ее возвращения. В большинстве случаев это объясняется удачным приобретением в лице замещающего сотрудника (39%), а также опасениями, что женщина часто будет брать отгулы и больничные в связи с болезнями ребенка (30%). Чаще всего ждут женщин из затяжного отпуска в сфере производства (91%) и консультирования (86%), а вот противоположные чувства больше испытывают в ИТ (50%) и административной сфере (50%). [3]

Рассмотрим ситуацию с позиции работодателя. Согласно статье 256 ТК РФ на период отпуска по уходу за ребенком за работником сохраняется место работы (должность). И, когда женщина выходит на работу после отпуска по уходу за ребенком, мнение работодателей может быть различным насчет того, чтобы оставить сотрудницу на работе или нет. Так, согласно опросу, проведенному вышеозвученной службой исследований, большинство работодателей радуются сообщениям сотрудниц о скором уходе в декрет (67%) и с нетерпением ждут их возвращения на работу (66%). В первую очередь это связано с профессионализмом и высокими показателями работы женщин (80%), а также их незаменимостью (9%). 11% руководителей просто скучают по общению со своими подчиненными, а 6% говорят о простаивающих проектах. Если новость о беременности и уходе в отпуск по уходу за ребенком и заставляет расстроиться, то прежде всего потому, что компания теряет достойного сотрудника на определенное время (46%).

Работодатели уверяют, что не только ждут, но и готовы предоставить своим сотрудницам, вышедшим из декрета, особые условия труда (гибкий график начала/окончания работы, возможность частично удаленной работы и пр.) (40%), а 44% уверяют, что в их компании женщины уже пользуются такими привилегиями. Также, стоит отметить, что чем скорее женщина планирует вернуться из отпуска по беременности и родам или по уходу за ребенком, тем больше вероятность, что ее искренне ждут обратно. Так, 100% работодателей, чья сотрудница покинула компании не более чем на 3 месяца, признались, что считают дни до того момента, когда она вновь сможет приступить к своим привычным обязанностям. Однако тех, кто уходит на 3 года, ожидают только порядка 61% руководителей. [3]

Однако, есть и негативное мнение работодателей о женщинах, которые недавно вышли на работу из отпусков по беременности и уходу за ребенком. Опрос работодателей, произведенный ЦИРТ, показал, что более половины из них считают, что обремененность семейными обязанностями снижает ценность женской рабочей силы. По их мнению, это связано в первую очередь с частым отсутствием на работе (60%) и низкой производительностью труда (22%), а также с «не заинтересованностью в работе» (12%) и «низким интеллектуальным уровнем» (2%).

Кроме того, в условиях высокой конкуренции за рабочие места, работодатели предпочитают работников, готовых к повышенным трудовым нагрузкам, экстренным изменениям рабочего графика и сверхурочным работам. Это приводит к тому, что женщины занимают те профессионально отраслевые ниши, которые требуют меньше затрат сил, менее перспективны с точки зрения профессионального роста и, соответственно, ниже оплачиваются.

Возьмем неоднозначный случай. У работницы истек срок трудового договора, пока она находилась в отпуске по уходу за ребенком. Работодатель хочет ее уволить и его увольнение может быть правомерным. В силу ч. 4 ст. 261 ТК РФ запрещается увольнение по инициативе работодателя женщин, имеющих детей в

возрасте до трех лет. Истечение срока трудового договора является самостоятельным основанием прекращения трудового договора. В связи с этим при увольнении работника по данному основанию работодатель не обязан принимать во внимание дополнительные гарантии, установленные трудовым законодательством для отдельных случаев увольнения работников по инициативе работодателя (например, в соответствии со ст. 261 ТК РФ гарантии для беременных женщин, а также женщин, имеющих детей). Трудовым кодексом РФ не предусмотрена обязанность работодателя продлить срочный трудовой договор с лицом, имеющим детей в возрасте до трех лет, до достижения ребенком указанного возраста. Увольнение в связи с истечением срока трудового договора не относится к основаниям увольнения по инициативе работодателя, поэтому на работников также не распространяется запрет на увольнение, установленный ч. 4 ст. 261 ТК РФ.[1]

В любом случае, решение оставить или уволить женщину, которая вышла с отпуска по беременности или уходу за ребенком зависит от многих факторов, исходя из которых работодатель и принимает решение о своей подчиненной.

Рассмотрим ситуацию с позиции работника. По результатам опроса, возвращаться на рабочее место хочет лишь каждая вторая женщина. Причина этого часто кроется в отсутствии перспектив: в частности, 28% респондентов считают, что на прежнем месте «ловить» уже нечего. 22% не хотели заниматься той же работой, что и до декрета, а 10% просто решили посвятить себя материнству и заботе о своем малыше, 6% планируют переезд, 4% хотят еще одного ребенка.

С одной стороны, работать после декретного отпуска или отпуска по уходу за ребенком бывает очень затруднительно. Так, по данным исследования Proctor&Gamble, 6 из 10 матерей было очень сложно после выхода из декрета на работе в среднем 3,8 месяцев, необходимых, чтобы вернуться в курс дела. Исследование также показало, что многие матери имеют похожие сомнения по поводу возвращения на работу - главным из которых является страх, что они могут не поладить с бездетными коллегами. Другие матери паникуют из-за того, что выглядят хуже, чем до декрета, в то время как 17 процентов сказали, что они весь рабочий день беспокоятся о своем ребенке. 40 процентов из числа молодых матерей, которые решили вернуться на работу, признались, что сделали это из-за финансовых причин. Но три четверти признались, что они были бы несчастливы, если бы остались дома.

Следует помнить, что если женщина вышла раньше из декретного отпуска или отпуска по уходу за ребенком, то направление в служебные командировки, привлечение к сверхурочной работе, работе в ночное время, выходные и нерабочие праздничные дни допускается только с письменного согласия работницы и при условии, что это не запрещено им в соответствии с медицинским заключением. При этом женщины, имеющие детей в возрасте до трех лет, должны быть ознакомлены в письменной форме со своим правом отказаться от направления в служебную командировку, привлечения к сверхурочной работе, работе в ночное время, выходные и нерабочие праздничные дни в соответствии со статьей 259 ТК РФ. [2, с. 55-59]

Также, женщина может взять ежегодный оплачиваемый отпуск сразу после декретного или отпуском по уходу за ребенком в соответствии со статьей 260 ТК РФ если чувствует, что она больше нужна дома или возникли другие причины, по которым необходим отпуск.

Более того, согласно статье 263 ТК РФ работнику, имеющему двух или более детей в возрасте до четырнадцати лет, одинокой матери, воспитывающей ребенка в возрасте до четырнадцати лет, коллективным договором могут устанавливаться ежегодные дополнительные отпуска без сохранения заработной платы в удобное для них время продолжительностью до 14 календарных дней. Указанный отпуск по письменному заявлению работника может быть присоединен к ежегодному оплачиваемому отпуску или использован отдельно полностью либо по частям.

С другой стороны, выход на прежнюю работу после столь затяжного отпуска имеет массу положительных моментов. Женщина, которая вернулась на прежнюю работу, знает специфику работы, функциональные должностные обязанности, ей не нужно доказывать свою компетенцию и заново зарабатывать авторитет. Также, руководство, учитывая прежние заслуги, может пойти на небольшие уступки – более щадящий график работы, отгулы и т. д.

Также, стоит помнить, что устраиваясь на новую работу, работодатель не может отказать в заключении трудового договора женщинам по мотивам, связанным с беременностью или наличием детей в соответствии со статьей 64 ТК РФ. По требованию лица, которому отказано в заключении трудового договора, работодатель обязан сообщить причину отказа в письменной форме.[1]

В целом, и с позиции работника, и с позиции работодателя, есть множество путей развития для женщины, которая вышла из декретного отпуска или отпуска по уходу за ребенком: повышение работоспособности на прежней работе или на новой, уступки от работодателя в виде гибкого графика и т. д. Но не стоит забывать про законные обязанности и гарантии, которые смогут помочь решить возникшие вопросы и споры и отстоять свои права.

Список литературы:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации //ИПЦ «КонсультантПлюс».
2. Абдулаев, М.И. Основы права: Учебник для вузов/ М.И. Абдулаев – М.: Финансовый контроль, 2004. – 561 с.
3. Каменева А. В. Жизнь после декрета //HeadHunter. - № 4. - 2014. – с. 9-10.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ СТУДЕНЧЕСКИХ ГРУПП ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ

Аннотация. Социально-психологический климат студенческой группы – важный элемент повышения эффективности деятельности студента. В статье выявляются факторы, влияющие на социально-психологический климат группы и помогающие создать наиболее благоприятную сферу для становления будущих специалистов.

Ключевые слова: Социально-психологический климат.

FACTORS THAT AFFECTS THE SOCIAL AND PSYCHOLOGICAL CLIMATE OF STUDENT'S GROUPS IN FINANCIAL UNIVERSITY OF RUSSIAN FEDERATION'S GOVERNMENT

Abstract. Socio-psychological climate of the student group is an important element becoming of competent specialist. Identify factors affecting on the socio-psychological climate of group, helps us to create better scope for growth unborn specialists.

Keywords: Socio-psychological climate.

В одном климате растение может расцвести, в другом — зачахнуть. То же самое можно сказать и о социально-психологическом климате: в одних условиях люди чувствуют себя некомфортно, стремятся покинуть группу, проводят в ней меньше времени, их личностный рост замедляется, в других группа функционирует оптимально и ее члены получают возможность максимально полно реализовать свой потенциал.[1]

Олег Игоревич Жданов

*доктор психологических наук, доктор мед. наук,
профессор Российской академии гос. службы.*

Студенческая группа - это организм, на деятельность которого оказывают влияние множество факторов. К тому же студенческий коллектив - это психологический центр формирования специалиста. Именно здесь формируются высокие нравственные качества, правильное отношение к учебе и познанию. Студенческая группа способна существенно повысить эффективность индивидуального процесса усвоения знаний. Но для этого нужно, чтобы студенческая группа стала коллективом, где каждый готов помочь другому, где существует привязанность к знаниям, атмосфера научного поиска или, другими словами, чтобы в группе установился благоприятный социально-психологический климат.

Актуальность работы обуславливается необходимостью: формирования здорового социально-психологического климата студенческих коллективов в целях создания в них благоприятных условий для реализации студентами своих потенциальных возможностей, полноценного и многогранного развития личности, эффективности нравственного воспитания в целом; решения проблем, связанных с качеством выпускаемых специалистов и их адаптации в рабочих коллективах.

Цель - выявление факторов, влияющих на социально-психологический климат студенческих групп 1го и 2го курсов Финансового Университета при Правительстве РФ.

Одним из первых раскрыл содержание социально-психологического климата В. М. Шепель [2]: психологический климат – это эмоциональная окраска психологических связей членов коллектива, возникающая на основе их симпатии, совпадения характеров, интересов, склонностей. Он считал, что СПК состоит из трех составляющих: социальный климат (определяется осознанием общих целей и задач организации), моральный климат (определяется принятыми моральными ценностями организации), психологический климат (это неофициальные отношения, которые складываются между работниками).

В зависимости от влияния на деятельность и личность психологический климат в коллективе может быть благоприятным и неблагоприятным. Исходя из этого, возможно определить влияние социально-психологического климата на эффективность деятельности коллектива.

Существует целый ряд факторов, определяющих социально-психологический климат в коллективе. Это глобальная и локальная макросреда, физический микроклимат, удовлетворенность деятельностью и организацией совместной деятельности. [3] Например, формальная структура группы, способ распределения полномочий и наличие единой цели значительно влияет на СПК. Нечеткое распределение функциональных обязанностей, несоответствие сотрудника его профессиональной роли, психологическая несовместимость участников совместной деятельности повышают напряженность отношений в группе и могут стать источником конфликтов. Также в ряд факторов, влияющих на социально-психологический климат, входит психологическая совместимость членов группы и стиль руководства. Поведение каждой отдельной личности в группе также оказывает влияние на некоторые стороны социально-психологического климата.

С целью выявления факторов, влияющих на социально-психологический климат, было проведено анкетирование студентов Омского филиала Финуниверситета, в котором приняли участие 81 человек из них 47 студентов 1 курса и 34 - второго курса.

Студентам было предложено ответить на вопросы, касающиеся социально-психологического климата группы. Ответы студентов разделились на несколько категорий, причем и на первом и на втором курсе они были схожими. Итак, получилось 4 категории ответов:

- 1) Студенты считают, что на СПК влияет восприятие членов группы друг другом, их взаимоотношения, понимание, дружба или вражда;
- 2) Студенты, указавшие, что СПК зависит от каждой отдельной личности, ее темперамента и готовности идти на контакт;
- 3) Студенты, считающие, что СПК определяет наличие или отсутствие лидера;
- 4) Студенты, которые не дали ответа на вопрос

На гистограмме (рис. 1) отражена разница в ответах студентов первого и второго курсов.

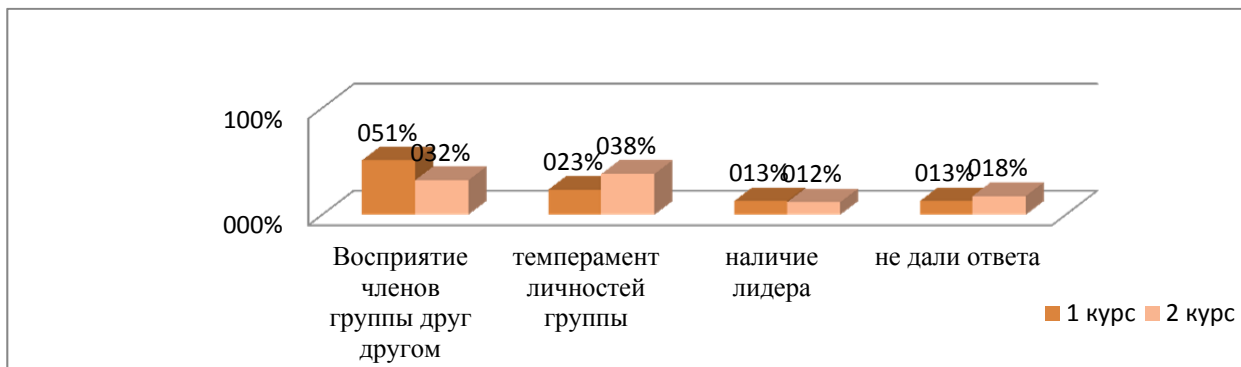


Рис.1 Факторы, влияющие на СПК группы, по мнению студентов.

Например, большее количество студентов 1 курса считают, что социально-психологический климат зависит от умения находить общий язык, от общего восприятия членами друг друга, от построенных взаимоотношений внутри группы. Когда как, большее количество студентов второго курса определяют, что значительное влияние на социально-психологический климат группы оказывает, то каков характер и темперамент каждой отдельной личности, и насколько каждый член коллектива готов идти на контакт и сотрудничество с группой.

Данные результаты могут говорить о том, что студенты второго курса, имеющие более долгий контакт в своем коллективе, имеют представление о том, как строились отношения в их группе и какие преграды стояли на пути к созданию благоприятного социально-психологического климата в данной группе.

В процессе формирования социально-психологического климата в группе неизбежны конфликты, которые выступают как один из факторов формирования либо разложения СПК. Анкетированным был задан открытый вопрос о причинах конфликтов в группах. Ответы распределились на 4 основные группы: недопонимание; разногласия в организации учебного и вне учебного процесса; многочисленные лидеры (ответ свойственен только 2 курсу); нет ответа на вопрос.

Проанализировав ответы, мы можем отметить, что 38% студентов 1 курса указывают на недопонимание как основную причину конфликтов. Из этого можно сделать вывод, что студенты первого курса после половины года обучения вместе все еще не могут найти общий язык в решении каких либо проблем, порой им сложно подстроиться под какое либо мнение или поддержать общее решение. Но, исходя из низких результатов в этой категории ответов у второго курса, мы можем предположить, что данная причина возникновения конфликта может со временем отойти на второстепенный план.

Высокие показатели (34% у первого курса, 38% - у второго) показывает группа ответов, касающаяся такой причины возникновения конфликтов, как разногласия при принятии решений в учебной и внеучебной деятельности. В основном они возникают по поводу подготовки к семинарам, безответственности некоторых студентов, которые подводят группу. То есть стремление студентов к собственному успеху и благополучию, а также элемент лидерства перекрывают стремление создать благоприятный социально-психологический климат в группе

Конфликты могут сказываться как положительно, так и отрицательно на общем состоянии социально-психологического климата группы, но благоприятный социально-психологический климат в группе положительно сказывается на деятельности студентов и позволяет не тратить драгоценное время на разрешение частых конфликтов.

При выполнении данной работы мы изучили научные источники и определили факторы, влияющие на социально-психологический климат в группе.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что социально-психологический климат зависит от множества причин и в каждом коллективе складывается по-своему. Социально-психологический климат студенческих коллективов – это особенная среда, где формируются будущие производственные кадры, но также это и группа молодежи, все еще формирующейся в общении. Анализ СПК групп студентов Финансового университета при Правительстве РФ показал нам, что отношения в группах налаживаются со временем, но

чем крепче и доверительней они становятся, тем выше поднимается уровень качества образования и активности в коллективе.

Список литературы

1. **Жданов О. И.**, Социально-психологический климат в коллективе / Элитариум: Центр дистанционного образования. // Электронный ресурс: http://www.elitarium.ru/2007/11/14/klimat_v_kollektive.html, открытый доступ
2. **Шепель В. М.**, Управленческая антропология: Человековедческая компетентность менеджера, - М.: Дом педагогики, -2010
3. Национальная психологическая энциклопедия. – Электронный ресурс: <http://vocabulary.ru/dictionary/25/word/klimat-socialno-psihologicheskii>, открытый доступ

Давыдок А.В. Стенина А.И.
Омский филиал Финуниверситета

РАЗЛИЧИЯ СТИЛЕЙ РУКОВОДСТВА МУЖЧИН И ЖЕНЩИН НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: Развитие рыночных отношений в России не только коренным образом повлияло на экономические процессы, но и на особенности стилей руководства мужчин и женщин.

Ключевые слова: стили руководства мужчин и женщин.

Leadership styledifferencesbetween men and womenin companies.

Abstract: Thedevelopmentof marketrelations in Russianot onlyradicallyaffected theeconomic processes, but also on the characteristicsof leadership stylesof men and women.

Keywords: leadership styles ofmenandwomen.

На сегодняшний день представления о женской и мужской деловой активности и, тем более, лидерстве и предпринимательстве до сих пор остаются спорными. В рамках патриархальной культуры, всё ещё сохраняющей большое влияние во всём мире и практически доминирующей в России, управление и руководство считаются мужской прерогативой. Такой подход значительно ограничивает возможности женщин в самореализации и затрудняет их адаптацию в кризисных социально-экономических условиях. Изучение гендерных аспектов управления обусловлено активным проникновением женщин в управление экономикой, а также появлением такой социальной категории, как «деловые женщины».[2,с.431]

Стоит отметить, что в современном обществе сложился целый ряд объективных условий для развития женского бизнеса и менеджмента, а также формирования управленческого лидерства. В настоящее время, нетрадиционный женский стиль руководства вполне соответствует современным условиям и может повысить жизнеспособность организации в неустойчивых условиях внешней среды.

Цель нашего исследования- это рассмотрение различий стилей руководства женщины и мужчины в организации.

Как показывает анализ литературы, стиль руководства женщины - менеджера отличается большей демократичностью, готовностью к сотрудничеству и коллегиальному принятию решений при умелом делегировании полномочий и отказе от мелочной опеки подчиненных. В то же время женщина - руководитель способна к решительному осуществлению функции контроля и к принятию жестких мер к провинившимся сотрудникам.[3,с.153]

Однако, к причинам дискриминации женщин в управленческой сфере можно отнести чрезмерную эмоциональность, что и характеризует женский стиль управления. При принятии решений женщина - менеджер чаще полагается на свои ощущения, интуицию, знаменитую женскую логику, что бывает небезуспешным, потому что женщина ведёт себя как целостная личность, чуткая к большинству аспектов проблемы, имеющих для нее эмоциональное значение.

Вследствие повышенного уровня эмоциональности женщина обидчивее, болезненнее реагирует на критику, грубость и тем более оскорбление, что не позволяет ей всегда быть объективной и вести себя конструктивно. Излишнюю эмоциональность считают серьезным недостатком женской модели управления, поскольку она является источником несправедливости и неуверенности, причиной многих конфликтов.[1,с.367]

Анализ показал, что при сравнении успешности мужчины-руководителя и женщины-руководителя, мужчина-руководитель оказывается более «эффективен» при постановке целей организации, по параметру лидерских качеств; женщина «эффективнее» в сфере мотивации персонала, коммуникации, при принятии решений, она с большей пользой использует знания и потенциал сотрудников.

Следует отметить, что любознательность женщины, положительно влияет на работу всего коллектива, так как женщина- руководитель значительное внимания уделяет отношениям между членами коллектива, ее больше волнует сфера межличностных отношений, чем руководителя - мужчину. Женщина более тонко реагирует на морально-психологический климат в коллективе. Действия женщин-руководителей чаще

направлены на перестройку отношений, а действия мужчин - на перестройку правил и норм. Осуществляя функцию контроля за деятельностью персонала, женщина не стремится к жестким санкциям, а в первую очередь желает обеспечить необходимые условия для подчиненных с целью минимизации наказаний. При этом она сохраняет способность реализовывать жесткие меры по отношению к тем, кто не справляется с поставленными задачами;

Также во взаимоотношениях с внешней средой женский стиль управления отличается большой гибкостью, ситуативностью, умением адаптироваться к сложившимся обстоятельствам, нежели мужской. Гибкость и дипломатичность в сочетании с настойчивостью позволяют женщине эффективно строить взаимоотношения с деловыми партнерами, находить у них взаимопонимание и поддержку.

Для выявления осведомленности о наличии (сути) гендерной дискриминации были опрошены студенты 2, 3 и 4 курсов Финансового Университета при Правительстве РФ, а также опрошены сотрудники ОмПО Иртыш, а именно работники Технического отдела (ТО). Для этого была разработана анкета, состоящая из 10 вопросов, один из которых открытый. В опросе участвовали 80 человек, в возрасте от 19-22 лет (студенты ФУП), 25 сотрудников производственного объединения Иртыш в возрасте от 24-45 лет.

В опросе принимало участие 60% респондентов женского пола и 40% мужского. Итак, в результате опроса было выяснено, что большинство студентов уверено в отсутствии половой дискриминации в России (58%), некоторые придерживаются мнения, что дискриминация всё-таки существует по умолчанию, в сознании некоторых членов общества (25%). Сотрудники ОмПО Иртыш полагают, что дискриминация существует по умолчанию, но о ней прямо не заявляют (78%).

Также 68% студентов отметили, что предпочитали бы видеть именно мужчину в качестве своего руководителя. Однако, работникам предприятия не важно, кто будет их начальником, так как, по их мнению, гендерные различия не имеют никакого значения в процветании производства.

Говоря о работоспособности руководителей мужчин и женщин, студенты отмечают, что по их мнению, более работоспособен мужчина (65%). Сотрудники ОмПО Иртыш отмечают, что это качество никак не зависит от пола руководителя, а только от его личных качеств и амбиций.

Студенты ФУП утверждают, что женщина может добиться больших успехов в качестве руководителя, однако это очень маловероятно, так как, в первую очередь, она мать и жена, а потом уже работодатель, менеджер, сотрудник. В тоже время, более опытные люди, сотрудники предприятия, склонны считать, что женщины могут добиться более высоких результатов, чем мужчины, главное мотивация и поставленные цели.

Немаловажным аспектом в управлении организацией является умение действовать в экстремальных ситуациях. Зная это, студенты ФУП уверены, что женщина не склонна принимать правильные решения под влиянием риска (56%), так как она очень эмоциональна и не справится с психологической напряженностью. Работники производственного объединения в своем большинстве (68%) согласны с данным утверждением и исходят из того, что женщина обладает слишком мягким характером, чтобы хладнокровно решить серьезные проблемы оперативно.

Отвечая на вопрос анкеты о влиянии эмоциональности женщин, на эффективность работы, студенты ФУП заявляют (78%), что данный факт идет только на вред организации, с чем согласны работники ОмПО Иртыш (89%).

Большинство студентов ФУП (93%) позитивно относятся к любознательности женщины-менеджера, так как данное свойство личности способствует улучшению работы всего коллектива, с чем согласны работники предприятия (91%).

Говоря о коллективных решениях, опрашиваемые склонны к мнению о единоначалии руководителя (73%). С этим согласны специалисты ОмПО Иртыш (83%), так как принимать окончательное решение должен именно руководитель.

На вопрос о гендерной дискриминации, студенты в большинстве своем (96%) отмечают, что это оказывает только негативные воздействия на процветание всего предприятия. Собственно, с чем и соглашаются сотрудники производственного объединения (98%). Анкетированные отмечают, что при подборе персонала на управляющую должность нужно ориентироваться не на гендерный фактор, а основываться на особенностях лидерской позиции, т. е. способа принятия решений, индивидуально-типологических характеристиках конкретного кандидата и стиля руководства.

Ключевым критерием, характеризующим специфику управленческой деятельности, является стиль управления, который во многом определяет успех и динамику развития организации и от которого непосредственно зависят мотивация работников, их отношение к труду, взаимоотношения и т.д.

Итак, опираясь на результат проведенного исследования и полученные данные, мы можем сделать вывод, что целесообразно при подборе персонала на управляющую должность ориентироваться не на гендерный фактор, а основываться на особенностях лидерской позиции, т. е. способа принятия решений, стиля руководства и индивидуально-типологических характеристиках конкретного кандидата.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Асмолов, А.С. Психология личности./А.С.Асмолов М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.-367с.
2. Бендас, Т.В. Гендерная психология: Учебное пособие/Т.В.Бендас - СПб.: Питер, 2006. - 431 с.

3. Бурганова, Л.А. Теория управления: Учебное пособие Л.А. Бурганова - М.: Инфра-М, 2009. - 153 с.
4. Зайцев, Л.Г. Организационное поведение. / Л.Г. Зайцев, М.И.Соколова. — М.: Экономистъ, 2005. — 665 с.
5. Клецина, И.С. Гендерная психология. 2-е изд. / И.С.Клецина- СПб.: Питер, 2009. - 496 с.

Давыдок А.В. Покровский Г.Е.
Омский филиал Финуниверситета

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

Аннотация. Социальная политика очень важна для развития всего общества, но в России присутствует ряд проблем и особенностей при реализации поддержки незащищенных слоев населения со стороны государства

Ключевые слова: особенности реализации социальной политики

FEATURES OF THE IMPLEMENTATION OF SOCIAL POLICY IN RUSSIA

Abstract. Social policy is very important for the development of the whole society, but Russia has a number of problems in the implementation and features support vulnerable people by the state

Keywords: features of social policy implementation

Одной из важнейших составляющих внутренней политики государства является социальная политика, направленная на обеспечение благополучия и всестороннего развития его граждан и общества в целом. Актуальность темы заключается в том, что социальное управление является мощным средством преодоления кризисов, улаживание конфликтов среди граждан, возникающих вследствие экономических преобразований. Данный аспект является достаточно важным и требует незамедлительных преобразований в социальной сфере всего общества благодаря эффективному функционированию социальной политики, направленной на поддержание и защиту определенных слоев общества.

Управление социальными процессами и социальной сферой на всех уровнях власти является сложной комплексной системой. На сегодняшний день социально-экономическая и морально-психологическая ситуация в России очень противоречива и многоаспектна. В полной мере ощущается нестабильность в экономической сфере, достаточно остро стоит вопрос дефицита федерального бюджета. Стоит отметить, что достаточно медленно и незначительно снижается численность людей с доходом ниже прожиточного минимума, также прослеживается усиление дифференциации населения по доходам, повышается напряженность на рынке труда, увеличивается задолженность по выплате заработной платы гражданам, пенсий и социальных пособий, всё это приводит к нестабильной ситуации в обществе в целом. Данные факторы требуют принятия необходимых и адекватных мер, прежде всего, в сфере развития системы социальной защиты граждан и обеспечения социальной безопасности незащищенных слоев населения, что может быть достигнуто только путем преобразования общественной жизни и проведением эффективной социальной политики государства.

Преобразования в общественной жизни способствуют изменениям не только в механизме управления обществом, но и затрагивают весь комплекс интересов личности, трудовых коллективов, классов, социальных и профессиональных групп и слоев населения. Стоит отметить, что одной из главных задач социальной политики на данном этапе развития общества является социальная защита населения от воздействия негативных последствий в рыночной экономике. Этот факт, в свою очередь, предполагает поддержание баланса между денежными доходами населения и товарными ресурсами. Также, благодаря социальной политике, в стране реализуется создание благоприятных факторов для улучшения жилищных условий граждан, развитие сферы услуг для населения, расширение материальной и технической базы для укрепления здоровья населения, роста его образованности и культуры.

Итак, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что социальная политика является важнейшим фактором для эффективного развития государства. Социальная политика - это система мер, направленных на достижение социальных целей и результатов, связанных с повышением общественного благосостояния, улучшением качества жизни населения и обеспечением социально-политической стабильности, социального партнерства в обществе [5, с. 125]. К тому же стоит отметить, что социальная политика – это составная часть внутренней политики государства, выражающаяся в его социальных программах и практике, к тому же данный вид государственной поддержки граждан регулирует отношения в обществе в интересах основных социальных групп населения. Наконец, без действенной социальной политики невозможна реализация инновационного творческого потенциала в деятельности человека как наиболее важного элемента производительных сил и эффективного общественного развития[2, с. 154].

Говоря о современном российском государстве, прослеживается ряд особенностей и проблем в реализации социальной политики. Стоит отметить, что на сегодняшний день Россия является все еще государством переходного типа. Из чего следует, что основные институты власти, органы и учреждения управления характеризуются некой противоречивостью, что, в свою очередь, не способствует разработке эффективной и адекватной социальной политики.

Несомненно, что социальная политика современного российского государства отражает интересы не большинства, а меньшинства населения. В свою очередь, крайняя степень неравенства в обществе способна привести к нестабильности и в дальнейшем к социальным взрывам в стране. Поэтому в развитых цивилизованных обществах политические структуры стремятся смягчить социальное неравенство, создать условия для удовлетворения минимальных материальных и потребностей граждан, что достигается путем налоговой политики, расширения и углубления социальной работы по защите наиболее незащищенных слоев населения [3, с. 415].

Российская модель реализации социальной политики имеет много особенностей, которые берут начало ещё в советский период развития страны. К таким особенностям следует отнести достаточно высокую долю государственного регулирования и государственного финансирования системы социальной защиты, довольно низкую долю финансовых средств частных благотворительных организаций в этой системе.

В России государственные деятели в отсутствие сильного давления со стороны гражданского общества не уделяют должного внимания эффективному функционированию социальной политики.

Для обоснований важнейших направлений социальной политики и обеспечения доверия граждан к принимаемым решениям государство привлекает профессионалов, экспертов в области социальной сферы. Но данная группа лиц в этих областях вынуждена подчиняться давлению со стороны государства и брать во внимания те проблемы общества, которые являются наиболее важными, по мнению государственных деятелей, однако нередко данные аспекты не соответствуют реальной ситуации в обществе.

Обозначенные государственными деятелями проблемы в социальной сфере, а также их решения, в большинстве случаев, являются сформированными для создания новых структур органов управления в данной сфере, а также это является способом обоснования затрат государственного бюджета.

Для реального выявления проблем общества в социальной сфере, для их формулировки и поиска решений необходимо проведение независимых от государства исследований, что предполагает существование независимых заказчиков таких работ.

Безусловно, Россия на данный момент находится в тяжелом социально-экономическом положении. Ведь перед российским обществом стоят нерешенные проблемы, которые требуют скорейшего разрешения.

Во-первых, необходимо решить демографические и экологические проблемы, которые, в свою очередь, образуются вследствие проблем социального характера. Исходя из вышесказанного утверждения, на данный момент является необходимым, чтобы все требующиеся меры по преобразованию сложившейся ситуации в обществе принимались благодаря взвешенным и необходимым на данный момент государственным решениям.

К тому же реальная социальная политика, реализуемая в современной России, обусловлена фрагментарностью, то есть данный вид государственной поддержки не является целостной системой. К тому же прослеживается отсутствие целей, реализация которых обеспечивалась бы подкрепленными материальными ресурсами. Стоит отметить, что при разработке и реализации необходимой социальной политики отсутствует координация и соответствие подходов к экономической и социальной политике. Государство пока не способно задействовать потенциал социальной политики как одного из средств экономического подъема страны.

Важной проблемой является и то, что органы государственной власти чаще всего рассматривают систему социальной защиты населения как некое бремя, не обеспечивающее необходимое развития страны. Тем самым органы системы управления стремятся ограничить использование ресурсного потенциала, растрачивая федеральный бюджет в нужном направлении, по их мнению, в целях подъема экономики.

Власть стремится минимизировать свои обязательства перед населением в социальной сфере. А граждане не всегда способны отстаивать свои права и интересы, что, в свою очередь, приводит к неразвитости социальной политики.

Итак, в заключении следует отметить, что социальная политика - это одна из важнейших составляющих жизни любого общества, но уровень ее развития зависит от уровня развитости этого общества. И, вероятнее всего современное российское общество все еще не созрело для становления стабильной поддержки государством слоев населения, нуждающихся в защите посредством социальной политики государства. Но органы государственной власти, несомненно, пытаются реализовать необходимые усилия для эффективного функционирования социальной поддержки. А главным условием для обеспечения реализации эффективной государственной социальной политики является активная деятельность, как государства, так и всего гражданского общества в целом. Что на сегодняшний день не реализуется в полной мере, в связи с бездействием гражданского общества в данном направлении.

Список литературы:

1. Батурин, Л. А. Социальная сфера в рыночной экономике. / Л. А. Батурин - М.:МАГИСТР, 2008.-372 с.

2. Игнатов, В. Г. Политический имидж в избирательной кампании /В. Г. Игнатов. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 125 с.
3. Павленок, П. Д. Политические и социальные идеи/ П. Д. Павленок. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 168 с.
4. Холостова, Е. И. Социальная работа / Е. И. Холостова. - М.:Омега - Л, 2011. - 365 с.
5. Шаронов А. В. Формирование системы государственных минимальных социальных стандартов/ А.В. Шаронов. - М.: ИНФРА-М,2011.- 258 с.

Дмитриева А.И., Костарева С.В.
Финансовый Университет при Правительстве РФ

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КОЛЛЕКТИВНО-ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

Аннотация. В статье сделан исторический анализ правового регулирования коллективно-договорных отношений в России. Выделено три этапа развития этих отношений и дана правовая оценка роли коллективного договора в коллективе организации.

Ключевые слова. Коллективный договор, социальное партнерство, нормативные акты.

Abstract . The article provides an historical analysis of the legal regulation of collective bargaining relationships in Russia. There are three stages of development of these relations and the role of the legal assessment of the collective agreement in the collective organization.

Keywords. Collective agreement, social partnership, regulations.

Термин «договор» означает лишь форму правового регулирования, способ, с помощью которого стороны достигают согласия в принятии норм. В этом смысле положения коллективного договора нельзя сравнивать с простыми договорными обязательствами, поскольку они не удовлетворяют чей-то отдельный интерес, а регламентируют общие условия и нормы труда в конкретной организации, с помощью которых достигается общий интерес социальной стабильности, справедливости, повышения качества взаимоотношений.

Понятие коллективного договора на протяжении всей истории его существования менялось вместе с политической, экономической и социальной обстановкой в стране. Поэтому неудивительно многообразие научных представлений о его сущности, содержании и роли в правовом регулировании, прежде всего коллективных трудовых отношений. Но неизменным в его характеристике остается то, что он, являясь одним из основных видов нормативных актов организации, в то же время составляет правовую основу для других локальных источников.

Наличие в содержании коллективного договора нормативных, обязательственных и организационных условий, несомненно, свидетельствует о его смешанной юридической природе. Не случайно в научной литературе коллективный договор определяется как особый локальный нормативный акт, который может регулировать весь комплекс отношений, связанных с применением наемного труда в конкретной организации.

Выделяются три периода кардинально изменивших направление коллективно-договорного регулирования:

- 6) первый период определяется как зарождение и развитие коллективных договоров в капиталистической экономике Российской империи до 1917 года;
- 7) второй период связан с использованием коллективных договоров в государственно-плановой экономике СССР в соответствии с социалистической доктриной, господствовавшей в построении государства и общества с 1917 года по 1983 год;
- 8) третий период с 1983 года и по сегодняшний день можно определить как кардинальное реформирование коллективно-договорной концепции в социально-партнерскую, связанное со сменой приоритетов в государственной политике и сближением с международным сообществом.

В России коллективные договоры начали заключаться в период революционной ситуации 1904 – 1905 гг. Первый коллективный договор в России был заключен между рабочими и нефтепромышленниками Баку в 1904 г. в результате стачки. Бастующие требовали 8-часового рабочего дня, увеличения заработной платы от 25 % до 50 %, еженедельного отдыха и т. д., и им удалось добиться победы по основным вопросам. Этот договор просуществовал недолго, но сыграл важную роль. В период революции 1905 г. было заключено несколько коллективных договоров на некоторых предприятиях других городов. Поданным Л. И. Лесковой, в 1905—1907гг. между предпринимателями и рабочими Петербурга, Москвы и других городов было заключено более 20 коллективных договоров, а в Одессе возникла первая камера примирительного разбирательства конфликтов между рабочими и предпринимателями». Однако случаи заключения коллективных договоров были единичны, не носили постоянного характера и не получили юридического закрепления в законодательстве того времени.

В качестве первого законодательного признания социального партнерства в России можно признать Устав о промышленном труде, в который в 1906 г. были внесены дополнения в виде главы III «Об обществах», включающей отделение первое «Временные правила о профессиональных обществах», учреждаемые для лиц, занятых в торговых и промышленных предприятиях, или для владельцев этих предприятий, т.е. правила как для профессиональных обществ работников, так и работодателей. В ст.44 Устава о промышленности было

достаточно четко установлено, что «профессиональные общества имеют целью выяснение и согласование интересов, улучшение условий труда своих членов или поднятие производительности принадлежащих им предприятий».

Возобновление заключения коллективных договоров в России началось в 1917 – 1918 гг. Правительство РСФСР приняло Декрет от 2 июля 1918 г. «О порядке утверждения коллективных договоров (тарифов), устанавливающих ставки заработной платы и условия труда». Проект коллективного договора должен был разрабатываться профсоюзом и по соглашению с предпринимателем представлялся в Наркомат труда для регистрации, просмотра, утверждения придания ему законной силы. При наличии разногласий, когда предприниматель не подписывал коллективный договор, он все равно утверждался Наркоматом труда и приобретал силу декрета центральной власти.

Коллективно-договорные отношения были юридически закреплены и первым Кодексом законов о труде 1918 г. В нем не содержалось упоминания о коллективных договорах, но говорилось о тарифных положениях, принимаемых по соглашению между профсоюзом и руководителем предприятия. По своему содержанию тарифные положения напоминали структуру и содержание коллективного договора. КЗоТ не внес особых изменений в законодательную регламентацию коллективных трудовых отношений. Новеллой явилось лишь то, что в качестве стороны уже назывался не работодатель (конкретное юридическое лицо), а руководитель (владелец) предприятия.

В дальнейшем, в условиях военного коммунизма, практика заключения коллективных договоров стала угасать. Это было связано с тем, что характерная для названной эпохи система централизованного регулирования производства исключала возможность коллективно-договорных отношений. Коллективно-договорной метод был заменен методом централизованного государственного нормирования. Экономическая политика в области регламентации трудовых отношений нашла свое выражение в институте всеобщей трудовой повинности для трудоспособных лиц. В данной ситуации говорить о каких-либо партнерских отношениях между работниками и работодателем было невозможно.

В первые годы НЭПа коллективный договор был чрезвычайно важным источником трудового права, способным устранять пробелы действующего законодательства. Утверждение коллективного договора было заменено его обязательной регистрацией, которая, по существу, носила уведомительный характер.

Следует отметить серьезное значение теоретических и практических разработок рассматриваемой эпохи для трудового права как науки и отрасли законодательства. Многие из них легли в основу дальнейшего развития правового опосредования коллективно-договорных отношений. Таковы, например, презумпция недопустимости установления коллективно-договорным путем условий труда, ухудшающих положение работников по сравнению с законом, трудовым договором; распространение действия коллективного договора на всех работников организации независимо от их принадлежности к профсоюзу, заключившему договор; установление в централизованном порядке лишь минимального размера оплаты труда и его конкретизация договорным путем; введение территориальных, отраслевых уровней партнерства в сфере труда и др.

Окончание гражданской войны ознаменовало переход государства от политики военного коммунизма к новой экономической политике. В условиях НЭПа перестраивалась система управления промышленностью, множество предприятий переводилось на хозяйственный расчет. Была отменена всеобщая трудовая повинность. Трудовое отношение возникало теперь по свободному соглашению сторон, и этим же свободным соглашением устанавливались конкретные условия труда. В этих же обстоятельствах коллективный договор стал не только возможен, но и необходим, прежде всего, как акт, определяющий условия труда и содержащий тарифы заработной платы.

Этим периодом завершился этап становления советской науки трудового права, ее законодательной основой стал Кодекс законов о труде РСФСР 1922 г., которым был закреплен договорной принцип привлечения к труду. КЗоТ 1922 г. рассматривал коллективный договор как соглашение нанимателя с профсоюзом, представляющим интересы трудящихся независимо от членства в профсоюзах. В коллективном договоре стороны были вправе предусмотреть более высокий уровень гарантий трудовых прав по сравнению с КЗоТ.

Начало 30-х гг. ознаменовалось постепенным отказом от заключения коллективных договоров на предприятиях, а с 1934 г. эти договоры вообще перестали заключаться. Они не были нужны в условиях исключительно законодательного регулирования трудовых и тесно с ними связанных отношений. Свою роль сыграла и подмена коллективных договоров другими формами социально-трудовых отношений. Производственные совещания, временные контрольные комиссии по освоению новых форм организации труда, совершенствованию тарифно-экономической работы, регулированию конфликтов на производстве в известной мере заменили коллективно-договорной процесс в сфере производства. Обострение международной обстановки, начало Второй мировой войны, а затем и Великой Отечественной не создавали условий для заключения коллективных договоров.

Коллективно-договорная практика возобновилась лишь после Великой Отечественной войны. Постановлением Совета Министров СССР от 4 февраля 1947 г. на предприятиях промышленности, транспорта и строительства было восстановлено заключение коллективных договоров. Позднее было разрешено заключать коллективные договоры и в других отраслях народного хозяйства. Однако коллективный договор рассматривался как морально-политический документ, имеющий скорее, идеологическое, чем юридическое

значение и, как следствие главенствующее место в коллективных договорах 1950-х гг. занимали обязательственные положения. Нормативная часть состояла в основном из воспроизведения нормативных актов органов государственной власти. В основу коллективных договоров закладывались плановые экономические показатели, устанавливаемые государством для каждого предприятия. Договорному регулированию практически не отводилось места. В связи с этим сам коллективно-договорной процесс приобрел формальный характер.

В конце 1950-х гг. после XX съезда КПСС происходит некоторая демократизация социальной жизни страны, начинается период «оттепели».

Экономическая реформа 60-х гг. и расширение прав предприятий позволили усилить роль коллективных договоров. Постановление от 06 марта 1966 г. Совета министров СССР и ВЦСПС «О заключении коллективных договоров на предприятиях» обусловило основное направление в формировании содержания коллективного договора, расширило права администрации и профкомитета в вопросах регулирования труда, повысило роль локальных норм. Коллективный договор признается самостоятельным правовым актом. Однако регулирование условий труда и заработной платы на местном уровне допускалось в узких рамках. Содержание коллективного договора находилось под жестким контролем законодателя.

Основы законодательства Союза ССР и союзных республик о труде 1970 г., КЗоТ РСФСР 1971 г. особых изменений в представления о сущности коллективного договора не внесли. Концепция сути коллективного договора осталась прежней.

Порядок заключения коллективных договоров был определен Постановлением Президиума ВЦСПС и Госкомтруда от 20 августа 1971 г. «О порядке заключения коллективных договоров». В соответствии с ним значительно расширяется нормативная часть коллективного договора, причем устанавливается правило, согласно которому коллективный договор должен состоять из двух видов норм: централизованных, которые находились под контролем и влиянием партийно-государственного аппарата, и локальных.

Более половины содержания договоров составляли правила, установленные в централизованном порядке. Такой подход объяснялся тем, что предприятия находились исключительно в государственной собственности и не обладали достаточной хозяйственной самостоятельностью. В результате этого коллективный договор стал формальным документом, договорная сущность и регулятивное значение которого было утрачено.

В 80-х гг. одним из главных направлений политики государства становится предоставление хозяйственной самостоятельности предприятиям на основе хозрасчета и самоуправления. Начало новому этапу в регулировании трудовых отношений было положено Законом СССР «О трудовых коллективах...» от 17 июня 1983 г., которым предоставлялась большая самостоятельность предприятиям, расширялись их права. Однако, несмотря на значительный вклад данного закона, его основное содержание носило декларативный характер и существенных изменений в правовом статусе трудовых коллективов не произошло.

Лишь в конце 80-х гг., когда начинает претворяться в жизнь концепция перестройки, меняется содержание коллективных договоров. Сокращается содержание договора за счет уменьшения количества общеправовых норм, социалистических обязательств и др. Предусматриваются мероприятия, связанные с расширением самостоятельности предприятий, хозяйственным расчетом, усилением материальной заинтересованности трудовых коллективов в улучшении конечных результатов работы. Коллективным договорам постепенно придается их действительная роль – регулятора взаимоотношений между работодателем и работниками.

Развитие социально-партнерских отношений в России в 90-х гг. XX в. происходит в условиях острого кризиса всей системы общественных отношений. Формирование рыночной экономики обусловило изменение подходов к правовому регулированию общественных отношений. На первое место выходят договорные методы регулирования. Потребность в защите интересов работника в период перехода к рыночным отношениям явилась побудительным мотивом создания системы социального партнерства, которая стала одним из важнейших направлений политики государства.

Курс на становление и развитие социального партнерства, основанного на постоянном сотрудничестве профсоюзов, работодателей и государства, нашел отражение в Указе Президента РФ «О социальном партнерстве и разрешении трудовых споров (конфликтов)», принятом в 1991 г., и в Законе РФ «О коллективных договорах и соглашениях» (1992 г.). В последующие годы на их основе были приняты специальные законы о социальном партнерстве в ряде субъектов РФ.

Новым этапом в становлении и развитии роли коллективных договоров явилось введение в действие 1 февраля 2002 года ТК РФ. Где предусмотрена специальная глава «коллективные договора и соглашения». В новой редакции трудового кодекса подчеркивается возможность заключения коллективного договора и с предпринимателем.

Трудовой кодекс закрепляет модель «единого коллективного договора»: в организации (у индивидуального предпринимателя) независимо от количества представительных органов заключается один коллективный договор. Это полностью соответствует международным стандартам в сфере социального партнерства, обеспечивая равные условия труда всем работникам независимо от членства в профсоюзах.

Многие зарубежные и российские исследователи отмечают тот факт, что в отличие от промышленно развитых стран, где коллективно-договорные отношения возникали и развивались в результате длительной и

упорной борьбы трудящихся и их профсоюзов, т.е. «снизу», в России этот процесс шел иначе, хотя его зарождение также шло на фоне классовой борьбы. В советский период коллективный договор был скорее государственным инструментом и носил декларативный характер. С началом периода «перестройки» коллективные договоры также не были результатом партнерских отношений сторон, а насаждались «сверху» как один из элементов модернизации, ведущей к рыночной экономике. Долгое время эта модель, выстроенная «сверху», действовала при отсутствии необходимой законодательной базы и отсутствии сильных и равных социальных партнеров.

Таким образом, сообразно различным особенностям социально-экономического и политического развития нашей страны можно сформулировать определенные признаки, характерные для развития института коллективного договора:

- если в дореволюционной России наблюдалась определенная эволюционность в развитии идей, касающихся коллективного договора, и это давало основание говорить о схожести путей развития этих идей в рамках романо-германской правовой системы, то после революции российская, а точнее, советская правовая система развивалась особым путем, который обуславливался условиями социально-экономического эксперимента, предпринятого страной;

- перестройка политической и правовой системы общества во второй половине 1980-х гг. стала вторым историческим фактором, приведшим к глобальной трансформации российской правовой системы и изменению отношения государства и общества к коллективному договору. Реформирование трудового законодательства в эпоху перестройки привело к уничтожению системы исключительно государственного регулирования трудовых отношений.

Коллективный договор очень сильно повлиял на отношения между работниками и работодателем. С ходом истории он менял свое значение и содержание, претерпевая изменения под влиянием экономических, политических и социальных факторов.

Список литературы:

9. Гражданский кодекс от 30.12.2001 года № 230-ФЗ ч.4
10. Комментарии к Трудовому кодексу РФ/ отв.ред. В.Л.Геймах, Н.Е.Сидоренко.-М.: Юрайт, 2011.- 943с.
11. Воробьев В.В. Трудовое право: Курс лекций: учеб. Пособие/В.В.Воробьев.- 2-е изд., перерабю и доп. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2012.-304с.
12. Закон РФ «О коллективных договорах и соглашениях» 11.03.1992 года № 2490 – 1
13. Федеральный закон «о порядке разрешения коллективных трудовых споров» от 23.11.1996 года № 175 - ФЗ

Дудкина Н.С., Аширбагина Н.Л. Дудкин А.А.
Омский филиал Финуниверситета

ЭВОЛЮЦИЯ СЕМЕЙНЫХ ТРАДИЦИЙ

Аннотация. Сегодня огромное внимание привлекает институт семьи и брака, все чаще обсуждаются вопросы связанные с наличием традиций в семье. Но с чего все начиналось? Все это мы рассмотрим в нашей работе.

Ключевые слова: эволюция, семья, традиции.

EVOLUTION OF FAMILY AND TRADITION.

Abstract. Today a lot of attention attracts the institution of family and marriage, more frequently discussed issues related to the presence in the family tradition. But it all began? All of this will be considered in our work.

Keywords: EVOLUTION OF FAMILY AND TRADITION.

Семья – основа продолжения жизни человечества, источник совершенствования духовного мира человека[3]. Именно семья была, есть и всегда будет важнейшей средой формирования личности и главным институтом воспитания, отвечающим не только за социальное воспроизводство населения, но и за воссоздание определенного образа жизни, передачи опыта, сохранения традиций и их приумножение.

Семейная политика нашего государства своей приоритетной задачей считает укрепление института семьи.

Актуальность данной работы заключается в том, что исторически на Руси традиции переходили из поколения в поколения, причем каждая семья добавляла к ним свои, но, к сожалению, не каждая современная семья имеет и сохраняет свои устои, а ведь они делают ее более сильной, крепкой и духовно насыщенной. В старину на Руси были большие семьи, и каждая отличалась своими привычками, укладом, обычаями, атмосферой, традициями, которые передавались из поколения в поколение. Это было возможно благодаря тому, что молодые семьи жили вместе с родителями и поддерживали сложившиеся устои.

Сегодня все обстоит по-другому. Меняется наша жизнь, мы уже не живем в том мире, в котором жили наши родители и тем более наши прауродители. Мир меняется и будет меняться еще быстрее, это – естественный процесс, но это не означает отрицание традиций.

Поэтому целью нашей работы является изучение и выявление роли традиций в жизни и сохранности молодой семьи. Также хотим рассмотреть эволюцию семейно-брачного института.

Для достижения поставленной цели мы решали следующие задачи: изучили теоретический материал и провели опрос методом анкетирования среди студентов первого курса Омского филиала Финансового университета.

Эволюцию брачно-семейных отношений мы решили рассмотреть на трех разных этапах: Древняя Русь, XVI-XIX, Современная Россия.

Семейные отношения в России уходят корнями в духовные и религиозные традиции государства. Одним из основополагающих регуляторов взаимоотношений между членами семьи являлась христианская вера. Но так было не всегда, до крещения Руси семейные отношения регулировались традициями и обычаями, государство не вмешивалось. Главой семьи считался муж, все беспрекословно ему подчинялись.

Начиная XVI века постепенно происходит процесс государственного вмешательства в компетенцию церкви по брачно-семейным делам. Создаются органы, регулирующие эти отношения. Правовое регулирование семейных отношений сугубо патриархальное.

Основным изменением в семейно-брачных отношениях начала XX века является установление равенства полов, их равноценность для общества. Патриархально-традиционный образ семейной жизни постепенно заменяется на эгалитарный. Характерными для него являются равноправие супругов, сознательное регулирование деторождения, усиление роли межличностного общения и отчетливое стремление к нуклеаризации семейной группы.

Теперь стоит поговорить о традициях.

Как подчеркивают исследователи, традиции – это множество представлений, обрядов, привычек и навыков практической и общественной деятельности, передаваемых из поколения в поколение, выступающих одним из регуляторов общественных отношений [2].

Именно традиции помогают распределить роли и обязанности в семье, являясь неписаными правилами, призванными исключить или, по крайней мере, минимизировать вероятность возникновения внутрисемейных конфликтов.

Важнейшая функция семейных традиций заключается в том, что они формируют близость членов семьи, предотвращая развитие отчужденности и непонимания [1]. Еще один важный момент, который дает традиционная семейная жизнь – это ощущение безопасности и полной защищенности. Только дома, в окружении близких людей, человек может по-настоящему расслабиться и отдохнуть, побыть самим собой.

Особое значение семейные традиции имеют в процессе воспитания детей, являясь, по сути, его основанием. Наличие семейных традиций помогает ощутить каждому ребенку атмосферу своего дома, которая складывается из обычаев, ежедневных ритуалов, уклада жизни и привычек членов семьи. Ребенок прежде всего воспринимает мир глазами своих родителей. Именно они формируют детскую картину мира. Все начинается с прикосновений, звуков, зрительных образов потом обучают словам, передая ко всему этому свое отношение.

Еще мы решили выяснить какие существуют традиции в семьях наших одноклассников, для этого мы провели опрос методом анкетирования. В опросе приняли участие 20 студентов первого курса специализации «Менеджмент». Было задано четыре вопроса, которые касались наличия традиций в их семьях. При анализе ответов, были получены следующие результаты.

На вопрос «Придерживаются в вашей семье традиции? Если да, то каких?(перечислите)» получены следующие ответы: совместное проведение праздников – 15 человек(75%); Конечно, мы часто ездим все вместе за покупками – 2 человека (10%); Ждём всех, чтобы поужинать или чай попить – 6 человек(30%); Дарим подарки на каждые праздники, пусть даже не такие важные – 20 человек(100%). Каждое лето ездим отдыхать за город на неделю – 7 человек(35%); Часто фотографируемся, и снимки вкладываем в семейный альбом – 5 человек(25%).

На вопрос «Как вы отмечаете семейные праздники?» мы получили следующие ответы: - Приезжают все наши родственники, даже самые дальние, собираемся за столом и отдыхаем – 20 человек(100%);

Вопрос «Как вы организуете свое свободное время?» не вызвал затруднения и почти все ребята ответили - Если все-таки есть важные или срочные дела, то стараюсь сделать их в первую очередь в свободное время. А если таковых нет, то мой день может проходить по-разному: прогулка, кино, поход по магазинам, кафе. Заранее планирую время и распределяю его – 12 человек(60%); ходят в бассейн – 3 человека(15%); гуляют с собакой – 2 человека(10%).

«Сколько времени вы проводите в кругу семьи?» - на этот вопрос студенты ответили следующим образом: Последнее время 4-5 ч в будний день. В выходные гораздо больше – 10 человек(50%).

К сожалению, среди ответов были и такие: традиции в семье отсутствуют, конкретного ничего назвать не могу – 1 человек(5%).

На основе выше сказанного можно с уверенностью утверждать, что прочность семьи базируется на взаимной любви, общности интересов, способности к сопереживанию, заботливом и уважительном отношении друг к другу. Социологи справедливо считают, что перспектива радостных событий семейной жизни, создание

«светлых пятен» наряду с другими составляющими способствуют поддержанию высокого эмоционального, культурного и интеллектуального тонуса жизни в браке.

В целом, каждый из нас должен сделать все, чтобы возродить забытые семейные ценности, сблизиться с остальными членами семьи, наслаждаться общением с ними, дарить любовь и ласку. И самое главное в традициях зарождающейся молодой семьи – это новые личные моменты в сочетании с традициями наших бабушек и дедушек. [4].

Традиции объединяют. Когда вы готовитесь вместе к какому-то событию или празднику, вы показываете вашей семье, что она для вас самое важное, вы проводите с ней время.

Семейные традиции светлым воспоминанием навсегда останутся в памяти ваших детей.

Не важно, будете ли вы продолжать соблюдать старые обычаи вашей семьи или создавать новые, помните, что основное их назначение – подарить всем членам семьи чувство защищенности, уверенности в окружающем мире, гордости за свою семью, настроить их на позитивное восприятие жизни, создать неповторимые воспоминания.

Список литературы:

1. Гаранина Е.Ю. Семейное воспитание: учеб. пособие. - М.: «Флинта», 2009. - 383 с.
2. Добреньков В. И. Социальные институты и процессы. М.: МГУ, 2000. - 339 с.
3. Ковалёв С.В. Психология семьи: учеб. пособие. - М.: Просвещение, 2002. - 208 с.
4. Тихомирова В.В. Социальное самочувствие и ценностные ориентации молодой семьи // Социс. - 2010. - № 2. - С. 118-125.

Емельянец М.О., Аширбагина Н.Л., Иванов Ю.М.
Омский филиал Финансового университета

ТРАНСПОРТНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Аннотация. В наше время транспортной безопасности уделяется недостаточно внимания, в то время, когда она является основополагающим элементом национальной безопасности всей страны.

Ключевые слова: Транспортная безопасность как элемент безопасности России.

Transport safety as an element of Russians national security

Abstract. Nowadays, transport security is not paid enough attention, when it is an essential element of national security throughout whole country.

Keywords: Transport safety as an element of Russians national security.

Безопасность на транспорте всегда была, есть и будет одним из основных направлений обеспечения национальной безопасности на территории Р.Ф. Только за последнее 5 лет произошло более 5-ти крупных террористических актов, которые повлекли за собой большое количество жертв с различными степенями травм и летальными исходами. На одном только Волгоградском вокзале 29 декабря 2013 года в результате взрыва бомбы, сработавшей между входными дверями и турникетами, погибло 16 человек и ещё 43 пострадали.

Вокзалы и аэропорты – это места, где одновременно находиться несколько тысяч человек. То есть, это идеальные места для проведения террористических актов. Несмотря на то, что вокзалы и аэропорты на территории нашей страны существуют уже давно, закон «О транспортной безопасности» был принят только в 2007 году. Это лишнее раз доказывает то, что законодательная база по данному вопросу в Р.Ф. довольно таки молодая. Т.е. не исключается её неэффективное функционирование в виду того, что она просто напросто ещё не проверена временем. В связи с этим существует настоятельная необходимость создания комплексной системы обеспечения безопасности населения на транспорте.

Поэтому целью работы явилось рассмотрение транспортной безопасности как одного из ведущих элементов национальной безопасности России.

В 2010 году после двойного теракта в московском метро, в результате которого погибли 40 человек, было решено усилить систему безопасности на транспорте, установив, в частности металлоискатели и систему газоанализаторов на станциях метро и на входе в вокзалы. Кроме того, была утверждена программа "О создании комплексной системы обеспечения безопасности населения на транспорте", рассчитанная до 1 января 2014 года. После теракта в аэропорту "Домодедово" в январе 2011 года реализацию программы было решено ускорить.

Реализация программы состоит из нескольких этапов, среди которых:

1. до 31 марта 2011 года наиболее уязвимые объекты транспортной инфраструктуры и транспортные средства должны быть оснащены специализированными техническими средствами и устройствами, обеспечивающими уменьшение их уязвимости от актов незаконного вмешательства.
2. до 31 декабря 2012 года должны быть созданы основные компоненты комплексной системы, разработаны новые инженерно-технические средства, завершены основные мероприятия по повышению уровня профессиональной подготовки специалистов и грамотности населения.

3. до 31 января 2013 года должны быть завершены формирование и создание комплексной системы, выстраивание основных элементов, создание нормативно-правовой базы обеспечения транспортной безопасности.

4. в последующем планируется осуществить корректировку мероприятий Программы с учетом реального положения в области обеспечения безопасности населения на транспорте, обеспечить дальнейшее развитие комплексной системы в соответствии с Транспортной стратегией до 2030 года.

9-ого января 2014 года правительство Р.Ф. опубликовало основные итоги функционирования этой программы. За 4 года на реализацию программы из государственного бюджета было выделено 6 млрд. рублей. Эти деньги были направлены на техническое оснащение наиболее приоритетных транспортных объектов, состояние которых по результатам проверок, проведенных, на тот момент признано неудовлетворительным.

Безопасность на железнодорожных вокзалах.

10 февраля 2011 года президент произвёл внеплановую проверку функционирования Киевского вокзала в сопровождении руководителей МВД, ФСБ и генпрокуратуры. По результатам проверки был выявлен ряд недостатков, а в частности: при входе в здание вокзала президент не встретил ни одного сотрудника милиции. На входе не было ни одной рамки металлоискателя. В здании есть три поста охраны и установлены 64 камеры видеонаблюдения, что по мнению президента не является достаточным, для обеспечения безопасности на объекте такого масштаба. Общая площадь Киевского вокзала более 36 тысяч кв. метров. Пассажиропоток равен более 400 человек/час.

С президентом так же согласились активисты коалиции "Гражданин и полиция", которые провели оценку вокзала в Мурманске. По её результатам к тем недостаткам, которые заметил президент можно добавить: Отсутствие досмотра крупногабаритных вещей с помощью технических средств контроля, наличие возможности пройти внутрь вокзала, минуя рамку металлоискателя, отсутствие в составе охраны вокзала сотрудников полиции

После ряда проверок, в краткосрочном периоде, на вокзалах, были приняты следующие меры в отношении обеспечения безопасности: сотрудники службы безопасности ОАО "РЖД" выборочно стали требовать у входящих в здание вокзала предъявить билеты на поезд и лишь тогда пропускают внутрь, помимо центрального входа в вокзал по одному сотруднику милиции и охраннику РЖД дежурят на выходах из здания вокзала к железнодорожным путям.

Безопасность в аэропортах

11 февраля 2011 года президент нанёс ещё один незапланированный визит, но на этот раз уже в здание крупного аэропорта "Внуково". Результатами проверки он остался доволен, хотя и отметил несколько моментов, нуждающихся в доработке, однако состояние аэропорта, по сравнению с предшествующем ему вокзалом намного лучше.

По результатам инспекционных проверок, которые систематически осуществляются центральным аппаратом и территориальными органами Росавиации и контроля соответствия юридических лиц требованиям нормативных правовых документов, выявлен ряд характерных недостатков и несоответствий сертификационным требованиям, основными из которых являются:

1. Отсутствие сплошного периметрового ограждения;
2. Отсутствие, полностью или частично, патрульных дорог;
3. Отсутствие в ряде аэропортов автоматизированных систем контроля и управления доступом персонала;

4. Низкая оснащённость аэропортов, а также использование ими морально и физически устаревших, технических средств досмотра, а в некоторых случаях отсутствие таких средств. В частности 28 % аэропортов Российской Федерации не оснащены рентгено-телевизионными интроскопами и на большинстве из них используется оборудование, закупленное ещё в начале 2000-х годов. Стационарными металлоискателями не оснащены 15 % аэропортов. Помимо этого зачастую аэропорты не оборудованы специальной техникой для обнаружения взрывчатых веществ и опасных жидкостей. Так, детекторами паров взрывчатых веществ оснащены лишь 37 % аэропортов, а детекторами опасных жидкостей всего 5 %;

5. Необеспеченность охраны периметра силами подразделений ведомственной охраны Минтранса России и вневедомственной охраны МВД России;

6. Несоответствие квалификации персонала, занимаемой им должностями. В ряде аэропортов (таких, как Грозный, Владикавказ, Абакан) к самостоятельной работе допускаются специалисты, не прошедшие подготовку в специализированных учебных центрах и не имеющие сертификата соответствия. В аэропортах Элиста, Казань, Хатанга на период проверки не имелось сертифицированных специалистов, отвечающих за проведение ежедневных настроек технических средств досмотра и оборудования, применяемого при производстве досмотра;

7. Человеческий фактор. В ходе осуществления предполетного досмотра сотрудники аэропорта утрачивают бдительность, пропускают багаж пассажиров без должного внимания к его содержимому. Такая ситуация сложилась в аэропортах Домодедово, Внуково, Вологда, Пулково, Геленджик;

Совершенные в январе 2011 г. взрыв в аэропортовом комплексе аэропорта Домодедово и вооруженный захват воздушного судна Ми-2 Вологодского авиационного предприятия в марте 2012 г. - наглядные примеры, подтверждающие наличие и реальность угроз авио безопасности.

Часть этих проблем можно было бы решить, с помощью задействования дополнительных работников правоохранительной службы. Однако наблюдается интересная ситуация. Ранее, в 2010 году, президент сам произвёл реформу, в рамках которой упразднил Департамент обеспечения правопорядка на транспорте (ДОПТ). Его функции были переданы местным органам правопорядка, в которых, в результате реформы МВД, произошли сокращения. Иными словами органы, в которых сократилась численность, теперь должны выполнять больший объём работы. А это никак не может способствовать улучшению её качества, тем более когда речь идёт о таком важном направлении, как обеспечение безопасности населения страны.

Стоит так же отметить, что по результатам проверок на авиотранспорте были приняты соответствующие меры, а в частности: в 2010-2012 гг. поставлена досмотровая техника в 13 аэропортов гражданской авиации, Росавиацией аккредитованы для проведения оценки уязвимости объектов транспортной инфраструктуры и транспортных средств 56 организаций, проведена оценка уязвимости 99 аэропортов и разработаны планы обеспечения транспортной безопасности в 100 аэропортах.

Существует определенная статистика правонарушений в аэропортах и на железнодорожных вокзалах.

Во исполнение поручения Председателя Правительства об усилении работы по декриминализации ситуации на вокзальных комплексах и прилегающих к ним территориях, Дирекцией железнодорожных вокзалов – филиалом ОАО «РЖД», совместно с ДОПТ МВД России, Прокуратурой, Правительством Москвы, органами исполнительной власти субъектов и муниципальных образований РФ и другими контролирующими органами в 2009 году было организовано и проведено более 50 мероприятий по обеспечению правопорядка. В результате предпринятых профилактических мер, количество грабежей на объектах Дирекции снизилось на 14%, случаев хулиганства – на 34%, краж – на 22%, убийств – на 41%. На 29% сократились факты ложных сообщений о готовящихся терактах. Только на вокзалах московского транспортного узла выявлено 3 188 преступлений экономического характера и пресечено более 2 000 правонарушений. По сравнению с аналогичным показателем 2008 года, общее количество уголовных и административных нарушений в 2009 году на объектах Дирекции снизилось на 20,1 %.

В 2012 году в результате проводимых мероприятий и эффективного взаимодействия ДЖВ с органами правопорядка количество правонарушений на вокзалах снизилось на 36,6% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года.

В прошлом году с января по декабрь авиапассажиры допустили около 1500 нарушений таможенных правил. По итогам работы за 11 месяцев 2013 года количество нарушений выросло на 33% и составило более 2000. В новосибирском Толмачево, число правонарушений, совершаемых при пересечении таможенной границы, увеличилось за год на 4%, с 458 дел до 478. В Иркутске этот показатель снизился на ту же величину, с 560 до 535 дел. В аэропорте Красноярска, который также входит в тройку крупнейших в регионе, таможенники возбудили на 68% дел больше, чем годом ранее 363 дела против 216.

Скачок нарушений правил провоза багажа зафиксирован и других международных воздушных пунктах пропуска. В аэропорте Омска произошло четырехкратное увеличение нарушений (с 39 до 166 дел), в Кемерово и Улан-Удэ – трехкратное (с 51 до 170 и с 49 до 145 дел соответственно). Примерно вдвое чаще граждане стали нарушать таможенные правила и в аэропортах Барнаула и Читы. Пассажиры вновь открывшихся в 2013 году международных рейсов из Томска.

Но, несмотря на всё это, созданный в 2011 году Главный пункт транспортной безопасности дирекции, который осуществляет функции центрального органа управления ИКСБ получил положительную оценку руководства МВД.

Возможно назвать следующие способы улучшения обеспечения безопасности на вокзалах и аэропортах.

Первым направлением улучшения транспортной безопасности является увеличение количества сотрудников правоохранительных органов, охраняющих вокзалы, аэропорты и т.д.

Во вторых стоит привести в надлежащее состояние все технические средства обеспечения безопасности (металлоискатели, камеры, турникеты и т.д)

Так же необходимо обратить внимание на эффективную расстановку задействованных сотрудников правоохранительных органов на охраняемом объекте. Зачастую все они находятся либо снаружи объекта (на парковках, площадях т.д.), либо наоборот в задании, оставляя площади перед объектом без надлежащего присмотра.

Важнейшим компонентом обеспечения любой безопасности, а в частности и транспортной, является анализ предыдущих ошибок. Необходимо создать специальный орган, который бы занимался оценкой деятельности систем безопасности на объектах, на которых в прошлом были совершены теракты и другие крупные правонарушения. Ведь только проанализировав ошибки, которые были допущены в прошлом, можно найти слабые стороны системы, и в дальнейшем направить все силы на их ликвидацию.

Таким образом можно сказать, что вопрос о транспортной безопасности очень актуален для нашей страны. Деятельность в этом направлении была начата только в 2007 году, и безусловно всё ещё находится в стадии активного внедрения в систему безопасности. Нельзя так же отрицать то большое количество работы, которое было проделано в направлении обеспечения безопасности на вокзалах и аэропортах. К сожалению, как это часто бывает, какие-либо меры были приняты только после того, как система безопасности открыто и на

всю страну доказала свою несостоятельность (теракт Домодедово). Но как говорить лучше поздно чем никогда. Именно с такими словами транспортная безопасность России развивается в настоящее время.

Список литературы:

- 5) Кравцов А.Ю Дорожно-транспортная преступность: закономерности, причины, социальный контроль\ Кравцов А.Ю., Сирохин А.И. -: Юридический центр Пресс. 2011. – 480 с.
- 6) Савицкий А.Г. Национальная безопасность. Россия в мире: учебник для студентов вузов\ Савицкий А.Г. -: Юнити-Дана. 2012. – 463 с.
- 7) Вокзалы догоняют аэропорты по безопасности: портал [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.kp.ru/daily/25997.4/2925490/>
- 8) Вокзалы, ТПУ и безопасность: работа продолжается: портал [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://sb-abramov.livejournal.com/18069.html>

Емиць Е.О., Никитина И.А.
Омский филиал Финуниверситета

ФИНАСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ ГЕРМАНИИ

Abstract. This article is about development of the social security in Germany. The author describes the types of social insurance and gives their advantages and drawbacks.

Key words: social security, social insurance, bodily injury insurance, compulsory health insurance.

ФРГ сегодня - четвертая страна мира по экономической мощи (после США, КНР, Японии). По общему объему ВВП, по величине промышленного производства и по среднедушевому показателю ВВП Германия входит в первую десятку стран мира. Она удерживает второе место в мире по экспорту вслед за США, хотя ее экономический потенциал втрое меньше. В Европейском Союзе она - безусловный лидер по всем показателям. ФРГ, не располагая большими запасами полезных ископаемых и особо благоприятными условиями для сельскохозяйственного производства, сумели добиться национального экономического успеха благодаря использованию таких факторов экономического роста, как достижения научно-технического прогресса, высокое качество “человеческого капитала”, активное участие в мировых хозяйственных связях, разумная внутренняя экономическая политика.

Важным фактором экономического развития Германии выступает научно-технический прогресс. Она имеет давнюю традицию осуществления научных исследований, особенно в таких отраслях как химия, оптическая физика, металлургия, медицина и др. Достижения в научных исследованиях дают германским компаниям большие преимущества в конкуренции. По величине затрат на НИОКР (Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки) в ВВП (около 3%) и по их абсолютной величине ФРГ входит в первую пятерку стран мира. Государство взяло на себя заботы об осуществлении большей части фундаментальных исследований, участия в межгосударственных научных программах в рамках Европейского Союза, о стимулировании НИОКР в малом бизнесе. Экономической системой современной Германии является социальное рыночное хозяйство. Для Германии во все времена ее развития всегда была характерна большая роль государства в экономике. Модель социального рыночного хозяйства представляет собой компромисс между экономическим ростом и равномерным распределением богатства. В центр системы поставлена предпринимательская деятельность государства, обеспечивающая равное распределение социальных благ всем членам общества. Другой особенностью макроэкономического пути развития Германии является так называемый “рейнский капитализм”, характеризующийся значительной ролью банков в экономике страны. Банки являются в Германии крупными акционерами промышленных компаний и компаний сферы услуг, поэтому неслучайно активное вмешательство банков в процесс принятия бизнес решений. Таким образом, позиции банков в экономике Германии с учетом их реального влияния на бизнес оказываются гораздо более сильными, чем в экономике других ведущих стран мира.

На сегодняшний день Германия испытывает из-за своей модели социально-рыночной экономики серьезные сложности. У ФРГ в конце 1990-х годов были довольно низкие темпы роста ВВП, которые были почти в три раза ниже, чем у США в этот же период. Зарегистрирован самый высокий с 1933 г. уровень безработицы, который в свой пик (в марте 1997 г.) составил 11,3% экономически активного населения. Вплоть до лета 1999 г. продолжал снижаться курс немецкой марки, достигнув уровня 1,92 марки за доллар США в конце июля. Высокий уровень социальных гарантий привел к тому, что 40% чистой прибыли немецких компаний идет на оплату труда, на отчисления в социальные фонды. Из 10 (1 марок чистой заработной платы в среднем на отчисления работодателей в социальные фонды приходится 81 марка. Достаточно велик уровень пособий по безработице, что способствует иждивенчеству части немцев. Для поддержания социальных пособий на должном уровне используется мощный фискальный пресс на население и компании. Уровень налогообложения в стране к концу 1990-х годов достиг невиданных размеров. Так, если в США на налоги идет около 32% нераспределенной прибыли, в Великобритании — 45%, то в Германии этот показатель достигает 65%. Высокий уровень налогов и отсутствие программ по стимулированию иностранных инвестиций приводит

к тому, что Германия не слишком привлекательна для зарубежного капитала. В Германии, несмотря на утроение объема иностранных инвестиций в экономику страны за последние 10 лет до величины 58 млрд. долл. в 1997 г., на долю иностранных инвесторов приходится 7,5% величины общих вложений. Незаинтересованность иностранных инвесторов в создании высокотехнологичных производств в Германии приводит к постепенной технической слабости страны. Германия не является мировым технологическим лидером, особенно слабы ее позиции в генной инженерии и в микроэлектронике. Все это чревато потерей немецкого экспорта. Тенденция явно прослеживалась с начала 1980-х годов: с 1980 г. по 1993 г. доля Германии на рынке высоких технологий сократилась с 23,3 % до 16,2 %. Даже немецкие ТНК (транснациональная компания) до трети своих НИОКР осуществляют за рубежом, поскольку занимаются наукой в Германии невыгодно. Доля государственных расходов в экономике Германии крайне высока (около 50%), а рост государственных расходов порождает проблему с дефицитом бюджета и государственным долгом, для которых Маастрихтские критерии валютной конвергенции максимальный уровень соответственно в 3% и 60% ВВП. Усложняет проблему социально-рыночного хозяйства Германии консолидация восточных и западных земель. В условиях кризиса национальной модели экономики приходится решать структурные преобразования в восточных землях, порождающие закрытие нерентабельных производств, безработицу и социальную напряженность на территории бывшей ГДР. Для преодоления отсталости восточных земель необходимы инвестиции в сумме около 2 трлн марок. Для выравнивания уровня развития западных и восточных земель был даже введен специальный «налог на солидарность», предполагавший повышение уровня налогов на корпорации и доходы физических лиц. Нужно также довести уровень производительности труда на востоке до западных стандартов, примерно в три раза его превышающий. Необходима приватизация и социальная политика по защите восточных немцев от последствий структурных преобразований. Все эти задачи требуют от федерального правительства новых расходов, а бюджет страны все меньше справляется со своей задачей.

Для экономики Германии характерна «сверхиндустриализация», то есть достаточно большая доля промышленности в производстве ВВП по сравнению со многими развитыми странами мира. Только Япония, Ирландия и Португалия являются в большей степени индустриальными, чем ФРГ. Это не случайно, так как специализацией Германии в мировой экономике является производство промышленной (главным образом машиностроительной) продукции. Несомненно, что Германия в конце 1990-х годов достигла определенного пика развития национальной модели экономики, которая теперь нуждается в серьезной модернизации. Скорее всего, Германии потребуется либерализация экономики и консервативные реформы по американскому образцу. Из-за слабости структурных преобразований в экономике Германия с каждым разом все менее справляется со своей ролью локомотива развития Европы и ЕС. Промышленность Германии обеспечивает стране лидерство на многих мировых рынках готовой продукции.

С конца 19 в. Германия стала выдвигаться на первые позиции в мире по производству электротехнического оборудования. Центром производства был Берлин, где располагались такие известные корпорации, как «Siemens», «AEG». «Telefunken», и «Osram». После Второй мировой войны и разделения Германии наиболее мощное и современное производство развернулось в Мюнхене, Штутгарте, Нюрнберге и других центрах Южной Германии.

С конца XX в. начался подъем и химической промышленности. Страна активно создавала мировой рынок искусственных красителей. Основным сырьем для химической отрасли является нефть. Большинство нефтехимических заводов сосредоточены вдоль Рейна и его притоков в Людвигсхафене, близ Франкфурта, и в рурском промышленном районе Восточногерманские заводы в Галле и Лейпциге были закрыты из-за сильного загрязнения окружающей среды.

Развитие сферы услуг Германии несколько отстает от уровня других развитых стран. В Германии в сфере услуг создано и меньше рабочих мест. Тем не менее, Германия в мировом хозяйстве специализируется на банковских и финансовых услугах, туризме. Германия располагает весьма развитой инфраструктурой: отличная сеть автомобильных и железных дорог, одни из крупнейших в Европе и мире воздушные гавани (Франкфурт, Дюссельдорф, Мюнхен) и морские порты (Гамбург, Бремен, Киль, Кельн, Любек, Росток, Штутгарт). В сфере транспорта применяются самые передовые технологии (скоростные поезда собственного производства Inter City Express).

Говоря о социальном развитии можно сказать что, что мировой опыт социальной работы имеет богатую историю и охватывает широкий круг вопросов – от духовного наследия до конкретных практических проявлений. Институт социальной работы является важнейшим элементом, характеризующим современный тип государства и общества.

Все политические партии Германии согласны в том, что государство обязано защищать своих граждан путем социального страхования, совместно финансируемого работодателями и рабочими и дифференцированного по видам деятельности. В Германии существуют различные схемы социального обеспечения производственных рабочих («синих воротничков»), негосударственных служащих и конторских работников («белых воротничков») и государственных служащих (чиновников). Социальное страхование обязательно для всех нанятых на работу лиц (т.е. получающих заработную плату или жалование) и охватывает также членов их семей. Социальное обеспечение покрывает три основные сферы: пенсии по старости, здравоохранение, пособия по безработице. В 1997 63% западногерманского населения имело личный

пенсионный полис, благодаря чему большинство семей могли рассчитывать на получение пенсии в случае потери основного кормильца.

Большинство западных немцев (90%) пользовались в 1998 услугами медицинского страхования. Расходы, Система социального обеспечения включает также государственные средства, отпускаемые на пособия на детей, единовременные выплаты при рождении ребенка, дотации малообеспеченным и многодетным семьям, помощь беженцам, пособия для получения образования, помощь молодежи, пособия на лечение, пенсионные субсидии, помощь жертвам войны, инвалидам, а также социальную помощь малообеспеченным гражданам.

Выплаты производятся местными и земельными государственными органами. Кроме того, социальные субсидии предоставляются в ФРГ специальными агентствами, финансируемыми за счет добровольных взносов граждан. Хотя германская система социального обеспечения построена с учетом профессиональной стратификации общества, она имеет целью, прежде всего, гарантировать индивиду известной базовый (прожиточный) минимум дохода. В 1997 на «социальные статьи» бюджета приходилось до 43% государственных расходов ФРГ, причем особенно быстро росли расходы на здравоохранение и пенсионное обеспечение. В период между 1975 и 1985 расходы на обеспечение социальных и культурных нужд в среднем увеличились на 65%, в 1988–1997 – на 92%. В 1997 около 48 млн. частных лиц и 12,5 млн. семей получали социальные выплаты в той или иной форме. В ГДР все социальные выплаты (пенсии, бесплатное медицинское обслуживание, пособия для временно неработающих, оплата отпусков по беременности, родам и уходу за младенцами и т.д.) осуществлялись по одной схеме. 91% таких расходов покрывался через профсоюзы, остаток – через систему государственного страхования. Провозглашалось, что социальные выплаты должны быть равными для всех категорий граждан, но в действительности политические функционеры и интеллигенция, особенно деятели культуры, пользовались особыми привилегиями. В Восточной Германии пенсионеры получали около 40% от уровня средней заработной платы, в Западной Германии – 70% дохода перед выходом на пенсию. После объединения Германии размеры индивидуальных социальных выплат и пособий определялись в зависимости от величины личного дохода.

Согласно немецкому трудовому законодательству, работодатель обязан застраховать наемного работника на случай возникновения ряда социальных ущербов. Под термином «социальное страхование» подразумеваются пять видов различных страховых договоров, разработанных социально-трудовыми ведомствами на базе Кодекса социального права:

- государственное медицинское страхование, представляемое государственными медицинскими кассами;
- государственное обязательное страхование на случай возникновения необходимости в уходе по болезни или старости, предоставляемое государственными медицинскими кассами;
- пенсионное страхование, предоставляемое земельными или федеральными страховыми обществами для наемных работников;
- страхование на случай потери работы, предоставляемое федеральным ведомством по труду;
- государственное обязательное страхование от последствий несчастного случая на производстве, предоставляемое союзом предпринимателей одной или родственной отрасли промышленности.

Все частные предприниматели, как мелкие, представляющие фирму в единственном числе и не имеющие наемных работников, так и владельцы крупных предприятий с правом принятия на работу наемных работников, заключают свои социальные страховые договоры самостоятельно. При этом они законодательно освобождаются от двух обязательных социальных. Финансовой основой являются фонды социального страхования. В основе системы лежит принцип «один за всех и все за одного». Речь идет о взаимопомощи застрахованных, об объединении людей, подвергшихся определенному риску; распределив нагрузку равномерно на всех, они хотят ограничить тяжесть возможных последствий для отдельного человека. Своими взносами они совместно финансируют страховые услуги и тем самым приобретают право на получение услуг при наступлении страхового случая. Размер обязательных взносов зависит от их доходов; пенсия и пособие по безработице (при наступлении страхового случая) зависят от размера их взносов. Выплаты по перечисленным видам страхования производятся по одному принципу с одинаковым объемом услуг для всех застрахованных лиц. Сумма страховых взносов зависит от размера заработной платы наемного работника и определяется процентной ставкой соответствующего страхового фонда.

Что касается совокупной величины налоговой ставки социального страхования, то она зависит от вида выбранной работником больничной кассы и может варьироваться в пределах 43–46% от величины начисленной ему зарплаты. Страховые взносы выплачиваются совместно наемным работником и его работодателем в равных соотношениях. А вот взносы на страхование от несчастного случая на производстве выплачиваются в полном объеме работодателем. На нем же лежит и ответственность по ежемесячному отчислению всех взносов в больничные кассы, которые перераспределяют поступившие средства в соответствующие социальные фонды и Федеральное агентство по труду. Социальное страхование в Германии является обязательным и регулируется законом. Отметим, что средства, поступающие в фонды социального страхования за счет взносов, не достаточны для покрытия расходов на выплаты, так что государство регулярно субсидирует сферу обязательного социального страхования весьма крупными суммами. Далее рассмотрим каждый из видов обязательного социального страхования.

1. Система социального обязательного государственного медицинского страхования в Германии, была предложена Канцлером Бисмарком в 1884 г. В основу ее заложен принцип солидарности, при котором все работающие вносят деньги в общую кассу, которая получила название больничной, а из нее оплачивается потом лечение и содержание нуждающихся. Это означает, что взносы, за счет которых осуществляется финансирование, увязываются с размером доходов застрахованных лиц, а вот его услуги одинаковы для всех страхователей. При заключении трудового договора наемный работник обязан представить работодателю письменное подтверждение наличия медицинского страхования в выбранной им на свое усмотрение государственной медицинской кассе. В случае расторжения трудовых отношений медицинское страхование, а также страхование на случай необходимости в уходе по болезни, инвалидности или старости сохраняется за заключившим страховой договор лицом. Взносы по этому виду страхования перенимает на себя «Agentur für Arbeit» по месту жительства застрахованного лица. Современная система обязательного социального медицинского страхования в Германии призвана гарантировать заболевшему и членам его семьи сохранение привычного уровня жизни, ею охвачено 92% населения страны. Государство берет на себя только законодательные и контролирующие функции, а исполнителями являются самостоятельные организации – «больничные кассы» и ассоциации врачей. Ежемесячный взнос платится в равных долях работодателем и работающим. «Больничная касса» управляется собранием представителей, включающим 50% работодателей и 50% работников. Размер взноса определяется общим собранием, в среднем он составляет 13% от фонда оплаты труда. Взносы платятся при доходе больше 500 DM в месяц. Предельная сумма, с которой берутся взносы – 6000 DM в месяц. В настоящее время при наличии хотя бы одного безработного супруга в семье все ее члены пользуются семейным медицинским страхованием – «Familienkrankenversicherung». При этом выплата страховых взносов производится только работающим членом семьи. В случае, когда оба супруга получают пособие по безработице, они полностью освобождаются от выплат страховых взносов. Эту обязанность перенимает на себя «Agentur für Arbeit». Социальное обязательное медицинское страхование предусматривает: диагностику и профилактику заболеваний; лечение в амбулаторных и стационарных условиях; снабжение лекарствами и вспомогательными средствами при амбулаторном и стационарном лечении; выплату пособий в связи с временной утратой трудоспособности. В Германии действует около 1200 больничных касс. В Германии существует также система частного медицинского страхования, которой охвачено 8% населения. Частным медицинским страхованием занимаются 52 коммерческие страховые компании, в которых застраховано 7 млн. жителей, имеющих доход более 6000 DM в месяц.

Второй опорой социального страхования является пенсионное страхование, введенное изначально в 1889 году в качестве страхования на случай инвалидности и по старости. Оно базируется на принципе так называемого «негласного договора поколений», который обязывает ныне зарабатывающее поколение платить страховые взносы в пенсионные кассы в расчете на то, что грядущее поколение будет проявлять такое же попечение о нем самом. Этот вид социального страхования является обязательным для всех наемных работников и частных предпринимателей, осуществляющих побочную «nebenberuflich» предпринимательскую деятельность и получающих основную часть выплат от ведомства по труду. Частные предприниматели с полной занятостью «hauptberuflich» освобождены от заключения договора по государственному пенсионному страхованию.

Работодатели и работающие по найму работники платят страховые взносы пополам, бизнесмены, имеющие собственное дело, и другие добровольно застрахованные лица платят взносы в полном объеме.

Выплаты по пенсионной страховке производятся:

- при достижении наемным служащим пенсионного возраста, как правило, 65 лет, и продолжаются до конца жизни;
- в связи с приобретенной инвалидностью;
- после тяжелого заболевания, когда состояние здоровья несовместимо с дальнейшей работой на производстве.

Третьей системой является Страхование на случай необходимости ухода при болезни или по старости.

В целях социального страхования риска необходимости ухода в середине девяностых годов было введено социальное страхование на случай необходимости ухода при болезни или по старости. Оно призвано обеспечить нуждающимся в уходе людям, которые ввиду тяжести их состояния зависят от солидарной поддержки, максимально самостоятельную и самоопределяемую жизнь. По закону под защитой этого страхования находятся все застрахованные в рамках обязательного медицинского страхования лица и постоянно проживающих в Германии. Функции социального страхования на случай необходимости ухода при болезни или по старости берут на себя больничные кассы. Страховые расходы осуществляются за счет взносов членов касс и работодателей.

4. Страхование от несчастных случаев. Эта страховка является обязательной для наемных служащих, а также предпринимателей с неполной занятостью. Работодатель платит взносы напрямую компании-страховщику от несчастного случая.

Обязательное страхование от несчастных случаев является самостоятельной ветвью социального страхования. Оно должно способствовать предотвращению несчастных случаев и снижению рисков их последствий. Для этого в рамках системы разрабатываются правила предупреждения несчастных случаев,

оказывается содействие восстановлению трудоспособности наемных работников, с которыми произошел несчастный случай на производстве, и возмещаются расходы на лечение застрахованных потерпевших. Право на получение страховки от несчастного случая дает также признанное в установленном порядке профессиональное заболевание.

Выплаты по страховке производятся с момента присвоения инвалидности в связи с произошедшим на производстве несчастным случаем или с возникновением заболевания, вызванного особыми условиями труда, несовместимыми с дальнейшей трудовой деятельностью без риска для здоровья.

Пятой является Страхование от безработицы. Представляет собой третью основную опору германской системы социального страхования. Как всякое страхование оно делает возможной компенсацию риска в среде лиц, застрахованных от какого-то определенного случая нанесения ущерба. Солидарно уплаченные сообществом застрахованных страховые взносы позволяют компенсировать ущерб, понесенный отдельным индивидуумом или группой лиц. Чем выше вероятность безработицы ввиду неблагоприятного пропорционального соотношения вакантных рабочих мест и ищущих работу людей, тем больше взносы, которые должны платить члены сообщества страхующихся от этой опасности людей.

Выплаты по этому виду социального страхования начинаются с момента потери работы.

Бывший работодатель обязан поставить в известность государственную медицинскую кассу о расторжении трудового договора. Медицинская касса является основным представителем всех видов социального страхования и через нее происходит дальнейшее перечисление взносов по остальным социальным страховкам. Поэтому уволенному работнику рекомендуется незамедлительно обратиться в «Agentur für Arbeit» с извещением о потере рабочего места.

На основании этого ведомство по труду присваивает уволенному статус безработного и перенимает на себя оплату страховых взносов по всем видам социального страхования. В противном случае уволенный остается без медицинского и других необходимых видов социального страхования.

Размер выплат по этому виду социального страхования зависит от срока выплаты и размера заработной платы на последнем месте работы. Однако максимальная продолжительность выплаты пособия по безработице составляет, как правило, не больше 12-ти месяцев. Если по истечении данного периода времени безработному так и не удалось найти новое место работы, в силу вступает Закон о социальном пособии «Hartz 4 Gesetz». Страхование на случай потери работы теряет силу, и дальнейшие выплаты по этой страховке прекращаются.

Срок выплаты пособия по безработице зависит от продолжительности работы с обязательной уплатой страховых взносов в последние семь лет и возраста индивидуума в момент, когда у него появилось право на получение пособия. Это право не может быть удовлетворено, если после его появления прошло четыре года.

Анализируя вышеизложенное, можно сделать такой вывод: Германия как экономически, так и социально развитая страна. ФРГ сегодня - четвертая страна мира по экономической мощи. В Европейском Союзе она - безусловный лидер по всем показателям. Все политические партии Германии согласны в том, что государство обязано защищать своих граждан путем социального страхования, совместно финансируемого работодателями и рабочими и дифференцированного по видам деятельности.

Список литературы:

1. Милославская Л.В. Внебюджетные фонды / Л.В. Милославская // Российский налоговый курьер. – 2001. – №3.
2. Навара И. Социальное страхование в Германии / И. Навара // Русская Германия. – 2006. – №161.
3. Современная социальная политика: российско-германское сравнение. // Человек и труд. – 2004. – №4.
4. «Курс современной экономики» И.А. Ревинский, 2002 г., Новосибирск

**Еремеева Д.Н., Романова Е.Н.
Омский филиал Финуниверситета**

СИНДРОМ ПОНЕДЕЛЬНИКА: ВРЕДНАЯ ПРИВЫЧКА ИЛИ БОЛЕЗНЬ СОВРЕМЕННОГО ЧЕЛОВЕКА?

Аннотация. Данная статья посвящена рассмотрению такого психологического феномена как "синдром понедельника". В статье анализируются основные причины этого явления, а также способы его преодоления

Ключевые слова: синдром понедельника, прокрастинация, теория мотивации, теория самоограничения

THE SYNDROME OF MONDAY: A BAD HABIT OR A DISEASE OF MODERN MAN?

Abstract. This article is devoted to consideration of such a psychological phenomenon called "syndrome of Monday." The article analyses the underlying causes of this phenomenon and ways of its overcoming

Keywords: syndrome of Monday, procrastination, theory of motivation, theory of self-restraint

Все! С понедельника начинаю новую жизнь! Сяду на диету, напишу курсовую, начну бегать по утрам, и вообще постараюсь вести здоровый образ жизни. Но проходит понедельник, потом вторник, потом неделя и месяц, и все на том же месте. Думаю, каждому знакомо это чувство, как и известные слова, сказанные Б. Франклином о том, что не стоит откладывать на завтра то, что можно сделать сегодня. Но, не смотря на это, в современном мире, где время ценно и каждая минута, играет огромную роль, мы очень часто откладываем решение важных дел на завтра, которое порой так и не наступает.

Целью данного исследования является попытка выяснить, какова природа этого явления? Какие внутренние и внешние причины лежат в основе проявления этого социально-психологического синдрома? Как возможно его преодолеть?

Данная цель реализуется в ряде задач:

1. Провести обзор научной и научно-популярной литературы по данному вопросу;
2. Проанализировать основные факторы и причины, способствующие возникновению синдрома понедельника;
3. Представить основные пути решения данной проблемы.

Эмпирическая база исследования: в рамках данного исследования был проведен социологический опрос в форме анкетирования. В опросе приняли участие 95 студентов первого курса Омского филиала Финансового Университета при Правительстве Российской Федерации.

Психологи подсчитали, что каждый пятый из нас регулярно откладывает решение важных задач на завтра, то есть испытывает синдром понедельника, который в психологии имеет название «прокрастинация» (от лат. *procrastinatus*: *pro-* «вместо», «вперед» и *crastinus* – «завтрашний») [1].

Считается, что впервые научный анализ феномена прокрастинации был сделан в 1992 году, в работе Ноаха Милграма «Прокрастинация: болезнь современности», а широкие научные дискуссии о данном феномене начались двадцатью годами раньше. Однако упоминания о прокрастинации и описания этого явления можно встретить гораздо раньше, в том числе в работах времен расцвета индустриальной революции в середине XVIII века, и в Оксфордском словаре 1548 года. Более глубокие исторические исследования показали, что ещё римский консул Марк Туллий Цицерон в 40 году до н. э. жаловался на проявления прокрастинации в высших кругах власти; 400 годами раньше Фукидид, афинский полководец, выступавший против спартанцев, говорил, что прокрастинация — черта характера, полезная только в случае выжидания начала войны. Существуют подобные упоминания и в «Бхагавад-гите» (V век до н. э.) — классическом тексте индуизма.

Кроме того, можно отыскать огромное количество пословиц и поговорок в разных языках: «Не откладывай на завтра то, что можно сделать сегодня»; "Завтра, завтра, не сегодня — так ленивцы говорят"; «Откладывание — вор времени»; «Промедления опасны».

Таким образом, можно сказать, что прокрастинация является очень древним явлением. Но в конце XX века актуальность проблемы возросла настолько, что появилась необходимость ее изучения, были созданы теории и методики измерения уровня прокрастинации, техники ее ослабления. [2]

Прокрастинация - понятие в психологии, обозначающее склонность к постоянному «откладыванию на потом» неприятных мыслей или дел. Данный синдром выражается в «отлынивании» и исполнении обязательств в самый последний момент, а зачастую и тогда, когда все сроки уже миновали. Некоторые психологи часто определяют прокрастинацию как механизм борьбы с тревогой, связанной с началом либо завершением каких-либо дел, принятием решений. Также можно выделить три основных критерия, на основании которых поведение человека определяется как прокрастинация: контрпродуктивность, бесполезность, отсрочка.

Если говорить без прикрас, прокрастинация — это психологическое состояние, во время которого, вместо того чтобы заниматься важным делом (например, выполнением своих должностных обязанностей), индивид отвлекает свое внимание на «бытовые» мелочи — чтение новостей, уборку рабочего места и т. д., отлынивая тем самым от важных дел. Таким образом, прокрастинация — «нормальное» рабочее состояние, знакомое половине из нас и из-за которого коэффициент нашего полезного действия неуклонно стремится к нулю. Прокрастинация может вызвать стресс, чувство вины, потерю продуктивности, недовольство окружающих из-за невыполнения обязательств. До определенного уровня прокрастинация считается нормой, однако это становится проблемой, когда она мешает нормальному функционированию.

Для прокрастинации существует огромное количество поводов: каждый человек оправдывает свое отлынивание по-своему. Достаточно очевидно, что основная причина прокрастинации — это отсутствие желания делать откладываемое, лень и отсутствие силы воли. Вопрос в том, почему эти факторы проявляются в каждом конкретном случае и что делать, чтобы избежать их. Существует множество теорий.

Согласно первой теории, единственной и основной причиной прокрастинации является чувство беспокойства, психологической тревоги стресса. Тот, кто больше подвержен стрессу, тот больше подвержен

прокрастинации. Одним из источников беспокойства является страх перед будущим: человек беспокоится, что не сможет выполнить важную работу, проявит некомпетентность, не оправдает ожиданий, и поэтому неосознанно пытается оттянуть момент, когда придется предъявлять ее результаты. Другой источник — перфекционизм, который проявляется в попытке достичь совершенства. Перфекционисты зачастую получают удовольствие от крайних сроков, от еще большего давления обстоятельств, от работы «в последнюю ночь»; они сознательно или подсознательно убеждены в том, что качество их работы зависит от давления сверху, и чем оно больше — тем лучше результаты.

Вторая теория связывает появление синдрома понедельника с психологическим самоограничением. Человек ограничивает себя из подсознательного страха стать успешным, выделиться из массы и показать себя лучше, чем другие. В любом случае, как и в первой теории, ключевым словом является «страх».

В соответствии с третьим подходом прокрастинация является результатом внутреннего несогласия человека. Нас могут раздражать навязанные роли, программы, планы, и мы откладываем дело, чтобы продемонстрировать (окружающим, руководству, миру) свою самостоятельность и способность действовать в соответствии со своим собственным решением. Будучи подверженными внешнему давлению, мы вступаем в конфликт с массой или руководством. Этим способом «бунтари», анархисты отстаивают свое собственное мнение. Они всегда недовольны своим положением и легко попадают в ловушку неделания — они тратят всю свою жизнь на доказательство своей независимости от общественного мнения, что делает их рабами идеи; в итоге их деятельность ограничивается именно генерацией идей.

Все вышеперечисленные теории объясняют проблему с точки зрения одного аспекта. Более обоснованной считается теория временной мотивации. Согласно данной теории, субъективная полезность действия, которая и определяет желание человека его совершать, зависит от нескольких параметров: уверенности в успехе, ценности, то есть предполагаемого вознаграждения, срока до завершения работы и уровня нетерпения, то есть чувствительности к задержкам. Человек считает более полезным дело, если уверен в его удачном завершении и ожидает по его результатам большого вознаграждения. Напротив, субъективно менее полезными кажутся дела, до завершения которых осталось еще много времени. Кроме того, чем болезненнее мы переносим задержки, тем менее полезными нам кажутся дела, на завершение которых требуется некоторое время. Другими словами, наилучшим образом работа выполняется тогда, когда по отношению к ней имеются высокие ожидания и личная заинтересованность, а время достижения сведено до минимума. [3]

В ходе проведения социологического опроса по данной теме среди студентов Омского филиала Финансового Университета при Правительстве Российской Федерации была поставлена цель выяснить: в какой мере такая вредная привычка, как «синдром понедельника», присуща современным студентам. А также, проанализировать на основе эмпирического материала перечень основных причин этого явления.

Респондентам предлагалось ответить на следующие вопросы:

- 1) Откладывали ли вы когда-нибудь новое дело на ближайший понедельник, но так и не начинали?
- 2) Можете ли вы объяснить причину этого явления?
- 3) Знакомо ли вам выражение «синдром понедельника?»

Ответ на вопрос: «Откладывали ли вы когда-нибудь новое дело; начинание на ближайший понедельник, но так и не начинали?» представлен на диаграмме №1.

Диаграмма №1



Подавляющее большинство респондентов ответили положительно. Интересно, что на вопрос о причинах проявления синдрома понедельника юноши и девушки ответили по-разному. Данные представлены на диаграмме № 2 и № 3.

Диаграмма №2



Очевидно, что самой главной причиной откладывания своих дел на ближайший понедельник, среди юношей, является лень. Также юноши считают, что для выполнения своих дел вовремя, им необходим внешний стимул, а вот страх перемен и отсутствие силы воли не является помехой для сильного пола. Некоторые огласили свой вариант, и оказалось, что причиной «синдрома понедельника» для них является отсутствие средств. Мнение девушек о причинах откладывания своих дел несколько отличается от мнения юношей, оно представлено на диаграмме № 3.

Диаграмма №3



Как и в предыдущем случае на первом месте причиной, мешающей выполнению дел, является лень. Также одной из главных причин является отсутствие силы воли. Отсутствие внешнего стимула тоже не оставлено без внимания у девушек. Интересным оказалось то, что девушки обозначили также в качестве основных причин отсутствие времени и возникновение новых интересов и целей. Ответ на вопрос «знакомо ли вам выражение «синдром понедельника»» 88% респондентов ответили утвердительно.

На основе полученных результатов можно сделать выводы о том, что практически всем известно такое «синдром понедельника». Многие откладывают решения важных дел. На это, у современных людей есть различные причины. В первую очередь, по мнению большинства опрошенных именно лень мешает выполнению всех важных дел. Часто лень побуждает нас к оправданию собственных слабостей и недостатков. Как с ней бороться человечество еще не придумало. Готовых рецептов по борьбе с ленью не существует. Если вы хотите справиться с ленью, главное понять, что все, что вы делаете, нужно именно для вас, для вашего развития и успешной жизни. Отсутствие силы воли и внешнего стимула тоже мешает выполнению дел. Сила воли, на мой взгляд, это способность человека управлять своими поступками, переступать через внутренние сопротивления на пути к достижению своих целей. Без силы воли вы не сможете добиться значительных результатов. Чтобы развить силу воли не нужно никаких специальных упражнений, нужно поставить задачу и делать то, что необходимо для достижения вашей цели. Таким образом, можно сказать что «синдром понедельника» это вредная привычка современного общества, и чтобы стать успешным человеком, нужно с ней бороться. Для этого достаточно не лениться и развивать свою силу воли.

Список литературы:

- <http://bealpha.com/content/view/2519/41/>
- <http://scisne.net/a410>
- <http://www.psychologos.ru/articles/view/prokrastinaciya>

Есентайұлы М. Агумбаева А.Е
Казахстан
ГУ им. Шакарима г. Семей

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Развитие местного самоуправления в Казахстане представляет собой многоэтапный и динамичный процесс, который связан с созданием и функционированием различных институтов государства и гражданского общества, а также общим уровнем социально-экономического развития страны, которые так или иначе оказывают свое воздействие на жизнь местного населения. Стартовавшему процессу становления и развития местного самоуправления в Казахстане предстоит определенная работа по пересмотру законодательной базы, а также корректировке системы управления и переориентации менталитета населения.

Development of local government in Kazakhstan represents multi-stage and dynamic process which is connected with creation and functioning of various institutes of the state and civil society, and also the general level of

social and economic development of the country which anyway make the impact on life of local population. In Kazakhstan a certain work on revision of legislative base, and also correction of a control system and reorientation of mentality of the population is necessary to starting process of formation and development of local government.

Развитие системы местного самоуправления является ключевым из неперенных условий экономического процветания, социального благополучия и формирования гражданского общества. Как высказался английский мыслитель и политический публицист Эдмунд Берк, которого считают основателем классического консерватизма «государство неспособное видоизменяться, не сможет и сохраниться». Ведь новые параметры Конституции задали мощный импульс процессу модернизации государственного управления [8].

Становление местного самоуправления в Республике Казахстан – это многоэтапный и динамичный процесс, который связан с развитием институтов государства и гражданского общества, общим уровнем социально-экономического развития страны, а также другими факторами и условиями, которые так или иначе оказывают свое воздействие на жизнь местного населения. «В определенном смысле местное самоуправление должно будет стать закономерным и гармоничным продолжением центральной власти в различных уголках страны. При этом разграничение полномочий местных органов власти и органов местного самоуправления должно носить поэтапный и многоуровневый характер» [8].

В настоящее время имеется ряд проблем в вопросах организации и функционирования местного самоуправления. Как и в развитых странах мира, где местное самоуправление как процесс создавалось в несколько этапов и имело исторически длительный характер, так и в Казахстане разрабатываются подходы к решению проблем местного самоуправления и краеугольный вопрос упирается в определение параметров образцестного самоуправления, который бы соответствовал условиям и реалиям нашей страны. Начавшемуся сравнительно недавно процессу становления и развития местного самоуправления в Казахстане предстоит проделать определенную работу по «переделке» законодательной базы, применительной практики, корректировке системы управления и переориентации менталитета населения.

Актуальность темы статьи обусловлена, прежде всего, тем, что проблемы развития местного самоуправления находятся в ряду первоочередных решений не терпящих отлагательств. Тезисы, выдвинутые Президентом Н. Назарбаевым в ежегодном Послании стране и народу, ставят точку в дискуссии о том, быть местному самоуправлению и выборности акимов или нет. Президент ясно выразил свою позицию: выборность акимов и развитие системы местного самоуправления являются важнейшей составной частью Общенациональной программы политических реформ. И будут реализовываться обязательно, после серьезной и всесторонней подготовки. [1]

В первую очередь, на наш взгляд должны быть намечены пути дальнейшего совершенствования местного самоуправления. Во всем мире задачи повышения эффективности государственного управления приобретают все большую значимость. При этом надо понимать, что универсальных решений, оптимальных для использования всеми странами, не существует, так как каждое государство должно найти собственный путь, наиболее подходящий на определенном этапе исторического развития для применения с учетом национальных особенностей.

Все это требует глубокого изучения и осмысления национального, и мирового опыта выживания и развития в меняющихся условиях. На его основе необходимо создать новую модель территориального управления Казахстана, создающую оптимальные условия для долгосрочного развития государства. Возрастающее внимание органов государственной власти к данной задаче позволило ускорить процесс разработки и внедрения различных механизмов повышения эффективности вертикали государственной власти. К сожалению, отсутствие системного подхода при их разработке обусловило слабую проработку механизмов их реализации. Вместе с этим, применение таких механизмов без подготовки отлаженной законодательной базы оказалось делом весьма сложным.

Важным достижением ученых мировой науки за последние десятилетия человечество считает осознание факта ограниченности запасов природных ресурсов и их бездумное расходование приводит к нарушению устойчивости биосферы Земли. Данный факт привел к объективному процессу формирования новых, глобальных подходов к территориальному управлению, определяемых законами природы и вынуждающих политиков к отказу от привычных схем.

Особенностями положения Казахстана являются его большие размеры территории, его уникальное расположение в середине Азии на стыке разных культурных миров и цивилизаций. Ввиду нарушений межотраслевого баланса и недостатков государственного регулирования цены на отдельные виды ресурсов стали превышать мировые, что сделало их добычу нерентабельным. Утеряны наиболее привлекательные сельскохозяйственные районы, многие важные месторождения полезных ископаемых и транспортные артерии.

Процесс организации территориального управления всегда отличала неполная вовлеченность природных и иных территориальных ресурсов в общий ресурсообмен, содержащий серьезные диспропорции. Подобная несбалансированность все более пагубно сказывается на возможностях Казахстана сохранять контроль и эффективно управлять на своей территории и являлась источником серьезных долгосрочных угроз. Одним из наиболее серьезных негативных последствий несбалансированного развития территории являлась до настоящего времени утрата состояния устойчивого развития, и угроза дробления на отдельные, более слабые регионы.

«Важным шагом в направлении реформирования системы местного государственного управления является проводимая правительством РК работа по разграничению полномочий между уровнями государственного управления и совершенствованию межбюджетных отношений. Она направлена на оптимизацию системы государственного управления путем перераспределения властных полномочий по вертикали “республика (центр) – область – район – городские и сельские населенные пункты” и формирование финансово-экономической базы управления на местах».[9] Так, 28 ноября 2012 года Указом Президента Республики Казахстан была утверждена Концепция развития местного самоуправления в Республике Казахстан, также главой государства было утверждено Положение о кадровом резерве государственной службы, которое регламентирует порядок формирования и организации работы с кадровым резервом административной государственной службы.[7]

Политическая система, система управления не будет стабильной, если она не рождена как результат развития собственной политической культуры страны. Поэтому осуществлённые реформы местного самоуправления в Казахстане есть единственный путь повышения эффективности работы властных институтов на местном и городском уровнях.

В завершении хотелось бы привести слова из Послания главы государства «Ключевое условие успеха новой экономической политики должно быть подкреплено кадрами. Для этого мы должны: Совершенствовать управленческий ресурс, и резервы для этого у нас есть».[1] Таким образом, становление и развитие местного самоуправления является общегосударственной задачей, а не только делом органов государственной власти. Поэтому целесообразно, чтобы все общество и его институты приняли участие в этом процессе.

Литература

1. Послание президента республики Казахстан - лидера нации Н. А. Назарбаева народу Казахстана стратегия «Казахстан-2050» Новый политический курс состоявшегося государства, 14.12.2012
2. Журнал: Вестник КАСУ-2008, №3
3. Оспанов К. Основы права. Алматы: ЖетыЖаргы 2006
4. Основы государства и права Республики Казахстан. Учебное пособие. Отв. ред. Г.С.Сапарғалиев - Алматы: ЖетыЖаргы, 1999.
5. Концепция правовой политики Республики Казахстан от 20 сентября 2002 г. // Юридическая газета. - 2002.
6. Дауранов И.И. Организация государственного управления: Монография - Алматы: Издательство НВГИГУ, 1997. -- 156 с, приложения
7. Указом Президента Республики Казахстан от 22 марта 2013 года №525 ПОЛОЖЕНИЕ о кадровом резерве государственной службы
8. <http://yvision.kz/post/116295>
9. <http://www.zonakz.net/articles/>

**Иванова Н.А., Аширбагина Н.Л., Свидлова Е.А.
Омский филиал Финуниверситета**

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация. Низкий уровень грамотности в данной сфере приводит к негативным последствиям не только у потребителя финансовых услуг, но и у государства, да и общества в целом. Рост финансовой осведомленности приводит к снижению рисков задолженности граждан по кредитам, сокращению рисков мошенничества у недобросовестных участников рынка и т.д.

Ключевые слова. Финансовая грамотность.

Abstract. Low literacy in this area leads to negative consequences, not only in the consumer financial services, but also in the state and society in general. Growth of financial awareness leads to lower risks of debt on loans of citizens, reduce the risk of fraud from unscrupulous market participants, etc.

Keywords. Financial literacy.

В связи с расширением и развитием финансовых услуг, появляется необходимость в их изучении, чтобы защитить себя от финансовых рисков и непредвиденных ситуаций. Финансово грамотные люди более ответственно относятся к распоряжению личными финансами, способны повышать уровень своего благосостояния за счет четкого распределения имеющихся денежных средств и будущих расходов, а так же создают сбережения на случай наступления нежелательных ситуаций, в том числе потеря работы.

Финансовая грамотность – это сложная сфера, которая предполагает понимание основных финансовых терминов и использование этой информации для принятия разумных решений, способствующие экономической

безопасности людей и не редко к их благосостоянию. Это принятие решений о тратах и сбережениях, выбор соответствующих инструментов для работы с финансами, планирование бюджета, накопление средств на будущие цели, например, получение образования или обеспеченная жизнь в зрелом возрасте.

Данная тема является наиболее актуальной в современных условиях, так как сегодня каждый из нас является участником рыночных отношений. Ежедневно мы нуждаемся в товарах и услугах, а учитывая факт неравномерного распределения доходов среди населения, финансовая грамотность становится одним из главных критериев повышения благосостояния.

По данным Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), сегодня почти половина россиян не имеют доступа к финансовым услугам и не ведут учета своих доходов и расходов, а более 73% граждан не имеет никаких сбережений. В последние годы лишь 37% граждан пользовались кредитами, а 62% не знают что такое банковские кредиты. Очевиден и тот факт, что значительная часть населения, независимо от величины доходов, принимает решение об управлении ими не на основе анализа или консультаций со специалистами, а по совету друзей, знакомых или под влиянием не всегда объективной рекламы банковских и сопредельных услуг [1].

Развитие современной рыночной экономики предполагает широкое участие населения в долгосрочных накопительных пенсионных, страховых и ипотечных схемах, помогающих решить вопросы экономического и социального характера. Активное сберегательное поведение населения, использование накопительных и страховых инструментов, предполагает достаточно высокий уровень финансовой грамотности, который позволяет гражданам активно взаимодействовать с финансовыми институтами.

В России финансовая грамотность находится на низком уровне, лишь малая часть населения ориентируется на финансовом рынке услуг. Развитие грамотности это важное направление укрепления среднего класса, сберегательного поведения населения как макроэкономической стабильности и развития современного финансового сектора.

Повышение финансовой грамотности наряду с финансовым образованием и защитой прав потребителей финансовых услуг было признано Комиссией Европейского Союза и Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) актуальной задачей общественного развития.

Финансовое образование определяется ОЭСР как «процесс, в результате которого индивиды улучшают свои знания о финансовых продуктах и концепциях и за счет информации, инструктажа и/или объективных рекомендаций вырабатывают навыки и укрепляют доверие, чтобы понимать (финансовые) риски и иметь возможность делать информированный выбор, узнать о том, куда обращаться за помощью, а также уметь предпринимать другие эффективные действия, чтобы улучшать свое финансовое благосостояние и обеспечить защиту своих интересов» [2].

Еврокомиссия так определила конечную цель финансового образования: «развить способность потребителя и собственника маленькой фирмы понимать суть финансового продукта и принимать квалифицированные, продуманные решения».

Под финансовой грамотностью как результатом финансового образования понимают совокупность двух элементов: 1. владение индивидами информацией о существующих финансовых продуктах и их производителях (продавцах), а также существующих каналах получения информации консультационных услуг; 2. способность потребителя финансовых услуг использовать имеющуюся информацию в процессе принятия решения: при осуществлении специальных расчетов, оценке риска, сопоставлении сравнительных преимуществ и недостатков той или иной финансовой услуги [2].

С 2009 года в России началась работа по повышению финансовой грамотности с разработки «Концепции Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации». И в этом же году ФСФР приняла Основные направления деятельности, направленной на повышение уровня финансовой грамотности населения. За последние годы в нашей стране проведена большая работа по повышению грамотности. Были открыты специализированные организации и запущены государственные программы. Это и открытие национального фонда содействия финансовой грамотности, и программа повышения финансовой грамотности Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, и федеральные и региональные мероприятия, направленные на повышение финансовой грамотности населения от Федеральной службы по финансовым рынкам, и многие другие [3].

Финансовый Университет, являясь одним из ведущих вузов в сфере экономического образования, уделяет большое внимание повышению финансовой грамотности населения, в том числе молодого поколения россиян.

В целях реализации данной задачи, а также в рамках Стратегии развития Финансового университета на 2010-2015 гг. в части работы по программам профессионального образования «школа-колледж-вуз», предлагается разработать и апробировать в рамках экспериментальной площадки организационно-методическую модель экономического профиля в среднем (полном) общем образовании и ее учебно-методическое и нормативно-правовое сопровождение в формате программы «Формирование экономической культуры в общеобразовательной школе» на базе ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» [4].

Задача повышения финансовой грамотности, в первую очередь молодежи как поколения, которое будет определять будущее российской экономики и степень цивилизованности финансового рынка, так важна и

масштабна, что ее решение возможно только в результате тесного сотрудничества государства с финансовыми и коммерческими институтами, образовательными учреждениями, общественными организациями, каждая из которых могла бы внести определенный вклад в развитие данного процесса в сфере своей компетенции.

Работа по повышению финансовой грамотности проводится довольно успешно и дает свои результаты. Показателем повышения грамотности является популяризация таких расчетных документов как банковские карты, кредитные и дебетовые. Увеличение безналичных денег является свидетельством развития экономики и повышения благосостояния ее граждан.

Использование банковской карты требует изучение дополнительной информации. Такие операции, как перевод денег с карты на счет до востребования, оплата товаров и услуг с помощью карты и другие операции требуют понимания особенностей использования банковского продукта.

В отношении кредитных карт все немного сложнее. Необходимо изучение таких понятий, как льготный период, процент за обналичивание денежных средств, плата за выпуск карты и многое другое, не мешаю использовать данный финансовый продукт, к тому же это облегчает нашу жизнь.

Для того чтобы выяснить, как люди относятся к своему бюджету и хотят ли они повысить уровень своей финансовой грамотности, мы решили провести социологический опрос: "Финансовая грамотность населения". В опросе приняли участие 137 человек, возрастом от 20 до 56 лет. В результате подсчета ответов, были получены следующие данные. На вопрос "Знаете ли вы свой (семейный) общий объем доходов за месяц?" утвердительно ответили 64% респондентов, 33% лишь приблизительно знают объем своих доходов, а 3% опрошенных не видят в этом необходимости. На вопрос "Хватает ли вам ваших доходов для удовлетворения потребностей в отдыхе, требующих материальных затрат?" были получены следующие ответы: Треть респондентов (32%) утверждают, что не отказывают себе в развлечениях и путешествиях, чуть больше половины (54%) могут 1-3 раза отдохнуть в кино или кафе и 14% опрошенных не могут себе позволить отдых, требующий материальных затрат. Так же было выявлено, что большая часть опрошенных, а именно 74%, рассчитывают лишь приблизительный размер обязательных расходов, 15% - вообще не ведут учет предстоящих затрат, а расходуют денежные средства по мере их поступления и необходимости, и лишь 15 человек (11%) планируют даже самые мелкие расходы. Соответствующие ответы были получены и на вопрос "При осуществлении покупок, отклоняетесь ли вы от запланированного перечня товаров (работ, услуг)?" : большинство (74%) не на много отклоняются от запланированного перечня, 11% строго придерживаются составленного списка и 21 человек (15%) совершают покупки, руководствуясь текущими желаниями. 69% опрошенных ответили, что имеют резерв средств "на всякий случай", следовательно 31%, а это 43 человека не имеют никаких накоплений. При этом большая часть опрошенных, а именно 66%, утверждение "Предположим, вы планируете совершить крупную покупку, но ваших средств на нее не хватает, ваши действия", закончили фразой "Буду копить недостающую сумму", 28% ради немедленного приобретения того или иного товара готовы переплачивать, взяв кредит, и 8 человек (6%) готовы пересмотреть свои потребности и отказаться от покупки. Респондентам была предложена ситуация, в которой они выигрывают в лотерею 50 000 рублей. Чуть меньше половины, а именно 56 человек (41%) считают данную сумму относительно небольшой и потратили бы ее на текущие расходы или отдых, 35 человек (26%) создали бы резерв средств и положили бы их в "копилку", 23% опрошенных открыли бы срочный банковский депозит и 10% респондентов вложили бы деньги в ценные бумаги или купили бы иностранную валюту, чтобы постараться выиграть на разнице. Так же мы пытались выяснить хотят ли респонденты пройти курсы повышения знаний в области финансов, на что мы получили следующие ответы: "Да, если бы обучение проводили на работе (учебе)" - 42% опрошенных, "Да, в современных условиях очень важно быть финансово грамотным" - 28%, "Нет, не вижу в этом необходимости" - 22 человека (16%) и "Не нуждаюсь в данных услугах, так как сам(а) неплохо разбираюсь в экономике" - 13% опрошенных. И на конец, мы предложили выбрать один из способов повышения финансовой грамотности, в результате чего выяснили, что самым полезным и интересным респонденты считают посещение мастер-классов профессиональных экономистов и бизнесменов, этот вариант выбрали 66 человек, то есть 48% опрошенных, хотели бы пройти курсы повышения финансовой грамотности - 26%, выбрали бы самообучение с помощью Интернет-ресурсов и учебно-методической литературы - 20% опрошенных, наиболее актуальным считают дистанционное обучение - 8 человек (6%), и всего 1% отказался бы от любого варианта.

На основании анализа, полученных данных, можно сделать вывод, что лишь две трети опрошенных ведут учет своих доходов. Большое количество опрошенных имеют пренебрежительное отношение к собственным расходам, что ведет к беспорядочному и нерациональному растрачиванию денежных средств, и, как следствие, росту долгов. Люди, осуществляющие покупки и, при этом, руководствующиеся текущими желаниями, являются «лакомым кусочком» профессиональных маркетологов. Они сделают все, чтобы при входе в супермаркет, покупателя встречали ароматы свежееприпеченного хлеба или только что приготовленной курочки гриль, а самые лучшие и соответственно самые дорогие товары были расположены на самом видном месте. Следовательно, человек, действующий согласно принципа «хочу здесь и сейчас», рискует приобрести много лишнего и даже может ненужных товаров по завышенной цене. Было выявлено, что треть респондентов не имеют никакого резерва средств. Следовательно, в случае экстренной ситуации, требующей материальных затрат, им придется обращаться в кредитные организации, которые, как известно, оказывают свои услуги исключительно на платной основе.

Подводя итоги, хотелось бы отметить, что большая часть опрошенного населения понимает важность финансовой грамотности в современных условиях и, самое главное, готова заниматься повышением ее уровня.

Таким образом, для повышения финансовой грамотности россиян рекомендуем вводить программы по формированию экономической культуры населения. Основной целью таких программ должно являться формирование социально грамотной и социально мобильной личности, осознающей свои гражданские права и обязанности, ясно представляющей себе потенциальные возможности, ресурсы и способы реализации выбранного жизненного пути.

К основным задачам программ могут быть отнесены: Разработка общего базового экономического образования и программ дополнительного образования; Разработка учебных программ переподготовки и повышения квалификации для преподавателей экономики средних общеобразовательных школ; Обеспечение школьных преподавателей учебно-методической литературой; Организация дистанционного обучения населения; Развитие сотрудничества между учреждениями профессионального образования, средними школами и бизнес-партнерами в целях использования их профессионального опыта и проведения мастер-классов; Внедрение и эффективное использование новых информационных сервисов, систем технологии обучения, электронных образовательных ресурсов нового поколения; Создание единого информационного пространства.

Повышение финансовой грамотности россиян – это задача, которая должна решаться на государственном уровне. В концепции социально-экономического развития РФ на период до 2020 года повышение финансовой грамотности обозначено как направление формирования инвестиционного ресурса. В Стратегии развития финансового рынка РФ на период до 2020 года финансовая грамотность рассматривается как важный фактор развития финансового рынка в России. Сегодня социальный проект повышения финансовой грамотности поддерживается организационно и финансово многими профессиональными сообществами – банкирами, финансистами, высшими учебными заведениями, общеобразовательными учреждениями, государственными институтами.

Список литературы:

1. Финансовая грамотность URL: http://www.banki.ru/wikibank/finansovaya_gramotnost (дата обращения 22.03.2014)
2. Зеленцова А.В.. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. 2013. URL: http://www.finansy.ru/st/post_1337760050.html (дата обращения 22.03.2014)
3. Финансовая грамотность населения: позитивные изменения. 2013. URL: <http://www.kreditovik.ru/info.php?id=316> (дата обращения 22.03.2014)
4. Программа повышения финансовой грамотности. 2013. URL: <http://www.fa.ru/PROJECTS/PPFG/Pages/default.aspx> (дата обращения 22.03.2014)

Коновалова О.В., Романова Е.Н.
Омский филиал Финуниверситета

ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ ФЕНОМЕНА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ В СТУДЕНЧЕСКОЙ СРЕДЕ

Аннотация. В современном мире многие психологи и ученые большое внимание уделяют феномену профессионального выгорания, однако в представленной ниже статье вы сможете увидеть иной взгляд на данное явление.

Ключевые слова: феномен профессионального выгорания, психология личности, студент

SPECIALASPECTSOFTHEPHENOMENONOFPROFESSIONAL BURNOUT IN STUDENT SPHERE

Abstract. Nowadays a lot of psychologists and scientists draw attention to the phenomenon of professional burnout, however in this article you can see the another comprehension of it.

Keywords: the phenomenon of professional burnout, [personality psychology](#), a student.

Сегодня, в эпоху бурных социально-экономических преобразований все ошутимее становится конкуренция на рынке труда, все больше растут требования, предъявляемые к профессионализму личности. Современный человек должен эффективно осуществлять свою профессиональную деятельность, мастерски играть свою социальную роль, он должен легко адаптироваться к новым, все более непредсказуемым условиям современной профессиональной сферы.

Кроме того, современный человек не только вынужден постоянно находиться в состоянии психологического стресса, вызванного вышеперечисленными факторами, но часто теряет всякую внутреннюю мотивацию к работе. Нередко, даже самая увлекательная деятельность превращается для человека в рутину, серую повседневность, пропадает трудовой энтузиазм, и интерес к своему делу.

Все эти факторы обуславливают появление разного рода негативных последствий взаимодействия человека и профессии. Таким образом, трудовая деятельность может не только способствовать личностному росту и самораскрытию человека, но и оказывать разрушающее воздействие на него.

Одним из таких негативных последствий трудовой деятельности является феномен профессионального выгорания. В психологической литературе профессиональное выгорание рассматривается как разрушение реализуемых в профессиональной деятельности смыслов высшего порядка (в результате их несоответствия реальным условиям труда), что ведет к разрушению практических смыслов инструментального уровня, то есть разрушению профессиональной деятельности человека [1, с. 27].

Синдром выгорания довольно широко разрабатывается в зарубежной психологии со второй половины XX в. Начало углубленного исследования данной проблематики большинство авторов связывают в первую очередь с именем американского психиатра Х. Фреденберга, который впервые ввел понятие «выгорание» для обозначения совокупности психических, психофизиологических и психосоматических дисфункций, непосредственно связанных с профессиональной деятельностью. Идеи Х. Фреденберга получили дальнейшее развитие в работах целого ряда американских психологов, в частности К. Маслача, С. Джексона, Б. Перлмана, Е. Хартмана и др. Внимание отечественных психологов (М.В.Борисова, В.Е.Орел, Т.В.Форманюк и др.) данная проблема привлекла в середине 1990-х гг.

Первоначально проблема профессионального выгорания в основном изучалась в контексте проблем профессионального стресса и профессиональной деформации личности в профессиях системы «человек – человек». И только в последние годы профессиональное выгорание все чаще рассматривается как самостоятельный психологический феномен, несводимый к другим состояниям, встречающимся в трудовой деятельности (стресс, депрессия, синдром хронической усталости и др.).

Однако, несмотря на достаточную разработанность данной научной темы, большинство исследований главным образом были связаны с изучением особенностей трудовой деятельности сотрудников различных профессий; в разных трудовых коллективах. Возникает вопрос: проявляет ли себя феномен профессионального выгорания в студенческой среде? Если да, то какова специфика возникновения и протекания данного психологического явления в учебном процессе?

Целью данного исследования является выяснение ответа на вопрос: можно ли говорить о проявлении определенных признаков феномена профессионального выгорания среди студентов вузов?

Объект исследования: феномен профессионального выгорания

Предмет исследования: причины возникновения и особенности проявления феномена профессионального выгорания в студенческой среде.

Задачи исследования:

1. Провести теоретический обзор научной литературы по проблеме изучения феномена профессионального выгорания;
2. Осуществить социологическое исследование (в форме анкетирования) для сбора эмпирических данных по заданной проблеме.
3. Проанализировать результаты анкетирования и выяснить, в какой мере можно говорить о проявлении феномена профессионального выгорания в контексте студенческой среды. Каковы его особенности и причины? Эмпирическая база исследования: в исследовании принимали участие студенты разных курсов Омского филиала Финансового университета при правительстве РФ

Термин выгорание («*burnout*») в значении «сгорание на работе» первоначально использовался для обозначения состояния эмоционального истощения, которое часто наступает у людей среднего возраста, занятых в сфере оказания помощи другим людям.

В настоящее время феномен профессионального выгорания определяется как состояние физического, эмоционального и умственного истощения, которое затрагивает личность в целом, разрушая ее и оказывая негативное влияние на эффективность профессиональной деятельности.

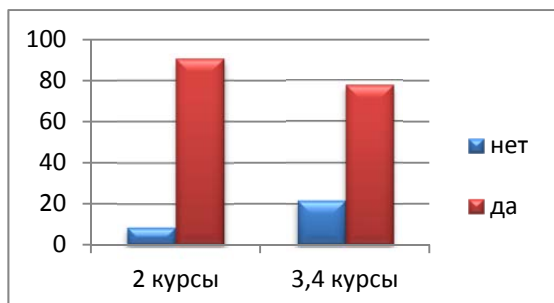
Сегодня в психологии наиболее распространенной является трехкомпонентная модель синдрома профессионального выгорания, включающая в себя следующие составляющие:

1. Эмоциональное истощение, связанное с чувством эмоционального опустошения и усталости, которое возникает при избыточной рабочей нагрузке, когда эмоциональные ресурсы человека оказываются исчерпанными, и он чувствует себя неспособным адекватно эмоционально реагировать; утрачивает трудовой энтузиазм;
2. Деперсонализация – тенденция развивать негативное отношение к человеку, отрицательное, циничное, либо безразличное восприятие его, защита от негативных эмоциональных переживаний путем обращения с учеником (воспитателем, клиентом, пациентом) как с объектом;
3. Редукция профессиональных достижений, проявляющаяся в возникновении у работника чувства некомпетентности и неуспешности своей профессиональной деятельности, в редуцировании, принижении собственного достоинства, ограничении своих возможностей, способностей и обязанностей. [2, с. 90]

Исследуя данную актуальную проблему, мы провели диагностику среди студентов 2,3 и 4 курсов очного отделения Омского филиала Финансового университета при правительстве РФ. В данном эмпирическом исследовании приняли участие 120 респондентов.

Навопрос: «Нравится ли вам учиться в нашем учебном заведении?», в ответах студентов младших и старших курсов обнаружилось определенное различие. Так, 22% старшекурсников и 9% студентов второго курса ответили отрицательно, то есть можно сказать, что студенты старших курсов выражают большую неудовлетворенность и меньшую заинтересованность обучением в университете, чем студенты младших курсов. И хотя разница не является принципиальной, все же есть основания предположить, что у студентов старших курсов в определенной степени проявляется себя психологическая усталость, потеря познавательного энтузиазма в учебном процессе.

НРАВИТСЯ ЛИ ВАМ УЧИТЬСЯ В НАШЕМ ВУЗЕ?



Задавая респондентам следующий вопрос: «Участвуете ли вы в различных мероприятиях вашего вуза?», мы хотели выяснить уровень активности студентов в разных формах деятельности. Полученные результаты оказались неожиданными. Несмотря на то, что относительно самого учебного процесса студенты старших курсов проявляют меньший энтузиазм, уровень их активности в других мероприятиях вузовской жизни достаточно высокий. В целом, показатели активности участия студентов всех курсов одинаковые. (63% 2 курс и 78% 3,4 курсы). Мы предположили, что если среди студентов наблюдается феномен профессионального выгорания, то уровень активности будет достаточно низкий, но после проведения исследования, наши предположения были опровергнуты. Большинство студентов ответивших отрицательно на первый вопрос, дали положительный ответ на второй. Данное противоречие можно объяснить либо различием интересов у студентов (учебная, научная и творческая, общественная деятельность), либо определенной неискренностью респондентов.

Следующие вопросы: «Собираетесь ли вы связывать свою дальнейшую жизнь с выбранной профессией?» и «Если бы у вас была возможность поступить в другой вуз или на другую специальность?» были заданы для того, чтобы выяснить не только степень удовлетворенности и заинтересованности студентов в учебном процессе, но и степень осознанности своего профессионального выбора. Так как эти факторы напрямую могут влиять на возникновение феномена профессионального выгорания.

А на вопрос о возможности перевода в другой вуз или на другую специальность, обе подгруппы поделились поровну, другими словами, половина воспользовалась бы такой возможностью.

Можно признать, что существует определенная разница в психологическом отношении к своей учебной деятельности между студентами младших и старших курсов. В отличие от школьной среды, где ученик может, единожды завоевав «кредит доверия» учителей, пользоваться им долгие годы, в вузе – все иначе. Поступая на первый курс высшего учебного заведения, первокурсник пользуется той же логикой. Он пытается произвести впечатление на преподавателей, но с каждым семестром педагогический состав меняется, и завоевывать преподавательский авторитет; проявлять себя становится все труднее. Это постоянное психологическое напряжение (особенно у успешных студентов) не может не отражаться на их психологическом состоянии.

Таким образом, на основе нашего исследования можно сделать вывод, что в полной мере феномен профессионального выгорания не проявляет себя в студенческой среде. Однако отдельные признаки данного психологического феномена (такие как потеря интереса к учебе, часто вызванная неосознанностью выбора будущей профессии, психологическая неудовлетворенность своей профессиональной деятельностью, утрата трудового энтузиазма и чувства новизны, психологическое напряжение, вызванное высокими требованиями и загруженностью и т.д.) могут быть обнаружены.

Список литературы:

1. *Ермакова Е.В.* Изучение синдрома эмоционального выгорания как нарушения ценностно-смысловой сферы личности (теоретический аспект) // Культурно-историческая психология. - 2010. - № 1. - С. 27–39.
2. *Орел В.Е.* Феномен «выгорания» в зарубежной психологии: эмпирические исследования и перспективы // Психологический журнал. - 2001. - № 1. – С. 90

Левченко Г.В., Хайрулина Л.Р.
Омский филиал Финуниверситета

**ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ
БУЗОО «ДЕТСКАЯ ГОРОДСКАЯ ПОЛИКЛИНИКА №7»**

Рассмотрена организация повышения квалификации медицинских работников бюджетного учреждения здравоохранения. Выявлены нерациональные расходы в связи с высокой текучестью среди работников прошедших обучение за счет бюджетных средств. Предлагается в трудовой договор с работником включать дополнительные условия об обязательной отработке в случае обучения за счет работодателя на курсах повышения квалификации.

Considered the organization of training of health workers, working in health care facility. Identified the unsustainable costs of high turnover among workers trained by the budget. Offered to include additional conditions for mandatory working out in the case of training by the employer training courses in the employment contract with the employee.

Ключевые слова: квалификация, повышение, здравоохранение, учреждение

Key words: qualification, upgrading, health service, institution

Бюджетное учреждение здравоохранения Омской области «Детская городская поликлиника № 7» (БУЗОО «ДГП № 7») оказывает медицинскую помощь 16 529 детям (по состоянию на 01.01.2012г) Октябрьского административного округа г. Омска. Поликлиническая служба представлена двумя корпусами общей мощностью по плану - 290 посещений в смену. Фактическое количество посещений в смену составляет более 500. Предметом деятельности Учреждения является оказание первичной медико-санитарной помощи, в том числе по территориально-участковому принципу, специализированной медицинской помощи детям в соответствии с территориальной программой государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации, проживающим на территории Омской области, бесплатной медицинской помощи. Численность работающих по состоянию на 31.12. 2012 года составляет 189 человек, при количестве штатных единиц 278. При такой не укомплектованности штата нагрузка на врачей учреждения увеличивается. То есть вместо одного участка на приеме у педиатра сидят дети с двух, а то и с трех участков.

Распределение персонала поликлиники в разрезе уровня образования представлено в таблице 1.

Таблица 1

Распределение персонала поликлиники в разрезе уровня образования

Категория	Среднее образование	Среднее профессиональное	Высшее	Итого
Количество человек 2010 г.	16	113	62	191
Удельный вес, %	8,38	59,16	32,46	100
Количество человек 2011 г.	15	114	61	190
Удельный вес, %	7,89	60,00	32,11	100
Количество человек 2012 г.	15	112	62	189
Удельный вес, %	7,94	59,26	32,80	100

Систематически, согласно нормативам в БУЗОО «ДГП № 7» проводится аттестация, перееаттестация, повышение квалификации сотрудников. Порядок и сроки совершенствования медицинскими работниками и фармацевтическими работниками профессиональных знаний и навыков путем обучения по дополнительным профессиональным образовательным программам в образовательных и научных организациях утверждены приказом Минздрава РФ от 03.08.2012 N 66н. Согласно п. 5 Порядка сроки, формы, содержание и технология повышения квалификации определяются образовательным учреждением, реализующим соответствующую образовательную программу, самостоятельно в соответствии с потребностями заказчика (работодателя). Пунктом 4 Порядка установлено, что повышение квалификации, профессиональная переподготовка и стажировка работников проводятся главным образом с отрывом от работы, с частичным отрывом от работы и по индивидуальным формам обучения [1]. В соответствии с ст. 196 ТК РФ формы профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников, перечень необходимых профессий и специальностей определяются работодателем с учетом мнения представительного органа работников в порядке, установленном ст. 372 ТК РФ для принятия локальных нормативных актов.

Аттестация на квалификационную категорию медицинских работников БУЗОО «ДГП № 7» за 2010г. - 2012г. представлена в таблице 2.

Таблица 2

Аттестация на квалификационную категорию медицинских работников БУЗОО «ДГП № 7» за 2010г. - 2012г.

		2010г.		2011г.		2012г.	
		Врачи	Специалисты со средним медицинским образованием	Врачи	Специалисты со средним медицинским образованием.	Врачи	Специалисты со средним медицинским образованием
Аттестация	План	-	-	1	4	5	3
	факт	3	3	3	3	5	3
Переаттестация	План	5	8	7	15	7	14
	факт	4	8	8	16	7	14
Повышение квалификации	План	10	21	19	11	19	15
	факт	10	21	19	16	20	14

Исходя из данных таблицы 2, количество медицинских работников, прошедших аттестацию, переаттестацию в 2012 году соответствует плану-графику.

Прейскурант цен на курсы повышения квалификации медицинских работников приведен в таблице 3. (за период 2010 – 2012 годы не изменялся).

Таблица 3

Прейскурант цен на курсы повышение квалификации медицинских работников

Специальность	Цена обучения, рублей	Цена за экзамен, рублей	Итого, рублей
По диплому Врач, «Фельдшер»	22000	440.00	22440
Лабораторное дело	11500	230.00	11730
Сестринское дело	8500	170.00	8670
Медицинский регистратор	8500	170.00	8670

Анализ движения персонала БУЗОО «ДГП № 7» представлен в таблице 4.

Таблица 4

Анализ движения персонала БУЗОО «ДГП № 7»

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Количество работников на начало года	193	191	190
Количество принятых на работу за год	34	33	38
Количество уволившихся работников за год, в т.ч.:	36	34	39
- по собственному желанию	36	34	39
- за нарушения трудовой дисциплины	-	-	-
Количество работников проработавших весь год	157	157	151
Количество работников на конец года	191	190	189
Среднесписочная численность работников за год	187	185	186

По категориям персонала за 2010- 2012г.г. уволилось: врачи – 17, средний медицинский персонал – 29, младший медицинский персонал – 37, прочий персонал – 26; принято: врачи - 11, средний медицинский персонал – 26, младший медицинский персонал – 40, прочий персонал – 28.

Динамика показателей движения кадров, приведенная в таблице 5.

Таблица 5

Динамика показателей движения кадров

Показатель	2010г.	2011г.	2012г.
Коэффициент оборота по приему КПП	18,18	17,84	20,43
Коэффициент оборота по выбытию КВ	19,25	18,38	20,97
Коэффициент текучести кадров КТК	19,25	18,38	20,97
Коэффициент постоянства состава КПС	83,96	84,86	81,18

В ходе анализа персонала выявлено, что коэффициент текучести кадров за 2012г. составил 20,97%, в количественном соотношении составляет 39 человека при штате 189 человек, и является высоким. Наибольшее число выбывших составила категории средний и младший медицинский персонал. Для выявления причины выбытия проведен устный опрос персонала и анализ заявлений уволившихся работников. Выявлены следующие причины текучести: низкая заработная оплата труда и высокая загруженность работников. В ходе

анализа выявлено, что все работники поликлиники недовольны уровнем заработной платы, так как по сравнению с коммерческими структурами заработная плата намного ниже. Например, медицинский регистратор ЗАО «МЦСМ «Евромед» получает заработную плату 23 000 рублей, а медицинский регистратор БУЗОО «ДГП № 7» с окладом 2 500 рублей в месяц получает примерно 8 500 рублей. Большинство сотрудников поликлиники считают, что за свой труд получают неадекватное вознаграждение. В свою очередь высокая текучесть и не укомплектованность кадров приводит к большой перегруженности работников, стрессам и конфликтам. Повышение заработной платы руководством поликлиники невозможно, так как источниками выплаты являются бюджетные средства, средства обязательного медицинского страхования. Заработная плата выплачивается на основании Положения об оплате труда работников БУЗОО «ДГП № 7», где предусматриваются единые принципы оплаты труда работников, разработанные в соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации, приказом Министерства здравоохранения и социального развития РФ, приказом директора департамента здравоохранения Администрации г. Омска.

Рассмотрим, какие нерациональные расходы несет БУЗОО «ДГП № 7» в связи с высокой текучестью кадров. Для этого проанализируем данные по персоналу, прошедшему переподготовку и повышение квалификации и уволившегося по собственному желанию (таблица 6).

Таблица 6

Уволившийся персонал, прошедший переподготовку или повышение квалификации

	2010г.		2011г.		2012г.	
	Врачи	Специалисты со средним медицинским образованием	Врачи	Специалисты со средним медицинским образованием	Врачи	Специалисты со средним медицинским образованием
Переподготовка	4	3	1	3	2	3
Повышение квалификации	2	4	4	10	4	6
Итого	6	7	5	13	6	9

Среди категории средний медицинский персонал – 29 человек уволилось за период 2010 - 2012 годы, из них повысили квалификацию 20 человек, прошли переподготовку 9 человек. Затраты по повышению квалификации и переподготовке одинаковые (таблица 3). Во время повышения квалификации медицинский работник получает среднюю заработную плату и это тоже расходы учреждения.

Средняя заработная плата работника (СЗП) среднего медицинского персонала за 2010г. - 11851 руб., за 2011 г. - 12180 руб., за 2012 г. - 12789 руб.

$Z = \text{количество человек} \times \text{цена обучения} + \text{количество человек} \times \text{СЗП}$

$Z = 29 \times 8500 + 7 \times 11851 + 13 \times 12180 + 9 \times 12789 = 607828 \text{ руб.}$

Средние нерациональные затраты за один год по категории средний медицинский персонал:

$607828 \div 3 = 202609 \text{ руб.}$

Среди категории врачи – 17 человек уволилось за период 2010 - 2012 годы, из них повысили квалификацию 10 человек, прошли переподготовку 7 человек.

Средняя заработная плата работника (СЗП) врача за 2010 г. - 15851 руб., за 2011 г. - 17388 руб., за 2012 г. - 20865 руб.

$Z = 17 \times 22440 + 6 \times 15851 + 5 \times 17388 + 6 \times 20865 = 688716 \text{ руб.}$

Средние нерациональные затраты за один год по категории врачи:

$688716 \div 3 = 229572 \text{ руб.}$

Сумма нерациональных расходов по уволившемуся персоналу прошедших переподготовку и повышение квалификации в БУЗОО «ДГП №7» за год составляет:

$202609 + 229572 = 432181 \text{ руб.}$

Таким образом, бюджетные средства в размере порядка полумиллиона рублей ежегодно «уходят в песок». И это данные только по одному из бюджетных учреждений здравоохранения г. Омска. Для обеспечения стабильности кадрового состава и удержания медицинских работников, предлагается в трудовом договоре с работником включать дополнительные условия об обязательной отработке не менее двух лет в случае обучения за счет работодателя на курсах повышения квалификации. С другой стороны, повышение квалификации медицинских работников: в силу части четвертой ст. 196 ТК РФ, п. 5 Положения о лицензировании медицинской деятельности, утвержденного постановлением Правительства РФ от 16.04.2012 N 291, работодатель обязан проводить повышение квалификации медицинских работников не реже одного раза в 5 лет. В противном случае работники, не прошедшие повышения квалификации, не смогут осуществлять медицинскую деятельность. Не сможет осуществлять свою деятельность и сам работодатель. Право работников на профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации реализуется путем заключения дополнительного договора между работником и работодателем (ст. 197 ТК РФ). Согласно части пятой ст. 196

ТК РФ работникам, проходящим профессиональную подготовку, работодатель должен создавать необходимые условия для совмещения работы с обучением, предоставлять гарантии, установленные трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами, трудовым договором [1]. В целях стабилизации кадрового состава необходимо продолжать работу по повышению оплаты труда медицинских работников бюджетной сферы до уровня оплаты в коммерческих медицинских центрах. Ведь именно туда, обучившись за счет бюджетных средств, уходит работать медицинский персонал городских поликлиник.

Список литературы:

1. Комментарий к Трудовому кодексу Российской Федерации (постатейный). Новая редакция/ О.В. Смирнов [и др.]; отв. Ред. М.О. Буянова, И.А. Костян. – 8-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2010. – 976 с.
2. http://www.garant.ru/consult/work_law/446578/

Меняйло Ю.С., Меткобог А.Н.
Омский филиал Финуниверситета

БЛОКАДА ЛЕНИНГРАДА. НЕОБХОДИМОСТЬ ПАМЯТИ

Аннотация: Блокада Ленинграда – один из самых драматичных эпизодов Великой Отечественной войны. Память о нем жива, но вызывает у некоторых неоднозначную оценку.

Ключевые слова: блокада, «дорога жизни», память потомков.

THE SIEGE OF LENINGRAD. NEED FOR MEMORY

Abstract: The Siege of Leningrad – one of the most dramatic episodes of the Great Patriotic War. Memory of it is live, but causes in some an ambiguous assessment.

Key words: blockade, "way of life", the memory descendants.

Война, как считал Л.Н.Толстой, – противоположное всей человеческой природе явление. Война – ужаснейшее явление на Земле. Сколько жизней и сердец уносит она... Для чего вообще нужна война? Не знает никто.

Одной из крупнейших войн современности была Великая Отечественная война, которая длилась долгих 4 года и содержала в себе море слёз и страданий. Множество событий случилось за тот ужасный период... 27 января, ровно 70 лет назад, произошел прорыв блокады Ленинграда, который много значил для советского народа, но, в то же время, унес жизни тысяч людей.

Цель работы: выяснить, какой объем знаний имеет сегодняшняя молодежь об одном из важнейших событий Великой Отечественной войны - блокаде Ленинграда.

Цель диктует решение следующих задач:

1. Изучить литературу по истории блокады Ленинграда.
2. Проанализировать информационные материалы, связанные с 70-летием снятия блокады Ленинграда.
3. Провести социологическое исследование для определения знаний и представлений разных поколений о блокаде Ленинграда.

Сформулировав цели и задачи, мы предполагаем, что старшее поколение имеет больший объем знаний о блокаде Ленинграда, нежели нынешнее поколение.

8 сентября 1941 года началась 872-дневная блокада Ленинграда. По плану Гитлера, город должен был быть стерт с лица земли. С 13 сентября начался артобстрел города, который продолжался всю войну. Единственным путем сообщения с блокадным Ленинградом оставалось Ладожское озеро. 22 ноября началось движение автомашин по ледовой дороге, которая получила название «Дорога жизни». Зимой эвакуировали население и доставляли продукты питания. Всего эвакуировали около миллиона человек. Окончательно блокада была снята 27 января 1944 года. Блокада Ленинграда стала самой кровопролитной блокадой в истории человечества. По разным данным за эти годы в городе погибло от 400 тысяч до 1,5 миллиона человек.

История блокады Ленинграда и сегодня вызывает интерес у наших соотечественников, причем неоднозначный. О чем свидетельствуют события, развернувшиеся вокруг телеканала «Дождь».

26 января 2014 года, накануне 70-летней годовщины со дня полного снятия блокады Ленинграда, в эфир вышел очередной выпуск «Дилетантов» на канале «Дождь». В ходе обсуждения с гостем программы ведущие в прямом эфире задали вопрос: «Нужно ли было сдать Ленинград, чтобы спасти сотни тысяч жизней?». Вопрос, прозвучавший в студии, был в краткой форме задан «Дождём» и в социальных сетях, что является регулярной практикой телеканала. Вопрос немедленно вызвал бурную реакцию пользователей «Твиттера». Многим он показался оскорбительным. В результате телеканал отключили большинство спутниковых и кабельных операторов, что поставило под вопрос его дальнейшее существование. Действительно, вопрос поставленный телеканалом «Дождь» был не совсем этично сформулирован, именно

потому он вызвал такой бурный ажиотаж среди пользователей социальных сетей и официальных лиц. Возможно, иная постановка вопроса не побудила бы такого скандала.

Мы решили провести свой небольшой опрос. Нами было опрошено 2 группы: Опрос № 1-студенты 18 лет, опрос № 2- люди в возрасте от 40 до 55 лет. В опрос входило: 4 вопроса с выбором ответа и 1 вопрос открытого типа. Проводя это социологическое исследование, мы пытались выяснить, насколько хорошо общество знает о блокаде Ленинграда, определить факты, с которыми менее всего ознакомлены. А так же провести сравнительный анализ по итогам опроса.

Опрос №1. Полученные результаты позволяют сделать следующие выводы о знаниях учащихся: около половины студентов знают о блокаде Ленинграда, имеют хотя бы малейшее представление о фактах того времени. Но на некоторые вопросы студенты так и не смогли ответить. Можно утверждать о том, что нынешнее поколение не достаточно знает о происшедшем в Великой Отечественной войне, а именно о событии Ленинградской блокады.

Опрос №2. Хотелось бы отметить, что результаты исследования показали хорошие знания старшего поколения по теме блокадного Ленинграда. Полученные данные позволяют сделать выводы о том, что все же основная часть указывает верные ответы. В целом, результаты опроса положительны и подтверждают то, что старшее поколение более ознакомлено с этим событием.

Анализируя результаты двух опросов, можно сделать вывод о том, что старшее поколение лучше знает исторические факты по теме блокадного Ленинграда. Следует отметить, что дату полного снятия блокады в обоих опросах большинство респондентов указывают верно. Результаты по вопросу 1, очень противоречивы. В опрашиваемой группе студентов, значительная часть утверждает, что блокада длилась 900 дней, в группе опрошенных старшего поколения мнения разделились. Возможно, мнения так разнятся из-за того, что чаще всего из средств массовой информации мы слышим 900 дней, округленное число. Да и зачастую, на многих ресурсах всемирной паутины публикуется не достоверная информация. Говоря о «Дороге жизни» в блокадном Ленинграде, нельзя не упомянуть Ладожское озеро, которое являлось единственным связующим в то время. Сравнивая данные по двум опросам, можно говорить, что всё-таки подавляющая часть знает эту важную информацию. Следует отметить тот факт, что почти все участники опроса 2 (старшее поколение) указали, кому был установлен памятник в Омске в феврале 2014г. Но лишь третья часть респондентов опроса 1 смогли ответить кому был поставлен и лишь 12% написали причину установки. Половина из этих опрошенных вовсе оставили вопрос без ответа. В заключении хотелось бы отметить, что старшее поколение наиболее информировано об исторических фактах о блокаде Ленинграда, нежели участники опроса 1 – студенты. Возможно, это связано с тем, что респонденты в возрасте 40-55 лет воспитывались в более патриотической обстановке. В советское время, детям активно прививались такие качества, как любовь к родине, уважение к старшему поколению. Да и в то время, почти во всех семьях были ещё живы участники Великой Отечественной Войны.

Омск в годы войны был крупным центром эвакуации жителей осажденного Ленинграда. Многие потерявшие родных дети, вывезенные в Омск, остались после этого в Сибири на всю свою жизнь. В феврале в Омске открылся памятник детям, пережившим эту страшную трагедию. Автором проекта стал Сергей Голованцев. Памятник представляет собой скульптурную композицию - трое детей (две девочки и один мальчик), размещены на гранитном постаменте, их фигуры выполнены в натуральную величину. В руках у мальчика чайник, старшая девочка держит скрипку, младшая – куклу. Сама скульптура была отлита из бронзы в подмосковном городе Жуковский. Скульптура установлена в районе пересечения улицы Масленникова и проспекта Маркса.

Тезис, выдвинутый нами в начале работы, был подтвержден. Действительно, старшее поколение более осведомлено о блокаде Ленинграда, чем нынешнее.

И тогда и теперь, когда прошло 70 лет с тех пор, как Ленинград освободился от блокады, людей всего мира поражало и поражает одно: как могли ленинградцы при таких лишениях выдержать беспримерную в истории войн борьбу? В чём была их сила?

Ленинград выдержал столь длительную осаду, прежде всего потому, что население, воспитанное на революционных, боевых и трудовых традициях, до последнего вздоха защищало город. Защита города стала для них долгом гражданским, национальным, социальным.

По-разному и о разном рассказывают монументы и памятники, названия улиц, площадей, набережных Ленинграда (сегодняшнего Петербурга). Многие из них подобны шрамам, оставшимся от суровых испытаний и кровопролитных сражений. События военного времени отодвинулись от нас на десятилетия, у детей родившихся после войны, давно свои дети и внуки, растёт второе поколение, для которого ленинградская блокада - это книги, кинофильмы. Время, однако, не гасит живого чувства человеческой благодарности к тем, кто жизнью своей преградил путь в город фашистским полчищам. Годы идут, но прошлого не уносят, мы и сейчас не забыли этот подвиг. Каждое новое поколение стремится отдать дань легендарному подвигу ленинградцев, которые стояли насмерть в буквальном значении этих слов.

ТЕРРОРИЗМ КАК УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация. Сегодня угроза национальной безопасности является важнейшей проблемой каждого государства. Эта угроза проявляется через нарастающие социальные конфликты, что ведет к экстремизму и высшей его форме - терроризму.

Ключевые слова: Терроризм, террорист, национальная безопасность

Abstract. Today, the threat to national security is a critical issue for each state. This threat is manifested through the growing social conflict which leads to extremism and its higher form-terrorism.

Keywords: Terrorism, terrorist, national security

Терроризм и международный терроризм как преступления и преступные явления, как часть организованной преступности, угрожают стать в XXI веке серьезными препятствиями на пути решения национальных, региональных и мировых проблем. Поэтому мы решили рассмотреть эту проблему и выделить опасности, связанные с террористической деятельностью.

Целью нашей работы мы ставим проанализировать, как террористическая деятельность отражается на национальной безопасности страны, оказывает влияние на государство и его решения.

Терроризм - идеология насилия и практика воздействия на принятие решения органами государственной власти, органами местного самоуправления и международными организациями, связанные с устранением населения и (или) иными формами противоправных насильственных действий. [1, с. 80]

Террористический акт - совершение взрыва, поджога и иных действий, связанных с устрашением населения и создающих опасность гибели человека, причинение значительного имущественного ущерба либо наступление экологической катастрофы или иных тяжких последствий, в целях противодействия на принятие решений органами государственной власти, органами местного самоуправления или международными организациями, а также угроза совершения указанных действий в тех же целях. [1, с. 81]

Для нагнетания страха террористы могут применять поджоги или взрывы рынков, магазинов, вокзалов, транспортных средств, штаб-квартир политических партий и т.д. В современных условиях террористы практикуют захват заложников в больницах, театрах, угоны самолетов и автобусов.

Наиболее активно террористические акты стали проводиться в 18 веке. Первый массовый террористический акт был связан с Великой Французской революцией 1789-1794 г.г.

Формирование терроризма в России как массового и системного явления, представляющего серьезную угрозу национальной безопасности, относится к последней четверти XIX в. Терроризм в России в тот период имел преимущественно политический характер, а по составу участников может быть определен как интеллигентский. [3]

Причины, порождающие рост терроризма:

1. Нерешенность социальных, национальных и религиозных проблем
2. Расслоение общества по уровню материального состояния, культуре, кредитоспособности
3. Слабость законодательной базы и нежелание правоохранительных органов следовать букве закона
4. Существование большого числа обществ и организаций (религиозных, сектантских), ведущих борьбу за справедливость своего учения по спасению человечества
5. Войны и военные конфликты, в рамках которых теракты становятся их составной частью
6. Несправедливость решения экономических и финансовых вопросов по разделению государственной собственности
7. Организованная преступность и криминализация ряда государственных и коммерческих структур
8. Обострение противоречий в политической, экономической, социальной, идеологической, этнонациональной и правовой сферах
9. Нежелание отдельных лиц, групп и организаций пользоваться принятой для большинства общества системой уклада общественной жизни и стремление в получении преимущества путем насилия [1, с. 83]

Современный терроризм отличен тем, что наблюдается высокий уровень финансовой и материально-технической поддержки террористических структур, наличие глубоко законспирированных источников и каналов ее осуществления. На международном и национальном уровнях укрепляются связи между террористическими структурами, а также с преступными организациями, которые занимаются незаконным оборотом оружия, наркотических средств.

Цели террора:

1. Подрыв системы государственной власти, снижение эффективности управления обществом
2. Нанесение экономического ущерба
3. Выход за пределы государственных границ, провокация войны, создание опасности для всего мира
4. Стремление международных террористических структур установить контроль за территорией с запасами энерго- и природных ресурсов

5. Оказание негативного морально-психологического воздействия на население: вызвать хаос, ожесточенность людей
6. Устранение соперников, месть за какую-либо деятельность
7. Ослабление государственной власти, общественных структур, криминализация общества
8. Пропаганда террористической деятельности под лозунгом войны за национальное освобождение, веру, выживание цивилизации, этносов, наций. [1, с. 84]

Носителями терроризма могут являться международные террористические организации, отдельные государства, религиозные общества, люди с психическими отклонениями, политические движения, отдельные лица или сговор группы.

Террорист, как и многие другие насильственные преступники, причины своего участия в террористических действиях склонен видеть не в самом себе, даже если это и очевидно, а во внешних обстоятельствах, мотивируя свои поступки в неправильном поведении других людей и целых народов, в действительной или мнимой угрозе, которая ощущается как исходящая от них, в незаконности или несправедливости государственной власти.

Эксперты, изучающие феномен терроризма выделяют шесть основных типов современного терроризма:

- националистический терроризм,
- религиозный терроризм,
- терроризм с поддержкой государства,
- терроризм левых экстремистов,
- терроризм правых экстремистов,
- терроризм анархистов. [2]

С целью изучения общественного понимания угрозы терроризма мы провели социологическое исследование, в котором респондентам предлагалось ответить на несколько вопросов, касающихся террористической угрозы. В ходе анализа полученных результатов мы выяснили, что 36 % опрошенных назвали проблему терроризма и преступности как одну из самых актуальных на сегодняшний день. 55 % респондентов утверждают, что они частично защищены от терроризма, то есть не чувствуют себя в полной безопасности. Относительное большинство опрошенных (32%) заявляют, что боятся оказаться жертвой теракта. Наверняка это можно объяснить ростом масштаба терроризма, социальной напряженности, ужасающими фактами предыдущих терактов. На вопрос, кем же на самом деле является террорист, абсолютное большинство респондентов ответили, что он бандит. Это говорит о том, что люди не видят в нем жертву насилия и обмана или борца за идею (такие варианты предлагались), они видят в нем реальную угрозу, которая исходит от него самого. Также многие респонденты подчеркнули тот факт, что террорист обладает психическими расстройствами.

Принимая во внимание, что терроризм таит глобальную угрозу, необходимы общие шаги и усилия по выработке единых подходов в борьбе с ним. Это позволит корректировать меры по преодолению таких угроз и внутри государств. Приняты конвенция по борьбе с терроризмом в рамках государств СНГ, конвенция по борьбе с незаконным захватом воздушных судов, Европейская конвенция по борьбе с терроризмом, Международная конвенция по борьбе с захватом заложников и ряд других.

Для специалистов в области образования важны воспитательные меры, направленные на претворение в жизнь политики государства в области борьбы с терроризмом.

Рассмотрев такой феномен как терроризм, мы убедились, что он представляет собой реальную угрозу национальной безопасности страны. Терроризм приносит многочисленные человеческие жертвы, оказывает психологическое давление на общество.

Это проблема мирового масштаба - современный терроризм не знает государственных, территориальных, региональных границ. Борьба с терроризмом требует объединения усилий всех стран.

Список литературы:

- 1)Петров С.В. Социальные опасности и защита от них: учебное пособие/ С.В. Петров, Л.А. Гиренко, И.П. Слинкова.- Новосибирск: АРТА,2011.- 271 с.- (Серия «Безопасность жизнедеятельности»)
- 2)antiterror.ntvru.com
- 3)www.antiterror.ru

М.А. Моисеева
Омский филиал Финуниверситета

ВОЙНА В СУДЬБЕ МОЕЙ СЕМЬИ

Аннотация. Приближающаяся 70 годовщина победы в Великой Отечественной войне стимулирует интерес к событиям военной истории. Но история этой войны – это не только анализ эпохальных событий, масштабных сражений. Это и сохранение памяти об обычных людях, и рассказ об их военных судьбах.

Ключевые слова: Великая Отечественная война, оккупация, семья.

WAR IN THE FATE OF MY FAMILY

Abstract. On the 70th anniversary of the Great Patriotic War, people's attention is drawn particularly to the events of that time, the suffering that people experienced. This article will be told one of these small but important stories.

Keywords: Great Patriotic war, occupation, family.

Когда я была маленькой, меня, как и многих детей, мало интересовали рассказы бабушки и дедушки о войне. С возрастом пришло осознание того, насколько важна для человека история его народа, его страны, его семьи. И вот ты пытаешься по крупицам узнать хоть что-нибудь, всеми силами стараешься восстановить ход истории. Не только перечитывая учебники, где описаны военные действия, аслушая воспоминания и переживания обычных, родных тебе людей, которые за свои пусть маленькие подвиги могут считаться героями.

Целью моей работы является восстановление, а также сохранение в памяти эпизодов Великой Отечественной войны, в которых принимали непосредственное участие мои прадеды и их семьи.

Занимаясь данной работой, я ставила для себя определенные задачи: во-первых, выслушать, записать и оформить воспоминания моих родных, просмотреть архивные фото и документы моей семьи, и, во-вторых, изучить историческую литературу о событиях войны, связанных с жизнью моих близких.

Я расскажу о своих прадедах по материнской линии, что прошли всю войну.

Моего прадедушку Петрова Григория Петровича (1906-1967 гг.) война застала в Себеже, ныне Псковская область. В период Великой Отечественной войны Себеж находился в 18 км от границы с Латвией. Вскоре после начала войны, в 20-х числах июня, Григория Петровича забрали в действующую армию. Служил он шофером. Дома остались маленький сын Володя и жена Наталья Никитична. Они жили в пятистенном доме, где во второй половине дома жила семья Чечулиных – сестра Натальи Никитичны Александря Яковлевна с мужем Андреем Ивановичем.

Когда началась война, многие городские жители начали собирать вещи и уходить пешком – организованной эвакуации не было. Пока две семьи решали уходить или нет, стало слишком поздно. Как только были собраны все вещи, и семьи двинулись в путь, над головами понеслись самолеты. По маленьким черным точкам в воздухе, стало ясно, что это бомбежка. Естественно женщины и ребенок, потеряв самообладание, кроме крика не могли ничего предпринять, но Андрей Иванович вовремя закричал: «Ложись!». Вместе с вещами прямо на дороге лежало 5 человек, они ждали, когда же утихнут взрывы, перестанут полыхать дома. Бомбежка продолжалась около получаса. Когда взрывы стихли, семьи быстро поднялись и бросились бежать прочь, но вдалеке увидели заходящих в город на машинах немцев. Бежать стало некуда, поэтому семьи вернулись в дом. Позже они узнали, что бомбежка должна была произойти в центре, чтобы разнести находившийся там штаб, а также затронуть железную дорогу и вокзал.

У соседей через улицу был вырыт котлован с самодельной крышей, поэтому бомбежку они пережидали там. Также через некоторое время, начали возвращаться ушедшие ранее жители, так как немцы на машинах проехали город и под угрозой расстрела вернули всех бежавших. Многие дома были полностью разрушены, так и у дома Григория Петровича со стороны семьи Чечулиных не было крыши – снесло зарядом.

После того, как передовые немцы ушли, в город зашли тыловые. Они подошли к делу грамотно, в первую очередь переписали всё население, поселились в уцелевших домах, а народ отправили жить в сараи. Так семьи Петровых и Чечулиных переселили в дом без крыши, а сами немцы жили в доме Петровых. Они принуждали трудоспособных женщин и мужчин работать на восстановление города. Восстанавливали центр города, где могло разместиться командование – немецкий штаб. Работали на железной дороге, чтобы восстановить поставку боеприпасов и продовольствия наступающим немцам. Немцы, жившие в доме Петровых, заставляли Александрю Яковлевну готовить им и убирать дом, Андрея Ивановича забрали в кочегарку.

Мой дед Владимир Георгиевич вспоминает, что русские организовали школу для местных детей. В первом классе училось всего 10-15 человек. Маленького Володю, которому по возрасту уже пора было идти в школу, в первый класс не взяли, так как день рождения у него был 2 сентября, а в школу набирали первого числа. Первого сентября он пришел домой сидя на печи горько плакал, не понимая, чем он хуже других детей. Наталья Никитична пошла в школу и просила взять ребенка, ведь разница в один день не играет большой роли. После долгих уговоров местных организаторов школы Володя в свой день рождения пошел в первый класс.

После основной переписи, немцы устроили еще одну, специально для евреев. На следующий день всех переписанных евреев загнали в автобус и увезли в неизвестном направлении, больше их никто не видел.

Однажды играя на улице, Володя подошел к офицерской машине немцев и начал выкручивать лампочку из фары. Немецкий офицер, увидев это, подбежал, и, схватив его за шкирку, бросил на землю, стал угрожать автоматом. Мать, увидев это, выбежала на улицу и стала заступаться за ребенка, извиняться, но когда немец ударил его ногой в живот, она закричала: «Свинья! Не тронь!» Немецкие солдаты уже довольно долго жили среди русских и хорошо понимали значение этого ругательства. После этих слов Наталья Никитична получила удар в висок прикладом и потеряла сознание. Немец отстал от семьи, а выбежавшая на крики Александря Яковлевна и заплаканный ребенок кое-как отнесли Наталью Никитичну в дом. Также как и многих Наталью Никитичну заставляли работать на железной дороге. Она исправно подчинялась приказам, потому что другого выхода у нее не было, но в день своей работы она приболела, и никого не предупредив, не вышла на

работу. На следующий день за ней приехали два офицера и, затащив ее в машину, куда-то увезли. Маленького Володю забрала тетя, Александра Яковлевна, так они прождали целый день, пока на следующий день во дворе не появилась та же самая машина с выходящей из нее бледной хромающей матери. Она рассказала, что за прогул немцы посадили ее в ванну с ледяной водой и под страхом расстрела не давали вылезти. Только спустя сутки они вытащили изможденную женщину и отправили домой. После этого случая она получила воспаление легких и через 3 дня скончалась. Так мой дедушка остался сиротой. В те времена ходили слухи, что сирот забирают на органы или донорство для немецких солдат. Семья Чечулиных не могла этого допустить. Им подсказали, как быстро усыновить Володю, так маленький мальчик избежал ужасной смерти.

Григорий Петрович на войне был ранен в перестрелке по дороге в штаб. Пуля попала в руку, оторвало локоть на левой руке, машина была перевернута и простреляна, поэтому другого выхода как идти пешком, не было. Превозмогая нестерпимую боль, он прошел 2 км до медицинской санитарной части. Сестры перевязали его, но было уже слишком поздно, руку ампутировали. После медсанбата Григория Петровича отправили в город Горький, в местную больницу. Пролежав там около 2 недель, Григорий Петрович поехал в рабочий поселок Ардатов. Был конец 1942 года. Он начал работать шофером в ДТРК (детская трудовая рабочая колония). Все трудоспособные мужчины на фронте были на фронте, и поэтому моего прадеда посадили за руль машины даже без руки. Отработав там 2 года, в 1944 году Григорий Петрович приезжает в Себеж, чтобы разыскать сына. Маленький Володя живет в семье Чечулиных под их фамилией. Григорий Петрович говорит, что заберет сына через некоторое время. Так отучившись 3 класса в Себеже, Володя уехал с отцом в рабочий поселок Ардатов Горьковской области, где стал помогать отцу работать. Машины того времени были без аккумуляторов, поэтому приходилось крутить ручку (стартер), чтобы завести машину. Так, вместе с отцом Володя был стартером. По окончании войны Григория Петровича сменили трудоспособные шофера, поэтому он стал воспитателем в этой же ДТРК.

Мой прадед Петров Григорий Петрович окончил войну в звании сержанта и был награжден медалью за победу в Великой Отечественной войне.

Мой второй прадед Родионов Степан Иванович (1908-1988 гг.) был мобилизован в первые дни войны из села Стёксово, Горьковской области. Сразу же после мобилизации Степан Иванович был отправлен под Ленинград, где воевал пулеметчиком. У Степана Ивановича и его друзей по оружию выдалась передышка в районе Старой Руссы Калининской области, где они попали под обстрел. Немцы обстреливали всё и вся, там и досталось Степану Ивановичу – в ногу влетела пуля и раздробила коленную чашечку. Когда перестрелка закончилась, товарищи отвезли Степана Ивановича в госпиталь. Ногу пришлось ампутировать, он долго лежал в госпитале, о чем его родные не знали. Дома его ждала жена и маленькая дочка Люба. Село Стёксово, где жила семья Степана Ивановича, не было оккупировано, поэтому жизнь в принципе была обычной, только с постоянными раздумьями и переживаниями как там воюет муж и отец. Когда Степан Иванович вернулся с войны, маленькой Любе было всего 8 лет, и она не могла поверить, что это ее отец. Она говорила: «Нет, я не верю, это не мой папа, мой папа на двух ногах, а это чужой дядя на одной». Война всё еще продолжалась, и прадед сожалел, что так рано выбыл из битвы и не мог помочь своим товарищам на фронте.

Ранение не давало ему спокойно спать, он не знал, как унять эту боль. Ведь в те времена, медицина еще не была совершенна, и помочь ему не могли. Он часто ездил в госпиталь, лежал там около двух недель – ненадолго становилось легче, затем – всё по новой. Раздробленное пулей колено, продолжало беспокоить, осколки кости продолжали выходить, доставляя нестерпимую боль. Чтобы хоть как-то прокормить семью, Степан Иванович пошел работать в колхоз, дали место тракториста. Я думаю, вы можете себе представить, как должно было быть тяжело на этой работе человеку с одной ногой, но он не жаловался – другого выбора у него не было. Моя бабушка Любовь Степановна рассказывала, что однажды после работы отец пришел мрачнее обычного, и после долгих расспросов он наконец сказал, что его могут осудить. Жена Нина Павловна и маленькая дочь были шокированы. Как? Почему? За что? Он объяснил, что когда ехал по полю на тракторе, руль внезапно заело и трактор повело в сторону. В итоге он проехал около ста метров по шоссе, по которой доставлялось продовольствие и боеприпасы, пока с трудом не вывел трактор обратно в поле.

К счастью, суда удалось избежать, власти, посмотрев на нарушителя-инвалида, простили ему этот инцидент. После работы в колхозе Степан Иванович устроился на работу в ДТРК охранником, потому что трактор водить больше не мог. Отец рассказывал уже взрослой дочери, что война это ужасно, говорил, как им было страшно, особенно когда ты видишь смерть своих братьев, и когда боеприпасы уже на исходе, но ты не видишь конца и края этим немцам... Когда маленькой Любе нужно было идти в 5 класс, семья из села Стёксово переехала в рабочий поселок Ардатов.

Прадед окончил войну в звании старшего сержанта и был награжден медалью за победу в Великой Отечественной войне.

Семьи Петровых и Родионовых встретились в рабочем поселке Ардатов. Мои бабушка и дедушка пошли в одну школу, затем, учась в институте, поженились.

Мы всегда с горечью вспоминаем те ужасные страдания, потери и боль, что пережили люди во время войны. Особенно сильно внимание людей устремляется к тем событиям в годовщины войн, так и в преддверии 70-летия Великой Отечественной войны мы не можем не говорить об этом. Но ведь наша история складывается не только из героических подвигов и эпохальных сражений, но и, казалось бы, из незначительных событий,

малоизвестных фактов. А именно из таких деталей, житей «маленьких людей» и пишется история страны, и предания моей семьи – всего лишь страничка из этой книги, но книга эта о России.

**Намоконова О.Н., Хайрулина Л.Р.
Омский филиал Финуниверситета**

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА В УПРАВЛЕНИИ ЛИТЕЙНЫМ ЦЕХОМ ОАО «КБТМ»

Рассмотрена организация нормирования труда литейного цеха машиностроительного предприятия. Раскрыты основные проблемы нормирования труда работников. Сделан вывод о том, что необходимо повышение качества норм и снижение трудоемкости работ по нормированию труда. Предлагается разработать календарный план проверки и пересмотра действующих норм, автоматизация работ по нормированию труда.

Consider the organization of work rationing foundry in the engineering enterprise. Disclosed the basic problems of rationing workers. Concluded that it is necessary to improve the quality standards and reducing the complexity of work on regulation of labor. It is proposed to develop a schedule reviewing and revising existing rules, automation efforts aimed at standardizing labor.

Ключевые слова: труд, нормирование, организация, производство

Key words: labour, norm setting, organization, manufacture

Значение нормирования труда как составляющей управления устойчивости развития предприятия любой организационно-правовой формы в настоящее время возрастает. Этому способствует усиление тенденций социальных направлений современного менеджмента, рост значения экономического фактора в отношениях между работником и работодателем в процессе производства материальных благ или оказания услуг, а также необходимость наиболее рационального использования трудовых ресурсов.

В настоящее время решением задач нормирования труда каждое предприятие занимается самостоятельно. Статья 159 главы 22 «Нормирование труда» Трудового Кодекса РФ гласит, что работникам гарантируется государственное содействие системной организации нормирования труда; применение систем нормирования труда, определяемых работодателем с учетом мнения представительного органа работников или устанавливаемых коллективным договором. В 2010 году на базе Центрального бюро нормативов по труду (ЦБНТ) государственного СССР по труду и социальным вопросам, которое составляло сборники нормативов, создана консультационная компания «Центральное бюро нормативов по труду», специализирующаяся на оказании услуг в области организации, оплаты и нормирования труда. При выборе системы нормирования труда на предприятии должны учитываться тип и масштаб производства, специфика экономической деятельности предприятия, наличие и качество нормативно-методической информации для данного типа производства. Экономическое значение нормирования состоит в необходимости установлении обоснованных трудовых затрат на единицу изготовленной продукции или услуги при определении цены на нее, при этом учет затрат ведется с обязательным учетом затрат труда [1]. В настоящее время происходит повышение значимости функции нормы труда как меры трудовой деятельности каждого работающего, а также уровня напряженности, темпа работы.

В ОАО «Конструкторское бюро транспортного машиностроения» работой по нормированию труда руководит отдел организации труда и заработной платы. В отделе труда и заработной платы за цехами закреплены ведущие специалисты. В цехах нормирование труда осуществляют бюро труда и заработной платы. В литейном цехе № 105 бюро труда и заработной платы состоит из начальника бюро и четырех инженеров по нормированию труда. Ведение нормирования производственных участков распределено между инженерами по нормированию труда. При этом используется принцип ротации кадров, например инженер, ведущий обрубные участки, проводит фотографию рабочего дня на формовочных участках, и наоборот, с целью взаимозаменяемости. Благодаря этому не возникает напряженности во время отсутствия работников бюро. Начальник бюро труда и заработной платы административно подчиняется начальнику цеха, а функционально начальнику отдела труда и заработной платы. Начальнику бюро труда и заработной платы функционально подчиняются распределители работ производственных участков, которые административно подчиняются старшим мастерам участков.

Основные обязанности инженера по нормированию труда:

1. Осуществление своевременной и четкой организации технического нормирования и заработной платы на обслуживаемом участке.
2. Разработка и внедрение технически обоснованных норм трудовых затрат применительно к конкретным производственно-техническим условиям по различным видам работ, выполняемым на предприятии, на основе использования межотраслевых, отраслевых и других прогрессивных нормативов по труду с учетом психофизиологических и социально-экономических факторов, а также местные нормы, рассчитанные на основе технических данных о производительности оборудования, результатов анализа затрат рабочего времени при применении наиболее производительных приемов и методов труда.

3. Анализ состояния нормирования, степень обоснованности и напряженности норм, проведение работы по улучшению их качества, обеспечению равной напряженности норм на однородных работах, выполняемых при одинаковых организационно-технических условиях.

4. Установление норм времени (выработки) на разовые и дополнительные работы, связанные с отступлением от технологических процессов.

5. Осуществление контроля над соблюдением в устанавливаемых нормах требований рациональной организации труда при разработке технологических процессов (режимов производства), определение экономического эффекта от внедрения технически обоснованных трудовых затрат.

6. Проверка оплаты нарядов и других денежных документов.

Фактически должностные обязанности инженера по нормированию труда сводятся к:

- расчету трудоемкости на новые детали;
- проведению хронометражей с целью определения затрат времени на разовые и дополнительные работы;
- расчету сдельных расценок на основные, дополнительные и разовые работы;
- проверке правильности заполнения производственных нарядов;
- проведению фотографий рабочего дня и анализ потерь времени в основном рабочих-сдельщиков;
- проверке расчетных листов работников цеха.

Особенность нормирования труда в цехе № 105 состоит в том, что номенклатура изготавливаемых деталей широкая и постоянно обновляющаяся. На предприятие поступают заказы на изготовление определенной партии деталей разных наименований. На каждую новую деталь технологическое бюро цеха создает техпроцесс, который поступает в бюро труда и зарплаты для расчета трудоемкости на деталь. За 2011 год было пронормировано 154 новых техпроцесса, за 2012 год – 170 техпроцессов.

На предприятии ОАО «Конструкторское бюро транспортного машиностроения» при расчете норм времени используют: Общемашиностроительные нормативы времени на смесеприготовительные, стержневые, формовочные работы, на изготовление оболочковых форм и стержней. - М.: Экономика, 1989; Общемашиностроительные нормативы времени на очистно-обрубные, дробеструйные и травильные работы. - М.: Экономика, 1988; Общемашиностроительные типовые нормы, нормативы численности и нормативы времени обслуживания для вспомогательных рабочих цехов основного и вспомогательного производства. - М.: Экономика, 1988. Перечисленные сборники признаны действующими в цехе № 105, несмотря на старые года издания, так как со времени издания в цехе не внедрялись новая техника и новые технологии.

Трудоемкость детали получается путем сложения трудоемкости всех технологических операций, определенных по нормативам. После расчета трудоемкости техпроцесса документацию отправляют в отдел организации труда и заработной платы для проверки правильности расчетов. После возвращения техпроцесса после проверки в случае необходимости корректируют трудоемкость и заполняют участковые картотеки трудоемкости на деталь. Если деталь (отливка) сложная по конфигурации, то в цехе принято при расчете трудоемкости применять опытно-статистические, хронометражные нормы на период освоения. Обычно такие нормы устанавливаются на срок от 3 до 6 месяцев. Помимо фотографий рабочего дня инженерами по нормированию труда по необходимости проводят хронометражи отдельных операций изготовления детали, например, непредвиденных отклонений от нужных размеров и повышенной в связи с этим трудоемкости обработки детали. Номенклатура выпускаемой продукции быстро обновляется, поэтому в цехе отсутствует календарный график пересмотра действующих норм труда.

Вычислительная техника при работах по нормированию труда применяется крайне ограниченно. Технологические процессы нормируются вручную, также учет трудоемкости деталей в цехе осуществляется вручную, в книгах. В цифровом виде массив трудоемкости не сформирован, один раз в месяц печатают список пронормированных в этот период деталей и их трудоемкости. С 2009 года на предприятии используется информационная система «1С Предприятие 8.2», которая не приспособлена для ведения нормирования труда в электронном виде конкретно для данного цеха. Ранее в полную силу работал вычислительный центр завода, была автоматизированная система управления предприятием, которую сменили на 1С. К сожалению, в связи с особенностями литейного производства, 1С не может обеспечить работы по нормированию труда всеми необходимыми отчетами, многие выборки и расчеты приходится делать вручную. Старый вычислительный центр работает в ограниченном режиме, находится на грани закрытия. Для бюро труда цеха машинным путем считаются проценты по выполнению норм и выдается машинограмма с отчетом, в 1С такой отчет создать невозможно. Инженеры по нормированию труда используют систему 1С для ввода всех документов для расчета зарплаты, вкладка «Производство» – внесение производственных нарядов, вкладка «Расчет зарплаты» - оплата праздничных и выходных дней, разовые начисления.

Структура кадров цеха по категориям за 2010-2012г.г. представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Гистограмма «Структура кадров цеха № 105 за 2010-2012г.г.»

На гистограмме наглядно представлено, что с увеличением численности всего персонала цеха соотношение численности по категориям практически не изменилось.

Изучение степени охвата работников нормированием труда преследует цель выявления резервов для расширения сферы нормирования труда.

В таблице 1 представлена численность работников цеха, труд которых нормируется, в том числе по технически обоснованным нормам и по межотраслевым и отраслевым нормативам.

Таблица 1

Охват нормированием труда рабочих цеха № 105

Категориисотрудников	Численность Фактическиисотрудников на конец 2012 года	работников, трудкоторых нормируется		в том числе, рассчитанных помежотраслевым и отраслевымнормативам	
		чел.	% кобщей численности (3:2)	чел.	% кобщей численности (5:2)
1	2	3	4	5	6
Производственные рабочие	314	303	96,5	115	36,6
Вспомогательные рабочие	215	215	100		
Итого	529	518	97,9	115	21,7

По результатам расчетов, приведенных в таблице 1, можно сделать вывод, что рабочие цеха № 105 охвачены нормированием труда в полном объеме, но лишь 21,7% нормируется аналитически-расчетным методом. Не нормируется труд тех сдельщиков, которые заняты исправлением трудоемкого литья.

Также важный показатель уровня организации нормирования труда – это исследование качества норм труда. С помощью такого исследования можно установить, насколько обоснованны и прогрессивны действующие нормы труда и обнаружения резервов для снижения трудоемкости изготовления продукции.

Качество норм труда характеризуется уровнем соответствия их нужным расходам труда для конкретных организационно-технических условий предприятия. Очень часто конкретные нормы на определенный вид работ больше необходимых затрат труда. Качество норм труда тем выше, чем меньше

различие между нормами труда и фактическими затратами труда. Изучение показателей выполнения норм рабочими-сдельщиками цеха № 105 за 2010-2012г.г., ежемесячно показало, что самый низкий показатель – 96,2% отмечен в январе 2011г., это единственный показатель мене 100% за три года, самый высокий – 139,5 – в ноябре 2012г. Большая часть числовых значений процента выполнения норм значительно превышает 100%. Поскольку в настоящее время в цехе нет научно обоснованных данных для определения допустимого уровня выполнения норм, то можно принять исторический сложившийся в цехе средний уровень выполнения норм, который считается адекватным - не более 120%.

Чтобы сделать вывод о качестве норм, целесообразно проанализировать распределение рабочих-сдельщиков по степени выполнения нормы рассчитать процентное соотношение рабочих по степени выполнения норм, таблица 2.

Таблица 2

Распределение рабочих-сдельщиков по степени выполнения норм за 2010-2012г.г.

Распределение рабочих сдельщиков по степени выполнения норм									
Год	Ед. измер.	до 100	от 100 до 110	от 110 до 120	от 120 до 130	от 130 до 150	от 150 до 200	от 200	Итого
2010	чел.	14	34	12	10	10	8	2	90
2010	%	15,6	37,8	13,3	11,1	11,1	8,9	2,2	100
2011	чел.	40	25	12	15	20	10	1	123
2011	%	32,5	20,3	9,8	12,2	16,3	8,1	0,8	100
2012	чел.	23	29	13	14	23	22	8	132
2012	%	17,4	22,0	9,8	10,6	17,5	16,7	6,0	100

В категорию до 100% помимо рабочих, фактически не выполнивших нормы, попадают ученики и рабочие с легкими условиями труда по медицинским показаниям. Ученикам помимо производственных нарядов оплачивают ученическую доплату, а рабочим на легком труде, согласно справке врачебно-консультационной комиссии и распоряжения заместителя генерального директора по персоналу, производится доплата то среднего заработка. В январе 2011 года цех план не выполнил, из-за сильных морозов после новогодних праздников были проблемы с запуском оборудования, поэтому план был откорректирован, а из-за простоев возник высокий процент не выполнивших нормы. По результатам анализатаблицы очевидно, что наибольший процент работников отмечается в группе выполнения норм от 100 до 110, но он невелик, от 20,3 до 37,8%.

По результатам сравнения можно сделать вывод, что с каждым годом повышается процент выполнения норм.

На рис. 2. наглядно представлены данные по распределению рабочих сдельщиков по степени выполнения норм.

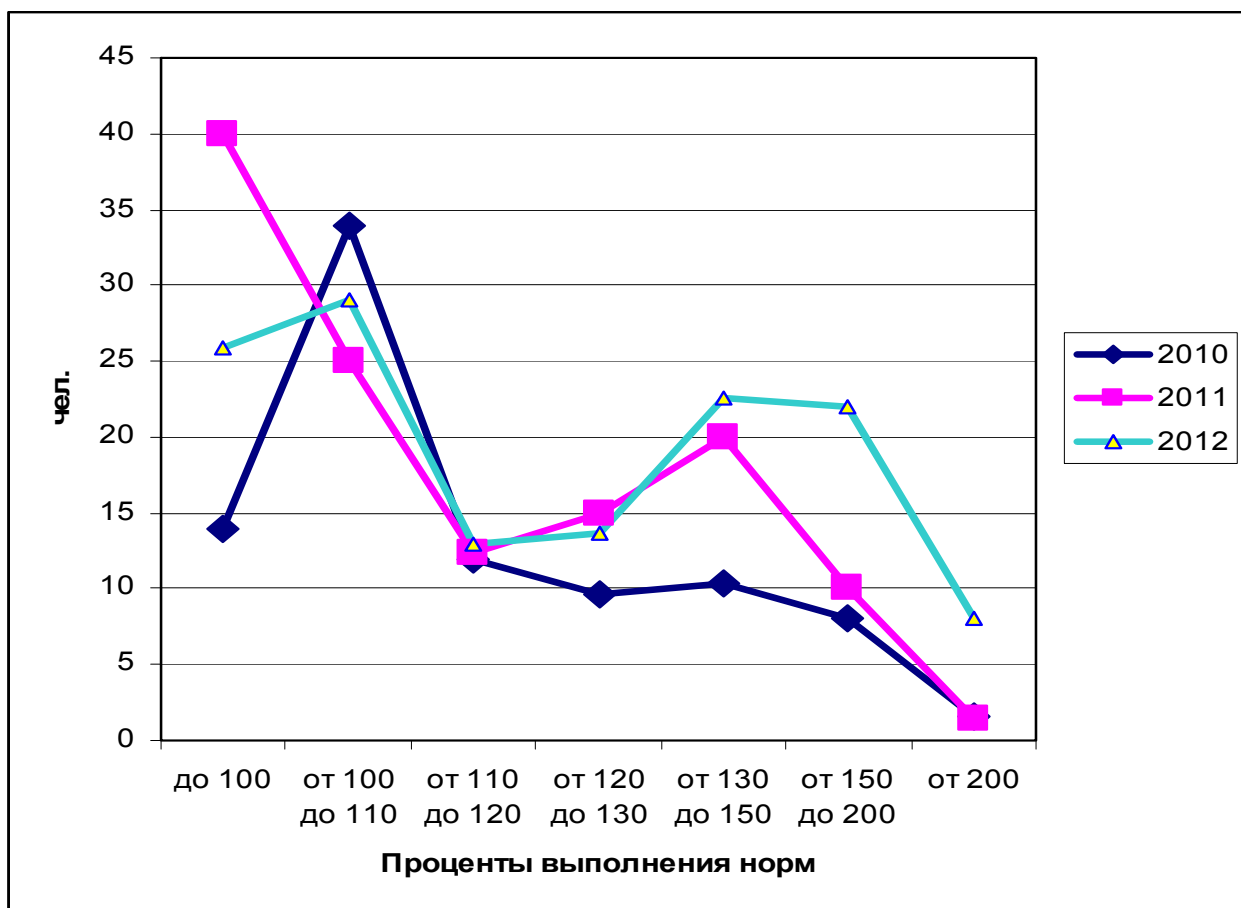


Рис. 2. Распределение рабочих сдельщиков по уровню выполнения норм

На рисунке 2 видно, что распределение рабочих-сдельщиков по уровню выполнения норм имеет большой размах значений. Также очевидно, к 2012 году процент выполнения норм значительно возрос.

Чтобы сделать вывод о качестве норм, целесообразно рассчитать коэффициент вариации, используя данные по распределению рабочих-сдельщиков за 2012 год. Этот показатель покажет степень рассеяния рабочих-сдельщиков по степени выполнения норм и поможет сделать вывод о качестве установленных норм.

При расчете числовых характеристик интервального вариационного ряда в роли значений признака возьмем середины интервалов, рассчитаем их числовые значения. Так как границы интервалов открыты, за значения крайних интервалов примем их равными ближайшим закрытым интервалом.

Для исчисления среднего значения признака (процента выполнения норм) и показателей вариации строим и рассчитываем вспомогательную таблицу 3.

Таблица 3

Расчет промежуточных данных для вычисления показателей вариации

Выполнение норм, % x_i	Число рабочих, чел. f_i	Середина интервала x_c	$d_i = x - \bar{X} $	$d_i f_i$	$x_c f_i$	$ x - \bar{X} ^2$	$ x - \bar{X} ^2 f_i$
до 100	23	95	-36,4	837,2	2185	1324,96	30474,08
100-110	29	105	-26,4	765,6	3045	696,96	20211,84
110-120	13	115	-16,4	213,2	1495	268,96	3496,48
120-130	14	125	-6,4	89,6	1750	40,96	573,44
130-150	23	140	8,6	197,8	3220	73,96	1701,08
150-200	22	175	43,6	959,2	3850	1900,96	41821,12
от 200	8	225	68,6	548,8	1800	4705,96	37647,68
ИТОГО	132	980	227	3611,4	17345	9012,72	135925,7

Так как исходные данные – распределение работников явочная численность сгруппированы по проценту выполнения норм, то для более точного расчета воспользуемся формулой расчета средневзвешенной величины:

$$\bar{x} = \frac{\sum xf}{\sum f} \quad (1)$$

где

\bar{X} – среднее значение

x – анализируемый показатель;

f – вес.

Находим среднее значение процента выполнения норм по формуле 1, используя данные из таблицы 3:

$$\bar{X} = 17345/132 = 131,4\%.$$

Определяем абсолютные показатели вариации:

Размах вариации не рассчитываем, так как нижняя граница первого интервала и верхняя граница последнего интервала не указаны.

Среднее линейное отклонение \bar{d} по формуле 2 (для взвешенных данных):

$$\bar{d} = \frac{\sum d_i f_i}{\sum f_i} \quad (2)$$

$$\bar{d} = 3611,4/132 = 27,36;$$

Дисперсию σ^2 исчисляем по формуле 3 (для взвешенных данных):

$$\sigma^2 = \frac{\sum d_i^2 f_i}{\sum f_i} \quad (3)$$

$$\delta^2 = 135925,7/132 = 1029,74;$$

Среднее квадратическое отклонение σ по формуле 4:

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2} \quad (4)$$

$$\delta = \sqrt{1029,74} = 32,09;$$

Найдем коэффициент вариации v по формуле 5:

$$v = \frac{\sigma}{\bar{X}} 100\% \quad (5)$$

$$v = 32,09/131,4 * 100\% = 24,42\%.$$

Величина рассчитанного коэффициента вариации свидетельствует о том, что колеблемость значений процента переработки относительно среднего значения 131,4% не высокая, т.е. $v \leq 33\%$. Поэтому совокупность считаем однородной. Но, так как средний процент выполнения норм сам по себе высокий, возникает вопрос о качестве норм труда, применяемых в цехе.

Качество функционирующих норм труда на предприятии показывает уровень напряженности норм.

Для расчета напряженности норм труда выбраны три картотеки обрубных участков на следующие детали: «кронштейн», вес 8 кг; «клин Ханина», вес 13,6 кг; «трак РМШ», вес 16,12 кг.

Эти детали производятся более шести месяцев, существует заказ на них, ежемесячно они присутствуют в номенклатурном плане цеха. Картотеки обрубных участков выбраны, так как именно на этих участках устраняют всевозможные дефекты на отливках. За период нахождения этих деталей в производстве технология уже отработана, и отливка обычно имеет меньше дефектов - неровностей. Соответственно, нужно проверить нормы труда. Нормативное значение трудоемкости определяется по применяющемуся в цехе сборнику нормативов, для этого нужно знать вес детали. Обычно детали, которые изготавливает цех, относятся к II категории сложности.

1. Деталь «кронштейн», вес детали 8 кг. Действующая норма времени – 7,75 нормо-минут, нормативная норма времени – 3,37 нормо-минут. Уровень напряженности норм детали «кронштейн» составит:

$$N_1 = 3,37/7,75 = 0,46 - \text{низкий уровень напряженности нормы} - \text{рекомендуется пересмотр нормы};$$

2. Деталь «клин», вес детали 15,6 кг. Действующая норма времени – 7,00 нормо-минут, нормативная норма времени – 3,99 нормо-минут. Уровень напряженности норм детали «клин» составит:

$$N_1 = 3,99/7,00 = 0,57 - \text{низкий уровень напряженности нормы} - \text{рекомендуется пересмотр нормы};$$

3. Деталь «трак РМШ», вес детали 16,12 кг. Действующая норма времени – 4,25 нормо-минут, нормативная норма времени – 4,58 нормо-минут. Уровень напряженности норм детали «кронштейн» составит: $N_1 = 4,25/4,58 = 0,92$ – уровень напряженности нормы близок к единице, оптимальному значению – в пересмотре не нуждается.

Снижение качества действующих норм у рабочих сдельщиков связано с использованием устаревших нормативных материалов для установления норм, а главное в подгонке норм под необходимый уровень заработной платы при использовании низких тарифных ставок.

Так как информационные технологии в нормировании труда практически не задействованы, то анализ качества норм труда чрезвычайно затруднительно производить вручную, то основными проблемами нормирования труда в цехе в настоящее время являются низкое качество норм труда, трудоемкое проведение расчетов равнонапряженности норм труда из-за отсутствия автоматизации работ по нормированию труда.

В связи с планирующимся техническим перевооружением металлургического производства в 2013-2015г.г., которое предусматривает приобретение нового оборудования, целесообразно запланировать проведение мероприятий по расширению сферы нормирования труда рабочих-повременщиков, а также разработку локальных нормативов на работы, не охваченные централизованно разработанных нормативов и разработку укрупненных нормативов на базе централизованно разработанных нормативов после внедрения нового оборудования.

Исходя из вышесказанного, приоритетными направлениями совершенствования нормирования труда в цехе в настоящее время являются повышение качества норм и автоматизация работ по нормированию труда.

Необходимо разработать календарный план проверки и пересмотра действующих норм. Цели пересмотра действующих норм: приведение устаревших или ошибочно посчитанных норм труда в соответствие с технически обоснованными нормами; повышение качества норм на основе использования при их установлении, как правило, централизованно-разработанных нормативов (межотраслевых, отраслевых, ведомственных). Дополнительное время, связанное с освоением работы рабочими, увязывается с количеством деталей, изготавливаемых с начала производства, сложностью работ, уровнем их механизации. Это может быть три месяца для большой партии деталей средней категории сложности и шесть месяцев для небольшой партии деталей сложной конфигурации или из более твердого сплава. Технически обоснованные нормы времени, установленные для условий освоенного производства, и нормированное дополнительное время служат основанием для расчета на весь этот период норм выработки. Исходя из периода, на который вводится дополнительное время, а также сроков его измерения, необходимо построить график освоения технически обоснованных норм. Такой график должен содержать значения этих норм на различных этапах освоения вплоть до отмены по достижении проектных значений. Такая система поэтапного внедрения технически обоснованных норм позволяет поддерживать их прогрессивный уровень, повышает ответственность соответствующих служб предприятия за своевременное организационно-техническое обеспечение трудового процесса, наглядна для рабочих, осваивающих производство новой продукции, что в конечном итоге способствует повышению производительности труда и ускорению освоения выпуска новой продукции в запроектированных объемах. Так как отдел по организации труда и заработной плате не требует в обязательном порядке составления плана по пересмотру норм, то предполагается утверждение плана начальником цеха. Исполнителями будут инженеры по нормированию, ответственным – начальник бюро труда и зарплаты. Период, на который составляется план – один квартал, так как в цехе каждый месяц в среднем нормируется 14 новых разных технологических процессов на детали и, соответственно, если при нормировании закладывается дополнительное время на освоение технологии изготовления какой-либо детали, то, определив срок освоения, наименование этой детали заносят в план по пересмотру норм труда. Таким образом, план по пересмотру норм начинает формироваться уже в начале предыдущего квартала и будет формироваться на протяжении трех месяцев. Пересмотр норм является важным и необходимым элементом по организации труда. Нормы труда должны отражать реальные затраты труда, а не служить инструментом для поддержания необходимого уровня зарплаты работников. Календарный план проверки и пересмотра действующих норм позволит своевременно регулировать нормы труда и повышать их качество.

В связи с тем, что нормирование техпроцессов и дальнейшая работа с картотеками трудоемкости деталей в цехе № 105 ведется вручную, для реализации календарного плана проверки и пересмотра действующих норм необходимо оборудовать автоматические рабочие места инженеров по нормированию труда. Необходимо организация автоматизированных рабочих мест (АРМ) инженеров по нормированию труда. Автоматизация работ по нормированию труда будет осуществляться как на стадии проектирования новых технологических процессов, так и в действующем производстве в рамках автоматизированных систем управления предприятием. Так цех имеет свою специфику нормирования труда, которая не вписывается в рамки информационной системы предприятия, целесообразно для выполнения узких технологических задач организовать отдельные автоматизированные рабочие места для инженеров по нормированию труда цеха. АРМ нормирования техпроцессов представляет собой узкоспециализированное автоматизированное рабочее место, позволяющее: нормировать операции, переходы в ранее созданных техпроцессах; разбивать операции, переходы на дополнительные приемы; назначать вспомогательные материалы с возможностью расчета их норм; назначать персонал на операции, переходы и дополнительные приемы; рассчитывать режимы обработки при помощи встроенной Экспертной системы; производить расчет норм времени как по режимам обработки, так и с использованием укрупненных нормативов; получать сводные ведомости норм времени и трудоемкостей. Ведение списка пользователей, которые могут работать с системой (вход в систему по паролю), обеспечение безопасности путем настройки прав доступа к любому элементу системы для конкретного пользователя обеспечит необходимый уровень безопасности [2]. Получение выборок изделий и техпроцессов по

разнообразным критериям избавит от необходимости сбора данных для отчетности или проведения расчетов вручную из общей книги трудоемкости и участковых картотек трудоемкости и ввода их в компьютер для печати, исключит вероятность опечаток и ошибок из-за невнимательности.

База данных по нормированию труда будет содержать следующую информацию: классификаторы технологических операций, переходов, дополнительных приемов; иллюстрированный классификатор, паспортные данные и размещение оборудования по цехам и участкам; иллюстрированный классификатор и анкетные данные средств технологического оснащения; рекомендуемые режимы обработки на различные виды производства; нормативы времени на основные и вспомогательные виды работ; справочные данные для заполнения параметров операционной технологии; комплекты форм выходных документов на различные виды производства. Универсальный формат обмена данными позволит с минимальными затратами осуществить загрузку в базу данных АРМ инженера по нормированию труда имеющейся информации из различных систем хранения данных и управления предприятием, вручную созданные в MS Excel списки трудоемкости деталей также возможно загрузить в базу данных АРМ; организовать двусторонний обмен данными по трудоемкости технологических операций с другими системами предприятия. Так как в бюро труда и зарплаты имеется три компьютера, подключенные в заводскую сеть, а технологические процессы нормируются в два этапа по специализации работ – отдельно считается трудоемкость операций на стержневом и формовочных участках и операции на обрубном и термическом участках, то достаточно оборудовать два автоматизированных рабочих места. Внедрение мероприятия по автоматизации рабочих мест инженеров по нормированию труда поможет поднять на новый качественный уровень использование персональных компьютеров в цехе, ускорить цикл нормирования новых технологических процессов и освободить от рутинной работы работников бюро труда и зарплаты цеха. Автоматическое формирование разнообразных отчетов позволит получать сводные ведомости норм времени и трудоемкости разной конфигурации, которые послужат основанием для анализа качества действующих норм труда по различным профессиям и участкам с целью совершенствования нормирования труда в цехе.

Список литературы:

1. Тихомирова Т. П., Чучалова Е. И. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии: учеб. пособие / – Екатеринбург: Изд-во ГОУ ВПО «Рос. гос. проф.-пед. ун-т», 2008. – 185 с.
2. www.intermech.ru/arm_normtehpr.htm

Николенко М.П.
Омский филиал Финуниверситета

ИЗ ПОВОЛЖЬЯ В СИБИРЬ (ИЗ ИСТОРИИ СОВЕТСКИХ НЕМЦЕВ В ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ)

Аннотация. Память о Второй мировой войне, не может ограничиваться только юбилейными мероприятиями. Чем дальше время отводит нас от тех дней, тем больше неизвестных страниц открывает перед нами история. Одним из малоизученных моментов является положение советских немцев в годы войны.

Ключевые слова: советские немцы, Великая Отечественная война.

FROM THE VOLGA TO SIBERIA (HISTORY OF SOVIET GERMANS DURING THE GREAT PATRIOTIC WAR)

Abstract. The memory of the Second World War, can not be limited only the festivities. The further time takes us from the days of the more unknown pages of history opens before us. One of the highlights is the little-known position of the Soviet Germans during the war.

Keywords: Soviet Germans, the Great Patriotic War.

В отечественной литературе имеется немало исследований о подвигах трудящихся тыла в годы войны. Но историки смущенно старались обходить такую «скользкую» тему, как использование трудармии (или рабочих колонн), созданную путем призыва трудоспособного населения из депортированных народов и коренных жителей соответствующих национальностей. История трудармии еще ждет своих исследований.

Прежде всего, рабочие колонны создавались из представителей репрессированных народов, в том числе – немцев. Это была самая многочисленная группа среди репрессированных – 1 миллион 200 тысяч человек. Первыми в годы войны они и подверглись депортации.

Для того чтобы контролировать немецкое население СССР, правительство нашло выход в создании лагерей трудармии.

Указом Президиума Верховного Совета СССР от 28 августа 1941 года «О переселении немцев, проживающих в районах Поволжья» и рядом других постановлений почти миллион человек немецкой национальности был выселен из Европейской части страны за Урал.

После депортации материально-правовое положение людей ухудшилось. Из полноправных граждан СССР они превратились в категорию лиц, подвергавшуюся дискриминации. Как такового статуса «трудармеец» в СССР не было, люди сами придумали это название, чтобы хоть как-то объяснить свое положение.

7 октября 1942 года было издано постановление «О дополнительной мобилизации немцев для народного хозяйства СССР», по которому в рабочие колонны призывались на все время войны все немцы-мужчины в возрасте от 15-16 до 51-55 лет и женщины от 16 до 45 лет, освобождались лишь беременные и имеющие детей в возрасте до трех лет. Детей же старше этого возраста передавали на воспитание остальным членам семьи, либо по их отсутствию, ближайшим родственникам или колхозам. Сроки мобилизации ограничивались одним месяцем.

В рабочие колонны попали также и те мужчины, которые с начала войны были на фронте – их демобилизовали (за то, что были той же национальности, что и враг). Еще ряды трудармейцев пополнили за счет советских немцев, которых гитлеровцы называли «фольксдочеч». Это люди, попавшие на оккупированные территории. Советские немцы хотели вернуться в СССР, чтобы помочь красной армии. Их вернули, но обманом отправили на спецпоселения (в трудармию).

В исследовании я попыталась из воспоминаний бывших жителей Поволжья, а теперь моих земляков, узнать, как же на самом деле были реализованы эти постановления, что пришлось пережить по дороге, на новом месте жительства, в лагерях трудармии.

В поисках информации о немцах, высланных из Поволжья в Сибирь, я обратилась к нашим односельчанам А.Ф.Брух и Э.П.Гейнцу, а также к жителю Азовского национального района К.А.Уриху.

Рассказы этих людей оказались очень интересными. Они были участниками происходивших в то время событий. Но получается, что действительность, о которой они рассказали, во многом не сходится с фактами правительственных документов.

В правительственных документах говорится, что переселяемые будут обеспечены всем необходимым: продовольствием, медикаментами, товарами первой необходимости. Также говорится о том, что им можно будет брать с собой личные вещи в количестве до 1 тонны на семью. Но Амалия Федоровна говорила обратное: времени на сборы не дали, загрузили в товарные вагоны – по 80-90 человек в каждом, кормили за всю дорогу только два раза. Больные и здоровые ехали вместе – а медицинскую помощь не оказывали. Старики и дети умирали, а никакой помощи не было.

В Омске ссыльных выгрузили на баржу, и на четвертые сутки они добрались до деревни Пологрудово Тарского района. Людей высадили на берег и оставили там. А ведь был конец октября и в это время уже шел мокрый снег. Переселенцы устали от такого пути. Так они прожили на берегу три дня, ночуя под открытым небом. Затем Амалию Федоровну и еще группу людей направили в деревню Князевку, которая расположена в 60 километрах от Пологрудово. Идти пришлось пешком. На место прибыли глубокой ночью. Им даже не дали отдохнуть. Как только рассвело, их согнали в сельсовет - получать распределение на работу.

У приехавших не было зимней одежды. Им так и не выделили не то чтобы собственного жилья, но и даже своего угла. А ведь им приходилось заменять на уже заснеженных полях колхозников, ушедших на фронт, так как убрать урожай не успели. Так работали до февраля, а после были переведены на промышленный комбинат, где заготавливали лес, шили и вязали вещи на фронт, катали валенки и выдвельвали кожу. Условия были суровыми, что не могло не отразиться на здоровье.

Рассказы Эвальда Петровича и Кондрата Андреевича были несколько иными. Они были настоящим трудармейцами. Их также везли в Сибирь на поезде, в товарном вагоне. За всю дорогу была только одна остановка - сходить в баню. Власти их в дороге не кормили. Постоянно на постах стояла охрана, предотвращавшая возможные побег.

На берегу реки Чулым, куда высадили немцев, не было никаких укрытий от дождя и снега. Мать Эвальда Петровича в дороге сильно заболела и умерла сразу же по приезде. Умирало много людей, а медицинскую помощь не оказывали. Сначала людей отправили в поселок Сопка, где ссыльные немцы, казахи и кубанцы три года работали на земле: распахивали целину, обустроивали поселок. А потом и Эвальда Петровича, и Кондрата Андреевича призвали в трудармию, в Свердловскую область, город Краснотуринск. Основная работа заключалась в строительстве цехов алюминиевого завода. Трудармейцы работали и жили среди заключенных. Не тяжесть труда – хотя рабочий день длился 12 часов, а именно приравнение к уголовникам честных и порядочных людей только за то, что в графе «национальность» у них была пометка - «немец» - было самым тяжелым испытанием для них.

Но и врагами их государство не считало: врагу не доверяют выпускать снаряды, от которых в бою зависит жизнь солдата и судьба страны. А ведь из воспоминаний бывших трудармейцев следует, что после строительства подсобных цехов и головного предприятия алюминиевого завода, многие из них стали там рабочими на станках. Тридцатишестикилограммовые снаряды делала и сестра Амалии Федоровны - Лидия Федоровна.

Судьбы этих людей очень похожи между собой. А ведь таких тысячи! Они вынесли на своих плечах все тяготы трудармии и, несмотря на жестокость со стороны государства, строили новые заводы, шахты, железные дороги... Помимо этого трудармейцы, объединившись, поддерживали тех, кто был на фронте – они создали фонд поддержки Красной Армии, передавали солдатам посылки с продовольствием, нередко отказывая себе в необходимом.

Все население делало одно общее дело – ковали победу. Трудармия внесла свой – непомерно высокий вклад в нее. Для советских немцев цена этой победы очень высока. Им пришлось навсегда покинуть свои дома, многие потеряли любимых и близких, очень много людей погибло... Но почему-то до сегодняшнего времени никто не говорил о причастности немцев к Победе. Поэтому наша задача сегодня – исправить эту ошибку.

Нужно изучать историю репрессий немецкого населения в годы войны, анализировать документы и воспоминания бывших трудармейцев, не забывать о нашем прошлом...

Список литературы:

1. Ауман, В.А., Чеботарева, В.Г. История советских немцев в документах. – М., 1993. — 448 с.
2. Герман, А. А., Иларионова, Т.С., Плеве, И.Р. История немцев России. – М.: МСНК-пресс, 2005. – 544 с.

**Ноженко А.П., Хайрулина Л.Р.
Омский филиал Финуниверситета**

ИССЛЕДОВАНИЯ ПЕРЕМЕНЧИВОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

В настоящее время динамично развиваются и меняются люди и их образ жизни, потребности, запросы и предпочтения. Соответственно этому развивается рынок товаров и оказания услуг, такого качества, которое позволит удовлетворить потребности клиента и, в конечном счете, завоевать сердце потребителя, выработав у него лояльность. Лояльностью является верность и благоприятное отношение к марке, фирме, бренду, организации. Все существующие в мире предприятия и организации, стремятся угодить клиенту, удовлетворить его потребность и потратить на это как можно меньше сил и ресурсов. Организации, которые предоставляют своим клиентам высокий уровень обслуживания, рассчитывают на то, что все приложенные усилия, средства, время и ресурсы не только оправдают их надежды, но и окупятся за счет привлечения новых и удержания уже имеющихся самых преданных клиентов[4].

Но новые исследования в Гарвардской школе бизнеса показывают, что мнение клиентов отличается от надежд и расчетов организаций. На самом деле, когда организация прилагает большое количество сил и ресурсов, для удовлетворения клиента, она рассчитывает выработать у потребителя лояльность, которая позволит удержать его в любых жизненных циклах организации. Итак, компания думает, что потребитель завоеван и является лучшим и самым верным партнером, но на практике все совершенно иначе. Потребитель, который теперь, по – мнению организации, предан ей - вероятно, будет первым, кто бросит ее при появлении новых конкурентов, которые будут оказывать к нему большее внимание или предложат лучшие условия сделки.

Причин, снижающих удовлетворенность потребителей, а, следовательно, и их преданность множество:

- Недопонимание требований потребителей, когда компания неверно оценивает их потребности и неправильно расставляет приоритеты;
- Ошибки в определении стандартов. Руководители не дают сотрудникам достаточно четких указаний по выполнению требуемых стандартов или не объясняют, что подразумевается под их требованиями;
- Недостаток профессионализма сотрудников, которые не имеют необходимых знаний или должной мотивации для обеспечения требуемых стандартов;
- Формирование завышенных ожиданий. Иногда в рекламе содержатся невыполнимые обещания, что ведет к формированию завышенных ожиданий потребителей, за которыми следует разочарование;
- Неверное восприятие сервиса. Потребители могут неправильно воспринимать благие намерения компании. Например, внимание может восприниматься как назойливость.

Но не стоит унывать! Если организация является конкурентоспособной, то высокий уровень обслуживания лишней раз порадует клиента. Если же организация имеет сотню похожих конкурентов, то придется постараться при обслуживании клиентов и возможно удастся стать фаворитом.

Довольно сложно изучить равновесие и взаимозависимость между уровнем обслуживания и лояльностью клиентов. Некоторые методы оценки потребительской лояльности позволяют проводить ее исследования:

- «Цена перехода». Определяется максимальная цена, при которой происходит отказ от потребления данного вида товара или услуги. Эта цена определяется с помощью опроса потребителей. Затем на основе анализа полученных данных и сопоставления максимальной цены с реальной делается вывод о лояльности потребителей к данному виду товара;
- «Время потребления». Определяется максимальное время, в течение которого потребитель приобретает товар определенной торговой марки. Оценка основывается на вероятностных суждениях, и определить максимальное время потребления проблематично, так как оно определяется будущими событиями;
- «Эластичность». Этот метод заключается в мониторинге продаж товара при изменении ряда факторов, таких как цена товара, доходы потребителей, цены на товары из заменяющей или дополняющей товарной категории;
- «Доля потребительской лояльности». Сравнение торговых брендов по продолжительности использования потребителями;
- «Относительная лояльность». Проводится опрос потребителей по 100-бальной шкале о их желании перейти на покупку другого торгового бренда;

- «Предпочтение торговой марки». Метод формирует потребителями рейтинг предприятий через выделение торговой марки из предложенного списка;

- «Вербальная вероятность». Аналог метода «относительная лояльность» с разницей в том, что опрос потребителей проводится по 10-бальной шкале;

- «Оценка отношения». Суть метода состоит в том, что среди клиентов организации проводится опрос. Респондентам предлагается оценить какое из трех утверждений наилучшим образом описывает их чувства по отношению к предмету мониторинга:

«Есть много причин, чтобы продолжить использовать и никаких причин, чтобы отказаться»;

«Есть много причин, чтобы продолжить использовать, но также много причин, чтобы отказаться»;

«Есть ряд причин, чтобы использовать, и много – чтобы отказаться».

Каждое утверждение образует весовой рейтинг. Результатом оценки потребительской лояльности является ответ на вопрос: «Существуют ли причины отказаться от использования предлагаемого товара и какова количественная оценка этих причин?» Но метод не определяет этих причин[2].

Если удастся проследить некую зависимость между уровнем обслуживания и лояльностью клиентов, то появляется шанс выработать конкурентную стратегию. Управление преданностью (лояльностью) потребителя – стратегический метод выхода компании на рентабельную и конкурентно выгодную позицию. Его цель согласование процессов, протекающих в компании, и ее инфраструктуры на основе высшего приоритета – полного удовлетворения запросов нынешних и будущих целевых потребителей, также обеспечение более эффективной логистики, включая:

-установление «идеальной ценности», которую целевые потребители хотели бы получить;

- выявление разрывов между текущими предложениями компании и тем, что потребители ценят в товаре или услуге более всего;

- анализ соотношения уровня затрат на устранение этого разрыва и размера дополнительной прибыли, которая будет получена за счет повышения потребительской ценности. Преданность потребителей определяется тем, как компания управляет цепочкой создания ценностей. Все источники устойчивых конкурентных преимуществ любой компании кроются здесь, в глубинах цепочки создания ценностей[1].

В исследовании, которое осуществил Ryan W. Vuel было собрано большое количество информации из крупных американских внутренних банков, работающих более чем в 20 государствах. Собранные и проанализированные данные позволили в очередной раз доказать, что новые или давно существующие конкуренты, которые предлагают высокий уровень обслуживания смогут привлечь и отвоевать лучших клиентов, имеющих достаточно денег, чтобы потратить их на предложенный товар или услугу. В результате исследования так же было выявлено, что компании, которые по рейтингу предоставления качества услуг находятся на нижнем уровне, являются более или менее защищенными от конкурентов, которые предоставляют услуги высокого качества и более профессионально. Эти данные позволяют предположить, что перед тем как конкуренты захотят завоевать новый сектор или отбить клиентов, что еще страшнее, необходимо создать и установить для них барьеры. Для установки барьеров и удержания позиций, необходимым и важным является понимание приоритетов своей организации, приоритетов потребителей, осознание в действительности того кто и на каких позициях находится, какие существуют преимущества. При верном определении названных аспектов и рассмотрения множества критериев, появятся данные, с помощью которых необходимо определить стратегию удержания клиентов и выработки у них лояльности только к определенной компании или марке.

Исследователи также пришли к выводу, что, конечно существует группа потребителей, которые не бросят своего фаворита за счет того, что он понял их ценности и старается их удовлетворить. Но не все потребители бывают такими постоянными и приверженными, чаще всего такое непостоянство вызвано двумя причинами. По первой причине: организация очень долго находится на рынке и является проверенной и надежной, а так же предоставляет качественные услуги по приемлемой цене, но персонал привык к большому потоку клиентов и перестал относиться к каждому с трепетом – в результате происходит потеря клиента. Второй вариант - это когда конкуренты предлагают лучшие условия по качеству, по цене или они просто внимательнее к каждому клиенту. Из этого следует, что любая организация должна помнить об этике общения с клиентом, стараться предоставить всю интересующую его информацию и еще один аспект, который сейчас очень актуален: каждый клиент должен чувствовать заботу, он должен быть центром внимания, а не песчинкой в большой системе организации. Когда персонал рассеивает свое внимание, помогая всем и сразу, ни один потребитель не будет удовлетворен полностью, а лишь частично.

Чтобы клиент не сбежал к конкурентам, существует еще один рецепт «менеджеры должны избегать самодовольства собой и занимаемой должностью», лояльность потребителя тает на глазах, в тот момент, когда штат организации склонен полагаться на существующие преимущества, положительную историю и перестает выполнять свои функции, согласно целям организации.

В настоящее время клиент достаточно требователен и находится в поиске того места где его интересы и потребности совпадут с целями организации, занимающейся в той или иной отрасли. Клиент выбирает компанию, в которой существует компромисс между ценой и обслуживанием. «Каждый клиент имеет свой собственный уровень сервисной чувствительности», говорит Vuell. Побеждает компания, чувствующая и осуществляющая свой сервис в рамках этой самой потребительской сервисной чувствительности[3].

Компании, в свою очередь тоже пытаются найти правильный баланс между уровнем оказываемого сервиса и ценой, но эти расчеты могут существенно различаться. В то время как некоторые компании предлагают соответствующий уровень обслуживания во всех местах и регионах, другие изменяют предлагаемые услуги и их качество в соответствии с местоположением. Именно так поступали изученные исследователями Банки, которые работают в 644 географически изолированных рынках.

Изменения качества обслуживания, не всегда является верным решением. Обосновано это тем, что, как правило, человек стремится к лучшей жизни и всегда хочет к себе должного внимания и заботы, а когда компания позволяет себе относиться к клиенту в зависимости от занимаемого социального статуса, достатка или местоположения (город, область, деревня, село), она показывает свою некомпетентность и не профессионализм. Но с другой стороны сервис должен учитывать осведомленность потребителя и даже целевой аудитории в целом, это позволит предоставить, например, необходимую информацию доступно, в результате удастся получить еще одного удовлетворенного и лояльного клиента.

И еще один важный момент, на котором стоит обратить внимание. Если организация не снижает свои позиции относительно сервиса, проводит мониторинги, анкетирование среди потребителей, получая информацию о недостатках, преимуществах, конкурентах и пожеланиях клиента, то это точно позволит ей быть лидером. А у лидеров клиент не убегает, он всегда удовлетворен предоставляемыми товарами и услугами, всегда получает должное внимание и всегда поделится своим положительным мнением с другими потребителями.

В целях повышения лояльности потребителей необходимо регулярно проводить аудит программы преданности клиентов, которая включает проверку:

- Адекватности системы льгот. Необходимо регулярно проверять, продолжают ли заложенные в программу ценности иметь спрос у потребителей с учетом действий конкурентов;
- Доступности призов. Необходимо сделать систему розыгрышей многоступенчатой, где первый уровень вознаграждений должен быть низким, чтобы люди чувствовали, что они могут легко этого достичь, и чтобы у них возникла потребность в реванше в случае проигрыша;
- Обратной связи с потребителем. Необходимо включить в базу не только телефон, электронный адрес, но и, например, идентификатор клиента в on-line форуме компании;
- Учета жалоб и претензий. Информация о потребительских экспресс-опросах не должна «отлеживаться», так как именно в жалобах потребителей могут быть спрятаны главные ресурсы повышения ее конкурентоспособности.
- Сегментации потребителей. Чтобы корректировать свою маркетинговую активность компания должна видеть профиль своего потребителя: постоянного и потенциального. Настороженность должны вызывать резкое изменение в качественном составе потребителей, появление новых, не проектируемых групп потребителей. Очень плохим признаком считается миграция их из одного потребительского сегмента в другой, особенно когда они переходят из верхнего по доходности сегмента в нижний;
- Динамики выданных бонусов. Показатель прироста или уменьшения количества выданных бонусов за определенный период позволяет анализировать тренд покупательской активности, корректировать бюджеты и планы продаж;
- Динамики потребителей. Регулярный анализ прироста или уменьшения количества активных бонусных карт, а также динамика выдачи их за определенный период позволяет уловить неэффективные точки в управлении программой лояльности;
- Динамики годового дохода, являющейся прямым финансовым показателем качества бонусной программы;
- Динамики средней стоимости покупки. При анализе этого показателя необходимо отслеживать динамику изменения цен по товарным группам;
- Частоты совершения покупки. Сколько раз в месяц, квартал или год потребители покупают товары или услуги, что позволяет компании иметь реальный повод для поддержания коммуникации с ними и настраивать свою программу под эти периоды для отдельных групп.

Таким образом, используя аналитику и исследования Ryan W. Vuel удалось подтвердить то что, для организации очень важным является умение понимать и удовлетворять потребителя вовремя и качественно – только так можно удержать клиента, привив ему лояльность. А в существующих условиях высокой конкуренции, стабильная лояльность потребителя очень высокая награда, позволяющая быть уверенным в завтрашнем дне.

Список литературы:

- 1) Практикум по маркетингу./ В.В. Кеворков, Д.В. Кеварков. – М.:КНОРУС, 2010. -542 с.
- 2) Удержание потребителя в условиях экономического кризиса. /Л.Н. Мамаева, С.Г. Чувакова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. - 176 с.
- 3) <http://hbswk.hbs.edu/topics/consumerbehavior.html>
- 4) <http://www.people.hbs.edu/rbueell/Home.html>

ВЛИЯНИЕ ЭТИЧЕСКОГО КОДЕКСА НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

Аннотация. В статье ставится задача: определить важность Этического кодекса в деятельности государственных служащих, а так же определить степень нравственного воспитания студентов факультета государственное и муниципальное управление. Автор раскрывает суть использования Этического Кодекса в деятельности государственных служащих и определяет его актуальность. Исследования показывают, насколько студенты ознакомлены с содержанием этического кодекса и автор, анализируя ситуацию, предлагает способы решения обозначенных проблем.

Ключевые слова: этика государственного служащего, Этический кодекс государственного (муниципального) служащего, проблемы этики.

INFLUENCE ON THE ETHICAL CODE ACTIVITY OF CIVIL SERVANTS

Abstract. The article seeks to: determine the importance of the Code of Ethics in the work of civil servants, as well as to determine the degree of moral education of students of state and municipal management. The author reveals the essence of the use of the Code of Ethics in the work of civil servants and determine its relevance. Studies show how students are familiar with the content of a code of ethics and by analyzing the situation, offering solutions to the problems identified.

Keywords: Public Officers Ethics Act, Code of Ethics of state (municipal) employee, ethics problems.

Нормы нравственной этики всегда были в центре внимания и всегда остаются актуальными во все времена. Что же касается этических норм на государственной службе, то это стало обсуждаться открыто сравнительно недавно. В советские времена было опасно обсуждать нравственное лицо чиновников. Их всегда показывали людьми идеальными, с идеальным поведением, образцом для подражания.

В России «государственные служащие» рассматриваются, как группа лиц, обладающая особым социально-правовым статусом и местом в государственных организациях.[3]

Но за особым статусом закреплены и обязательства, которые следует выполнять служащим и принципы, которых следует придерживаться. Другими словами, государственный служащий в силу своего положения задает нравственную модель поведения. То есть, этические принципы действия государственного служащего, с одной стороны, отражают сложившуюся общественную нравственную систему, а, с другой стороны, влияют на нее, благодаря тому, что усвоенные и творчески переработанные нравственные и эстетические ценности, превышающие установленные жизненные стандарты, позволяют государственному служащему занимать «подобающий его личности статус».

Но и это еще не все. Именно по деятельности государственных служащих судят и о работе органов власти, они являются лицом органов государственного и местного управления.

Предоставление государственных и муниципальных услуг населению является первичной функцией в деятельности органов государственного и муниципального управления. Именно по качеству оказания публичных услуг граждане оценивают эффективность деятельности органов государственного управления и органов местного управления.[2]

Но практика показывает, что граждане сталкиваются с нарушениями норм профессиональной этики. Зачастую это основывается на подмене государственных интересов частными, ведомственными, корпоративными, а порой и личными.

По данным исследования Н.Л. Аширбагиной, почти половина граждан (48,8%) считает, что совершенно не защищены от административного произвола, 45,9% считают, что у власти нет желания сотрудничать с гражданами.[2]

Любая несправедливость, допускаемая чиновником, дискредитирует не только его, но и власть в целом, наносит ей непоправимый моральный ущерб.[2]

Во-избежании усугубления ситуации и произвола, найдено решение данной проблемы. В России и других государствах в различных организациях приняты кодексы профессиональной этики.

Для формирования этической основы государственных служащих в России существует Типовой Кодекс этики и служебного поведения государственных и муниципальных служащих Российской Федерации, который позволяет государственному служащему оказаться на «ступень выше» и профессионально справиться с поставленными задачами и с честью занимать свою должность.

Кодексы представляют собой своеобразные справочники по правильному поведению. Само существование этического кодекса как коллективного этического стандарта помогает работникам проникнуться пониманием этичности своих деловых решений. Письменная форма придает кодексам еще большую значимость.[1]

Все этические требования государственного служащего можно обобщенно свести к нескольким понятиям, а именно: дисциплинированность, корректность межличностных отношений и ответственность.

В связи с этим, Кодекс должен:

- Служить основой для формирования содержания должной морали в сфере государственной службы;
- Помочь государственному служащему правильно ориентироваться в сложных нравственных коллизиях, ситуациях, обусловленных спецификой его работы;
- Быть критерием для определения профессиональной пригодности человека к работе в сфере государственной службы;
- Выступать как инструмент общественного контроля за нравственностью государственных служащих.[2]

Можно сказать, что Этический кодекс государственного служащего диктует компетенции, которыми должен обладать государственный служащий.

Одним из важных аспектов, следует учесть то, что «этическое начало» государственного служащего возникает со времен его подготовки к будущей профессии, то есть во время его обучения в университете (институте, колледже).

Исходя из этого, было проведено исследование в Финансовом университете при Правительстве РФ (ОФ) среди студентов факультета «Государственное и Муниципальное Управление» в котором приняло участие 56 человек.

По данным опроса было выявлено, что с Этическим Кодексом государственного служащего ознакомлено 53% студентов, но 47% не знают Кодекс этики. Мы можем отметить, что ознакомление с Кодексом не гарантирует полного знания всех требований, так же как и не гарантирует соблюдения предписанных норм на практике.

Так же, анализируя ответы на «определение степени знания содержания Кодекса», была выявлена достаточно серьезная проблема: большинство опрошенных слабо ориентируются в вопросах административной этики, не знают или неправильно понимают этические нормы служебного поведения. Например, непонимание (незнание) этических норм поведения государственного служащего выявлено по достаточно острой и распространенной в сфере государственной службы проблеме: как относиться к подаркам, сувенирам, которые преподносятся служащим в процессе выполнения ими своих прямых функций. Опрос показал, что 36 % государственных служащих считают, что их не следует брать в любых случаях; 14 % — что их можно взять с разрешения начальства; 20 % — что «это его личное дело, как поступить с сувениром».

В то же время в Этическом кодексе государственного служащего РФ достаточно четко описаны условия, при которых проблема сувениров (подарков) решается с этических позиций.

Государственный служащий может принимать подарки, вознаграждения и почести только в случаях, когда:

- 1 — вручение происходит официально и открыто;
- 2 — награждение или поощрение надлежащим образом объяснено и обосновано;
- 3 — вышестоящее начальство поставлено в известность о факте вручения подарка или вознаграждения».

Стоит отметить, что изучению Этического Кодекса отводится часть времени на семинарском занятии на первом курсе по дисциплине «Введение в специальность», где подробно раскрывается суть Кодекса и его составляющие.

Положителен тот факт, что студенты понимают важность соблюдения этических требований.

На вопрос: «Какими элементами этикета необходимо обладать государственному служащему?» – ответы расположились следующим образом: 26% опрошиваемых считают главным качеством справедливость, 18% честность, 16% неподкупность, 13% считают, что это предприимчивость, 11% открытость, 7% способность к компромиссу, 6% служебный педантизм и 3% отдали предпочтение принципиальности.

Безусловно, все эти качества являются одними из главных качеств в служебном поведении государственного служащего.

Таким образом, студенты факультета ГМУ недостаточно четко знают Этический Кодекс государственного служащего и его содержание.

Основная проблема формирования этики – это желание студентов учиться, желание познавать на этапе обучения. Именно это является важным условием эффективного функционирования государственной службы на благо общества.

Для более эффективного понимания студентами своих профессиональных этических требований, возможно проводить более строгий контроль в отношении знания Этического Кодекса. Посвящение большего времени изучению Кодекса, проведение различных контрольных тестов, семинаров, Дебатов, психологических игр и семинаров и т.д.

Необходимо мотивировать студента изучать Кодекс самостоятельно. Это возможно, благодаря проведению, например, конкурса, где главным критерием выигрыша будет степень знания содержания Этического Кодекса. Или проведение игры КВН, тематикой которой будут Этические Кодексы городов России, а возможно даже, стран Европы.

Положителен тот факт, что студенты понимают важность многих элементов поведения в государственной службе.

Таким образом, государственный служащий – это очень ответственная профессия не только в принятии решений, но и в контроле собственного поведения и соблюдения этических принципов. Не удивительно, что требования к служащим намного выше и жестче, чем к обыкновенным людям, ведь с их деятельностью связано будущее региона, страны. И именно поведение и соблюдение моральных норм и нравственных принципов государственным служащим задает планку морали и этики обыкновенным людям. Именно поэтому существование Этических Кодексов государственного служащего и его соблюдение является обязательным.

Список литературы:

1. Аширбагина Н.Л. Кодекс этики как фактор развития корпоративной культуры // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2012. - №2. – С.69-71.
2. Аширбагина Н.Л. Этические аспекты оказания государственных и муниципальных услуг. /Н.Л. Аширбагина// Государственные и муниципальные услуги: организационно-правовой и финансово-экономический аспекты: коллективная монография/ под ред. Ребровой Н.П. – Омск : ФГБОУ ВПО «ГУМФ РФ», 2012. – С. 280 - 296
3. Оболонский А.В. Государственная служба: учебное пособие / А.В. Оболонский, А.Г. Барабошев. – 2-е изд. – М.: 2006. – 440 с.

Побежук Ю.В., Тимофеев А.Ф.
Омский филиал Финуниверситета

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ НА ПРИМЕРЕ КРУТИНСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА.

Аннотация

Анализ социального развития села на примере муниципального района. Характеристика демографической ситуации в районе. Рекомендации по стабилизации экономики, социальной сферы и повышению качества жизни.

Одной из наиболее проблемных сфер жизни современной России является село, испытывающее глубокий кризис.(4) Решение проблем стабильного развития экономики и повышения благосостояния населения в современной России во многом определяется развитием сельской местности.

Данная тема в настоящее время особенно актуальна. Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью совершенствования управления социально – экономическим развитием сельских муниципальных образований. Постоянно меняющиеся условия экономики остро обозначили перед регионами России проблему социально экономического развития сельских территорий.(5) В РФ существует концепция устойчивого развития, однако, в ней отсутствуют четкие принципы и методы регулирования этих процессов на уровне сельских муниципальных образований, которые учитывали бы территориальные, социальные особенности российского муниципального образования.

Управление социально – экономическим развитием сельских муниципальных образований должно сводиться к формированию нормального уровня жизни сельского населения как в экономическом плане (высокая заработная плата, низкий уровень безработицы), так и в развитии социальной инфраструктуры сельских поселений (формирование условий для воспроизводства трудовых ресурсов посредством создания комфортных условий жизни населения).(1)

В энциклопедическом словаре экономики и права дается следующее определение социальной сферы. Социальная сфера – совокупность отраслей, предприятий, организаций, непосредственным образом связанных и определяющих образ и уровень жизни людей, их благосостояние и потребление.(3)

Рассмотрим социально – экономическое развитие сельской местности на примере Крутинского муниципального района. Крутинский район образован в 1924 году, расположен в северо-западной части Омской области. Площадь муниципального района составляет – 5,7 тыс. кв. км., или 4 % от территории Омской области.(2) Климатические условия неблагоприятны для земледелия. В целом экономическую ситуацию в районе можно охарактеризовать как стабильную. Отрицательное изменение показателей компенсируется в других отраслях положительными изменениями.

По состоянию на 1 января 2013 года численность населения Крутинского муниципального района составило – 20, 3 тысяч человек, что составляет около 1,0 % от общей численности постоянного населения Омской области, в т.ч. население р.п. Крутинка 7,7 тысяч человек, сельского 12,6 тысяч человек. (2)

Наименование поселения, численность в центральной усадьбе на 01.01.2013 г. (чел)	К-во нас. Пунктов в составе населения	К-во хозяйств (домовладений)	Численность населения (чел), на конец года			Рост в % к 2010	В % к общей численности за 2012 г.
			2010	2011	2012		
Крутинское городское, 7691	4	3071	8537	8428	8194	95,98	40,29
Зиминское, 997	5	515	1582	1577	1624	102,65	7,98
Китерминское, 703	6	434	1234	1219	1193	96,68	5,87
Новокарасукское, 1442	8	687	2254	2054	2032	90,15	9,99
Оглухинское, 1185	4	590	1853	1813	1793	96,76	8,82
Пановское, 1115	4	528	1618	1543	1544	95,43	7,59
Рыжковское, 572	4	312	963	908	876	90,97	4,31
Толоконцевское, 320	4	192	592	572	546	92,23	2,68
Шипуновское, 878	5	420	1330	1258	1213	91,20	5,96
Яманское, 922	4	483	1414	1389	1325	93,71	6,51
Итого по району:	48	7232	21377	20761	20340	95,15	100,00

Если дополнить данные таблицы показателями естественного прироста (убыли) населения, становится ясно, что сокращение численности происходит как из-за превышения смертности над рождаемостью, так и за счет миграции (выезда) за пределы района.

Крутинский район	2010	2011	201
	год	год	2 год
Естественный прирост (-убыль) населения	-163	-107	-
Миграционный прирост (-убыль) населения	-55	-509	-
Естественная убыль (человек) на 1000 жителей	7,6	5,2	8,5
Миграционная убыль (человек) на 1000 жителей	2,8	24,5	12,
			2

Очевидно уменьшение численности населения в сельской местности, а более конкретно в мелких деревнях, что связано с ликвидацией крупных сельскохозяйственных предприятий. Так же это говорит о сокращении производства сельскохозяйственной продукции, что отрицательно сказывается на экономике района. Также происходит «старение» населения в мелких селах. В структуре населения района произошло сокращение численности населения на 1037 человек.(2)

Средняя заработная плата по району за 2012 год увеличилась.(2) Рост средней заработной платы в основном связан с плановым повышением оплаты труда работников бюджетной сферы, по отраслям сферы производства и услуг, с повышением стоимости товаров и услуг за счет роста цен на энергоресурсы и др.

Несмотря на высокое процентное отношение роста заработной платы к уровню прошлого года, покупательная способность остается на прежнем уровне. Уровень покупательной способности заработной платы можно охарактеризовать как низкий, что говорит об очень низком уровне жизни населения. Если средний размер заработной платы превышает установленный прожиточный минимум, то среднедушевые доходы в расчете на каждого члена семьи значительно ниже установленного прожиточного минимума. Таким семьям предоставляются субсидии и возможность пользоваться отдельными социальными льготами и пособиями. В пределах муниципального района получателями субсидий являются около 1066 семей.(2)

На основе анализа исторических, социальных, экономических предпосылок развития района, динамики основных социально – экономических показателей за последние три года, выявлены следующие сильные и слабые стороны, а также потенциальные возможности и угрозы развития Крутинского муниципального района.

Сильные стороны, определяющие конкурентные преимущества, способствующие ускоренному развитию территории района:

- наличие плодородных земель;
- наличие трех крупнейших в области озер;
- прохождение через район федеральной дороги Москва – Владивосток;
- резерв трудовых ресурсов.

Крутинский муниципальный район является территорией со сложившейся сельскохозяйственной специализацией, преимущественно мясного и молочного направления, входящий в состав западного экономического района Омской области с опорным центром в городе Исилькуле, обладающий конкурентными преимуществами, имеющий следующие базовые «точки роста» экономики:

- развитие растениеводства, мясного и молочного животноводства;
- развитие переработки сельскохозяйственной продукции;
- использование озер для туристской зоны;
- увеличение объемов заготовки и переработки леса.

Слабые стороны, тормозящие и ограничивающие устойчивое развитие территории района:

- незначительное количество действующих предприятий промышленного производства;
- недостаточно развиты бытовые услуги для населения;
- неблагоприятная демографическая ситуация;
- высокая степень изношенности основных фондов в большинстве действующих производственных и непромышленных предприятиях;
- неравномерный уровень экономического развития сельских поселений;
- существенное различие благосостояния различных социальных групп населения;
- высокий уровень безработицы.

Потенциальные возможности, которые могут способствовать быстрому развитию территории района:

- рост объемов производства сельскохозяйственной продукции за счет развития действующих агропромышленных мощностей;
- развитие среднего и малого бизнеса;
- создание нового промышленного производства;
- развитие туристской зоны на базе озер;
- строительство жилья.

Угрозы, препятствующие развитию территории района:

- отсутствие демографического роста;
- низкая налоговая база для формирования доходной части бюджета поселений и района;
- отток сельского населения за пределы района и в городское поселение.

Таким образом, исходя из всестороннего анализа и прогнозных оценок, можно сказать, что как и для Крутинского района, так и для других сельских территорий необходима поддержка государства и создание следующих мер, при которых развитие сельских территорий станет устойчивым, стабильным:

1) В экономике:

- снижение зависимости занятости населения от экономически нестабильных и неперспективных предприятий и уровня безработицы в районе;
- повышение уровня заработной платы;
- расширение производства продукции конкурентно способной на внутреннем рынке;
- увеличение валового сбора сельскохозяйственных культур за счет внедрения высоких технологий;
- улучшение жилищных условий.

2) В социальной сфере:

- улучшение основных показателей состояния здоровья населения, обеспечение внедрения новых технологий диагностики и лечения, обеспечение потребности учреждений здравоохранения в квалифицированных кадрах (увеличить продолжительность жизни, повысить рождаемость);
- расширение возможностей для удовлетворения образовательных потребностей всех слоев населения района, улучшение условий обучения, внедрение новых образовательных технологий и форм обучения, увеличение охвата детей услугами дошкольного образования;
- содействие развитию массового спортивного движения среди жителей района;
- укрепление материальной базы и технической оснащенности учреждений культуры;
- улучшение условий проживания одиноких престарелых и инвалидов, беспризорных детей.

Вышеизложенные мероприятия, несомненно, повлекут улучшение социально – экономического состояния сельской местности и также количественный рост населения и качества его жизни.

Список литературы

1. Барамзин СВ. Методика оценки социально-экономического развития сельских поселений // Региональная экономика: теория и практика. - 2010.
2. Программа развития Крутинского муниципального района на 2010-2012 годы
3. Шестаков А.В. Экономика и право: Энциклопедический словарь. - М.: Дашков и К, 2000. - 568 с.
4. Шингарев А.И. Вымирающая деревня. // Социс, - 2002, - № 2.
5. Чепурных Н.В., Новоселов А.Л., Мерзлов А.В.. Региональное развитие. Сельская местность. Издательство: Наука, 2006.

АНЕМИЯ И АКТИВНЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

Аннотация. Многие факторы влияют на риск заболеть анемией. Для поддержания здоровья необходимо правильно питаться, посещать врачей и заниматься физкультурой.

Ключевые слова: анемия, гемоглобин, лечебная физкультура.

ANEMIA AND ACTIVE WAY OF LIFE

Abstract. Many factors influence risk to ache with anemia. For maintenance of health it is necessary to eat, visit properly doctors and to go in for physical culture.

Keywords: anemia, hemoglobin, physiotherapy exercises.

Анемия - это снижение числа эритроцитов или уровня гемоглобина в крови, обусловленное либо недостаточной продукцией эритроцитов, либо усиленным их разрушением и секвестрацией в селезенке, либо кровопотерей. Гемоглобин это сложное соединение железа с белком находящееся в красных кровяных тельцах (Эритроцитах). Основная функция гемоглобина - участие в переносе молекул кислорода к органам и тканям организма, путем постоянного захвата кислорода в легких и отдачи всем нуждающимся структурам для проведения дальнейших окислительно - восстановительных реакций и получения энергии для жизнедеятельности организма.

Для образования гемоглобина нужны следующие условия:

1. достаточное содержание железа в потребляемой пище;
2. нормальное всасывание железа в желудке и тонком кишечнике;
3. присутствие животного белка в пище;
4. особое значение имеет содержание витамина В12 и фолиевой кислоты, которые также всасываются в верхних отделах желудочно- кишечного тракта и имеют непосредственное значение для образования эритроцитов в костном мозге человека. С уменьшением количества эритроцитов, соответственно уменьшается и количество гемоглобина в перерасчете на один литр крови;

5. отсутствие патологии в системе кроветворения. (наследственные и приобретенные заболевания крови.

Железо выполняет в организме человека большую роль, без него невозможно было бы осуществление многих функций. При всей его важности оно составляет всего лишь 0,0065% всей массы тела. Очень важно получать этот микроэлемент в нужном количестве, но, к сожалению, этому не всегда уделяется должное внимание.

Нормальными значениями количества гемоглобина в крови считаются: для мужчин 130-160 грамм на литр крови, для женщин 120-147 г/л, для беременных женщин нижняя граница нормы 110г\л.

При снижении гемоглобина необходима диагностика, включающая следующие этапы:

1. полный анализ крови(берется из пальца);
2. концентрация железа в сыворотке крови(берется из вены-норма 12,0 до 26,0 мк.моль\л);
3. получив результаты анализов и выяснив, что диагноз низкого гемоглобина подтвержден необходимо приступить к выяснению причин его понижения Нужно посетить хирурга;
4. ирригоскопия - рентгенологическое обследование тонкого кишечника с использованием контрастного вещества, позволяет исключить патологию тонкого кишечника;
5. в случае, когда диагноз после проведения всех вышеперечисленных обследований остаётся неясным, любая поликлиника вправе использовать имеющиеся у неё квоты на высокотехнологическую помощь, в данном случае это компьютерная и магниторезонансная томография с использованием контрастного вещества;
6. далее для женщин, конечно, обследование у гинеколога, который при необходимости назначает УЗИ органов малого таза, где исключаются миома матки и кисты яичников, полименорея.т.д.;
7. в ещё боле сложных случаях для исключения заболеваний крови требуется консультация узкого специалиста – гематолога.

Также при низком гемоглобине следует обратиться к инфекционисту, нефрологу, онкологу и гастроэнтерологу.

Основные причины потери гемоглобина организмом могут быть следующими:

1. явные и скрытые кровопотери;
2. процессы в организме, ведущие к сокращению продолжительности жизни эритроцитов или к их разрушению (аутоиммунные и инфекционные заболевания, наследственные патологии);
3. кадровое донорство (когда человек систематически сдает кровь);
4. одной из причин низкого гемоглобина, в особенности у детей дошкольного возраста, является несбалансированное по витаминно-минеральному составу питание.

Заболевание протекает с симптомами, по которым можно диагностировать снижение гемоглобина:

1. астенический – общая слабость, утомляемость, сонливость, головокружение, головные боли, учащенное сердцебиение, пониженное артериальное давление, в тяжелых случаях обмороки;

2. дистрофический - снижение гемоглобина в крови в большинстве случаев является косвенным признаком недостатка железа в органах и тканях организма. Следовательно возникают следующие проявления:
- изменения ногтевых пластинок, они становятся ломкими, истонченными, расслаивающимися, исчерченными;
 - сухость кожи, болезненные трещины в уголках рта;
 - выпадение волос или медленный их рост;
 - нарушения вкуса и обоняния.

Заболевания одним из признаков которых является пониженный гемоглобин:

1. хроническая постгеморрагическая железодефицитная анемия (ЖДА)(различные кровопотери описанные выше);
2. алиментарная железодефицитная анемия(ЖДА) – причина недостаток железа в пище;
3. ЖДА при повышенном расходе железа (беременность, лактация , период роста и созревания);
4. заболевания связанные с нарушением всасывания железа и витамина В12 в желудочно- кишечном тракте:
 - хронический атрофический гастрит (истонченная слизистая желудка);
 - хронический энтерит (воспаление тонкого кишечника одной из причин которого может быть дисбактериоз или синдром раздраженного кишечника возникающий на фоне частых стрессов);
 - пострезекционная ЖДА (при удаленной части желудка или тонкой кишки);
5. болезни связанные с нарушением в иммунной системе человека характеризующиеся патологическим образованием иммунных комплексов с участием эритроцитов, в результате которых происходит преждевременная гибель эритроцитов.;
6. снижение гемоглобина может происходить и при длительных инфекционных заболеваниях;
7. глистные инвазии – широкий лентец поглощающий из организма большое количество витамина В12;
8. Бластоматозные (злокачественные) заболевания крови.
9. злокачественные новообразования.

Общая распространенность анемии составляет 2,5%, у спортсменов этот показатель неизвестен. Опасность сочетания анемии и спорта заключается в снижении кислородной емкости крови, что может уменьшить выносливость, вызвать утомляемость и, как следствие, снизить физическую работоспособность, а нередко и повысить риск травмы. Основная причина анемии в спорте - гемодилюция, которую следует отличать от истинной анемии. Истинная анемия чаще всего обусловлена дефицитом железа, а Гемодилюция - (haemodilution) - уменьшение количества эритроцитов в плазме, связанное с увеличением общего объема плазмы. Обследование спортсмена начинают с подробного анамнеза и физикального исследования для выявления системного заболевания, кровопотери, неправильного питания и изменения нагрузок. Анемии всегда вторичны, т. е. являются одним из симптомов какого-то общего заболевания. Наряду с часто встречающимися и легко диагностируемыми формами анемии имеются и очень редкие анемические синдромы, требующие для диагностики сложных методических приемов. Некоторые формы анемии можно диагностировать лишь в специализированных учреждениях. Нередко анемия обусловлена сразу несколькими причинами, в таком случае все они должны быть выявлены и устранены. Ограничивать нагрузки в целом нет необходимости, за исключением тех случаев, когда имеется тяжелая анемия или причина ее служит противопоказанием к занятиям спортом (например, инфекционный мононуклеоз в острой стадии).

Лечебная тактика при анемии должна быть направлена не только на нормализацию гематологических показателей(гемоглобин, эритроциты, цветовой показатель), но и восстановление концентрации железа в сыворотке крови, адекватных его запасов в органах депо (прежде всего селезенка и печень, а также мышечные ткани).

Лечение по возможности необходимо начинать с мероприятий по устранению причины её развития, в первую очередь микро и макрокровотечения (Удаления фибромиомы матки, иссечение геморроидальных узлов, гормональная коррекция дисфункциональных маточных кровотечений, лечение гастродуоденальных язв, гастродуоденитов, энтеритов и.т.д) .

При анемии основная терапия состоит в приеме препаратов, содержащих железо в большом количестве. Для наиболее лучшего усвоения железа, его следует принимать с аскорбиновой кислотой. В состав комплексной терапии входят так же: соблюдение режима труда и отдыха, лечебная физкультура, массаж, употребление свежих фруктов и овощей. При положительной динамике рекомендовано прогулки на свежем воздухе, водные процедуры, незначительные физические нагрузки такие как ходьба, лыжи, гребля, велосипед и пр.).

При некоторых видах анемий можно с помощью методов физкультуры, массажа и оксигенотерапии поспособствовать увеличению содержания гемоглобина в крови.

При анемии обычно делают массаж спины (особенно паравerteбральных областей), живота и рук. Применяют так же поглаживание, растирание и разминание. Недопустимы ударные приемы и выжимания. Используют так же активизация дыхания, то есть сдавливание грудной клетки при выдохе пациента. Продолжительность сеанса 15—20 минут, курс состоит из 15—20 сеансов.

Лечебная физкультура при анемиях у ребят применяется как средство неспецифической стимулирующей терапии, а при некоторых видах -и как средство патогенетической терапии. Клинико-физиологическим обоснованием к применению средств лечебной физкультуры является возможность с их

помощью усилить действие компенсаторных процессов, развивающихся при анемии и способствующих улучшению газообмена. Организм ребенка при анемии любой этиологии находится в состоянии гипоксии, компенсация которой преимущественно обеспечивается сердечно-сосудистой системой. К проявлениям такой компенсации относятся увеличение минутного объема крови, сужение периферических сосудов, выход крови из депо, повышение физиологической активности эритроцитов. Под влиянием физических упражнений могут быть улучшены состояние сердечно-сосудистой системы, ее адаптация к физической нагрузке, обуславливается более эффективное включение всех звеньев кислородного каскада организма.

Важнейшими моментами действия средств лечебной физкультуры являются стимуляция гемопоэза, обеспечение на фоне устранения этиологических факторов лучшей ретенции его компонентов. Общестимулирующий эффект занятий лечебной физической культурой (ЛФК) при анемиях дает возможность повысить уровень неспецифической сопротивляемости организма ребенка, улучшить обменные процессы и способствовать нормализации его массы. Лечебная физическая культура (ЛФК) необходима для восстановления психомоторного развития ребенка и его коррекции. Таким образом, задачи лечебной физкультуры в комплексной терапии анемий могут быть сведены к следующему: стимуляция гемопоэза, улучшение и нормализация кроветворения, компенсация развивающейся гипоксемии и гипоксии, предупреждение отставания в психомоторном развитии или его восстановление, повышение неспецифической сопротивляемости.

Методика лечебной физкультуры определяется формой анемии, особенностями клинической картины, возрастными особенностями развития двигательной сферы, уровнем адаптации к физической нагрузке. Средства лечебной физкультуры для ребят раннего возраста - гимнастические упражнения в соответствии с уровнем психомоторного развития в сочетании с общим поглаживающим массажем туловища и конечностей, как например, это предлагается при рахите. В дошкольном и школьном возрасте - общеукрепляющие упражнения и подвижные игры, упражнения для отстающих двигательных навыков, физическая нагрузка - от слабой до средней интенсивности.

Противопоказания - лечебная физическая культура (ЛФК) противопоказана при всех видах гипопластических и апластических анемий, при гемолитических анемиях. В периоды гематологической ремиссии пациенты ребята подлежат освобождению от занятий физической культурой. Свободная физическая нагрузка в режиме дня ребенка ограничивается до умеренной, так как с физическим перенапряжением в ряде случаев связывалось обострение заболевания.

Список литературы:

1. Кассирский И.А. Клиническая гематология. М.-1970.-800с.
2. Павлов Э.А., Еременко М.А. Значение комплексного гематологического обследования для ранней диагностики дефицита железа и ЖДА // Гематол. и трансфуз.-1991.-№6.
3. Современные методы лечения больных апластическими анемиями.(Методические рекомендации).-Л.-1991.-28с.
4. Сучков А.В., Митирев Ю.Г. Анемия // Клин.мед.-1997.-№7.-С.71-75.

Прудникова Н.Г.
Омский филиал Финуниверситета

ГАРАНТИИ И КОМПЕНСАЦИИ РАБОТНИКАМ, СОВМЕЩАЮЩИМ РАБОТУ С ОБУЧЕНИЕМ

Аннотация. В соответствии с Конституцией РФ каждый гражданин имеет право на образование. Государство гарантирует общедоступность и бесплатность основного общего и среднего профессионального образования в государственных или муниципальных образовательных учреждениях.

Ключевые слова: работодатель, работник, обучение.

GUARANTEES AND COMPENSATIONS TO THE WORKERS COMBINING WORK WITH TRAINING

Abstract. According to the Constitution of the Russian Federation each citizen has the right for education. The state guarantees general availability and free of charge the main general and secondary professional education in the public or municipal educational institutions.

Keywords: employer, worker, training.

Гарантии- это средства, способы и условия, с помощью которых обеспечивается осуществление предоставленных работникам прав в области социально-трудовых отношений(ст 164 ТК РФ).

В рамках ст. 167 ТК РФ, имеет место быть выражение гарантии работника через выплаты, которые носят характер компенсации и одновременно их выплата гарантируется законодательством.

Компенсации - это денежные выплаты, установленные в целях возмещения работникам затрат, связанных с исполнением ими трудовых или иных обязанностей, предусмотренных ТК РФ и другими федеральными законами.

Общие гарантии, являющиеся основой для стабильного осуществления трудовой деятельности работника и реализацией конституционного права на образование должны выделяться в системе юридических гарантий для работников, совмещающих работу с обучением. Их закрепление в Трудовом кодексе РФ должно быть конкретизировано, в том числе через нормативные правовые акты различного уровня для возможности их реализации применительно к конкретным правоотношениям.

С учетом специфики организации и сферы ее деятельности, важную роль играют индивидуальные и коллективные соглашения между работниками и работодателями. В трудовом договоре могут быть предусмотрены иные случаи получения работником гарантийных и компенсационных выплат по сравнению с законодательством, а также устанавливаться более высокие размеры таких выплат.

Закрепление порядка реализации гарантий и компенсаций (указание на порядок расчета компенсационных выплат) в трудовом договоре с работником, совмещающим работу с обучением, позволит значительно снизить количество возникающих споров.

По мнению В.Н. Скобелкина гарантии делятся на 5 видов: экономические, материальные, политические, идеологические и юридические. Н.В. Витрук, И.Е. Фарбер и Б.С. Эбзеев придерживаются схожей классификации, однако выделяют общие и специальные гарантии. К общим они относят гарантии экономические, политические, социальные, идеологические (духовные), а к специальным - юридические.

Ю.П. Орловский выделяет общие и специальные гарантии и компенсации. К общим гарантиям он относит гарантии при приеме на работу, переводе на другую работу, по оплате труда и др. Специальные гарантии и компенсации, по его мнению, предоставляются работникам в определенных случаях.

Применительно к работникам, совмещающим работу с обучением юридические гарантии можно сгруппировать следующим образом:

- гарантии реализации права на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены;
- гарантии материальной поддержки; гарантии обеспечения занятости;
- гарантии соблюдения законодательства сторонами правоотношений.

Гарантия материальной поддержки заключается в размере получаемой работником средней заработной платы, а гарантия обеспечения занятости должна обеспечить возможность продолжения образования на протяжении жизни работника без необходимости прекращения трудовой деятельности. Гарантия реализации права на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены, обеспечивает возможность работника, совмещающего работу с обучением, сохранять работоспособность для продолжения образовательного процесса. Все остальные гарантии в отношении лиц, совмещающих работу с обучением, можно отнести к гарантиям соблюдения законодательства сторонами правоотношений.

В зависимости от характера затрат, понесенных работником при исполнении трудовых и иных предусмотренных федеральными законами обязанностей. Можно выделить компенсации, направленные на возмещение материальных затрат работников, а также компенсации, направленные на возмещение нематериальных затрат работников.

Таким образом, основным классифицирующим признаком, как гарантий, так и компенсаций в трудовом праве следует считать имущественный (материальный) критерий.

В отличие от Эстонии, Украины и Узбекистана, в России рассматриваемые гарантии и компенсации предоставляются лишь в том случае, если образование соответствующего уровня получается работником впервые. В ТК РФ не предусмотрено право лиц, успешно завершивших обучение на предоставление первого рабочего места или на предоставление работы согласно полученной квалификации, что предусмотрено законодательствами Беларуси, Таджикистана, Украины и Молдовы.

В Туркменистане, Белоруссии и Кыргызской республике гарантии и компенсации предоставляются только тем работникам, которые обучаются в образовательных учреждениях по направлению работодателя. В свою очередь в России, гарантии и компенсации предоставляются вне зависимости от того по чьей инициативе проходит обучение.

Гарантии и компенсации, предоставляемые работникам, совмещающим работу с обучением в системе высшего профессионального образования согласно ТК РФ объем гарантий и компенсаций зависит от нескольких обстоятельств:

- от формы обучения;
- от курса, на котором обучается студент;
- от успешности обучения.

Целью установления гарантий для этой категории работников является создание наиболее благоприятных условий для учебы.

Гарантии для работников, получающих основное общее и среднее общее образование в очно-заочной форме

Сотрудникам, совмещающим работу с обучением в школе, согласно статье 176 Трудового кодекса гарантируются следующие льготы и компенсации:

- 9 календарных дней (с сохранением средней заработной платы) для сдачи итоговой аттестации по программе основного общего образования (9 классов школы);
- 22 календарных дней (с сохранением средней заработной платы) для сдачи итоговой аттестации по программе среднего общего образования (11 классов школы);
- укороченную на один рабочий день рабочую неделю (либо путём предоставления одного свободного дня в неделю, либо посредством сокращения рабочего времени на соответствующее количество часов), данные часы должны быть оплачены из расчёта 50% от средней зарплаты, но не ниже МРОТ (льгота предоставляется по желанию работника).

Гарантии для абитуриентов, поступающих в средние профессиональные учебные заведения

Работники, планирующие поступить в средние профессиональные учебные заведения, имеют право получить неоплачиваемый отпуск продолжительностью 10 дней для прохождения вступительных экзаменов в данное учебное заведение (статья 174 ТК РФ).

Гарантии для работников, обучающихся в средних профессиональных учебных заведениях

Статьёй 174 Трудового кодекса предусмотрены следующие гарантии и льготы для работников, получающих среднее профессиональное образование:

1. по очной форме обучения:
 - 10 календарных дней (неоплачиваемых) ежегодно для прохождения промежуточной аттестации;
 - не более двух месяцев неоплачиваемого дополнительного отпуска для сдачи итоговой аттестации;
2. по очно-заочной форме обучения:
 - 30 календарных дней дополнительного оплачиваемого отпуска (исходя из средней зарплаты) для сдачи промежуточной аттестации на первом и втором курсе;
 - 40 календарных дней дополнительного оплачиваемого отпуска (исходя из средней зарплаты) для сдачи промежуточной аттестации на третьем и последующих курсах;
 - не более двух месяцев дополнительного оплачиваемого отпуска (исходя из средней зарплаты) для сдачи итоговой аттестации (в соответствии с учебным планом);
 - укороченную на 7 часов рабочую неделю в течение учебных 10 месяцев перед итоговой аттестацией (либо путём предоставления одного свободного дня в неделю, либо посредством сокращения рабочего времени), данные часы должны быть оплачены из расчёта 50% от средней зарплаты, но не ниже МРОТ;
3. по заочной форме обучения:
 - все льготы, предоставляемые учащимся в очно-заочной форме;
 - оплату работодателем проезда к месту обучения и обратно (1 раз в год из расчёта 50% от стоимости проезда).

Гарантии для абитуриентов, поступающих в высшие учебные заведения

Сотрудникам, только планирующим поступление в ВУЗ, работодатель также обязан предоставить некоторые гарантии. Во-первых, если будущий абитуриент посещает подготовительные курсы, организованные данным ВУЗом, то он имеет право получить дополнительный отпуск (без сохранения заработной платы) сроком до 15 календарных дней. Во-вторых, точно такой же отпуск может быть предоставлен работнику во время сдачи им вступительных экзаменов (ст. 173 ТК РФ).

Гарантии для студентов ВУЗов, будущих бакалавров, специалистов и магистров

Льготы и компенсации для работающих студентов прописаны в статье 173 Трудового кодекса. В частности:

1. студентам-очникам гарантируется:
 - 15 календарных дней (без сохранения заработной платы) для сдачи промежуточной аттестации на первом и последующем курсах обучения;
 - 4 календарных месяца (без сохранения заработной платы) для подготовки и сдачи диплома;
 - 1 календарный месяц (без сохранения заработной платы) для сдачи итоговой аттестации на последнем курсе обучения в ВУЗе;
2. студенты, находящиеся на очно-заочной форме обучения имеют право на:
 - 40 календарных дней дополнительного оплачиваемого (по средней) отпуска для сдачи промежуточной аттестации на первом курсе;
 - 40 календарных дней дополнительного оплачиваемого (по средней) отпуска для сдачи промежуточной аттестации на втором курсе (50 календарных дней при получении образования в сокращённые сроки);
 - 50 календарных дней дополнительного оплачиваемого (по средней) отпуска для сдачи промежуточной аттестации на третьем и последующих курсах;
 - не более четырёх месяцев дополнительного оплачиваемого (по средней) отпуска для сдачи итоговой аттестации (в соответствии с учебным планом ВУЗа);
 - укороченную на 7 часов рабочую неделю в течение учебных 10 месяцев перед итоговой аттестацией (либо путём предоставления одного свободного дня в неделю, либо посредством сокращения рабочего времени), данные часы должны быть оплачены из расчёта 50% от средней зарплаты, но не ниже МРОТ;
3. студенты, обучающиеся заочно имеют право на:
 - все компенсации, предусмотренные для очно-заочного обучения;

- оплату работодателем проезда к месту обучения и обратно (1 раз в год).

Гарантии для сотрудников, заочно повышающих своё образование в аспирантуре, ординатуре, адъюнктуре, ассистентуре-стажировке и т.п.

Компенсации и льготы для этой категории работников были установлены только в июле 2013 года. Для этого в Трудовой кодекс была даже введена статья 173.1. В соответствии с этой статьёй:

1. заочно обучающиеся на аспирантуре, ординатуре, адъюнктуре и ассистентуре-стажировке граждане имеют право на:

- 30 календарных дней ежегодного дополнительного оплачиваемого отпуска (из расчёта средней зарплаты);
- оплату работодателем времени проезда к месту обучения и обратно (приплюсовывается к ежегодному дополнительному отпуску, рассчитывается исходя из среднего заработка);
- 1 оплачиваемый свободный от работы день каждую неделю (из расчёта 1/2 от средней зарплаты);
- не более 2-х свободных от работы дней еженедельно в течение последнего года обучения (предоставляется по желанию работника и без сохранения заработной платы);

2. соискатели учёной степени кандидата наук, а также работники, проходящие программы подготовки научно-педагогических кадров в аспирантуре (адъюнктуре):

- 3 календарных месяца ежегодного дополнительного оплачиваемого отпуска для завершения диссертации (из расчёта средней зарплаты).

В заключение хочется отметить, что все предусмотренные Трудовым кодексом дополнительные отпуска могут быть присоединены к плановым ежегодным отпускам, если на это будет согласие сотрудника и его работодателя. Если же сотрудник совмещает учёбу с работой сразу на двух и более предприятиях, то положенные ему гарантии должен обеспечить только один из работодателей, а вот кто именно может выбрать сам работник (ст. 177 ТК РФ).

И самое главное – льготы и компенсации положены только тем учащимся работникам, которые успешно обучаются, выполняют все предусмотренные учебным планом работы (лабораторные, курсовые и т.д.) и вовремя сдают все экзамены и зачёты.

Список литературы:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации (под ред. проф. В.И. Шкатуллы), 4-е изд., изм. и доп. - "Норма", 2006
2. Батусова, Е.С., Белицкая И.Я., Бондаренко Э.Н. и др.; отв. ред. Орловский Ю.П. / Актуальные проблемы трудового законодательства в условиях модернизации экономики: монография М.: Юстицинформ, 2012.
3. Витрук Н.В. Основы теории правового положения личности в социалистическом обществе. - М., 1979
4. Гусов К.Н. Договоры о труде в трудовом праве при формировании рыночной экономики. Автореф. дис. - д-ра юрид. наук - М., 1993.
5. Скобелкин В.Н. Юридические гарантии трудовых прав рабочих и служащих.- М., 1969
6. Фарбер И.Е. Свобода и права человека в советском государстве - Саратов, 1974

Прудникова Н.Г.
Омский филиал Финуниверситета

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИДЕРСТВА

Аннотация. Основным микроэлементом общества многие социальные психологи считают малую группу. Именно здесь разыгрываются те социально-психологические процессы, от которых зависит эмоциональное самочувствие каждого отдельного человека, и эту атмосферу во многом задаёт лидер группы.

Ключевые слова: лидерство, психологический портрет.

PSYCHOLOGICAL FEATURES OF LEADERSHIP

Abstract. Many social psychologists consider as the main microcell of society small group. Exactly here those social and psychological processes on which the emotional health of each certain person depends are played, and this atmosphere is set in many respects by the leader of group.

Keywords: leadership, psychological portrait.

Лидерство – важнейший компонент эффективного руководства. Оно встречается везде, где есть устойчивое объединение людей. Само слово «лидер» означает «вождь», «ведущий». Несмотря на кажущуюся простоту этого понятия, в современной науке, при наличии общности исходных позиций различных авторов, лидерство характеризуется неоднозначно.

С одной стороны, практически невозможно дать точное определение концепции лидерства из-за сложности данного понятия. Лидерство состоит из целой россыпи самых разных качеств, характеристик,

компонентов, умений и навыков и даже неопределяемых элементов. По этой причине лидерство всегда останется в определенной степени тайной.

С другой стороны, изучение понятия лидерства в течение более чем двух тысяч лет, изучение того, что такое лидерство, и что делает человека лидером, дало огромную массу знаний, информации и примеров. Эти находки стоят исследований, потому что они представляют собой тот фон, который помогает понять качества и принципы, способные хотя бы в какой-то степени определить лидерство. Они также дают возможность вступить в процесс развития собственных лидерских задатков.

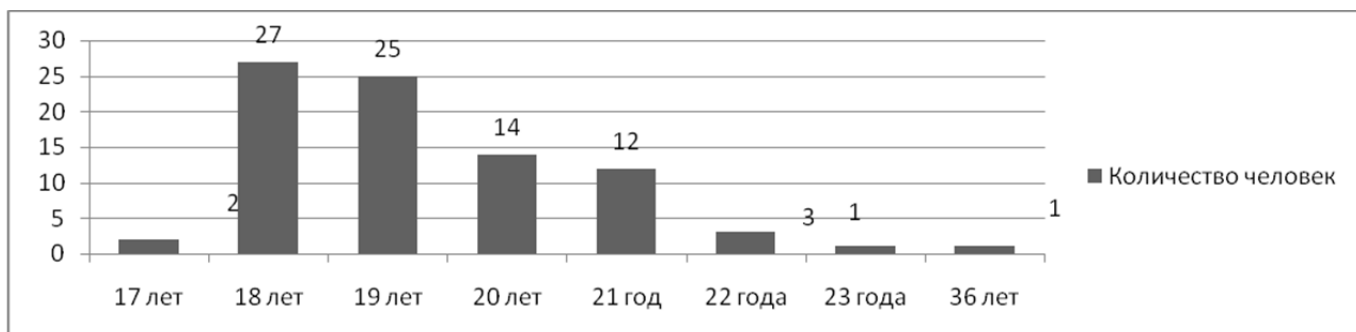


Рис. 1.Количество человек и возраст опрашиваемых.

Среди студентов Финансового университета было проведено исследование на тему: «Психологические основы лидерства». Был составлен список вопросов, по которому опрашивали студентов Финансового университета при Правительстве РФ. В опросе участвовали 85 студентов, среди них 28 человек первокурсников, 45 человек – студенты 2 курса и 12 человек – третьекурсники. В опросе участвовало 78 девушек и 7 парней. Также возрастные особенности опрошенных студентов различны и приведены выше на диаграмме(Рис.1):

На вопрос «По вашему мнению, лидер - это» предлагалось 5 вариантов ответа, среди которых нужно было выбрать один. Вырвавшийся вперед на соревнованиях ответили 2 человека. 9 студентов считают, что лидер – это тот, кому верит большинство людей. По мнению 8 человек, это тот, кто успешен в жизни. Тот, кто умеет организовать людей, ответило большинство студентов – 76 человек. 8 студентов полагают, что лидер – это тот, кто имеет популярность в какой-либо группе.

Следующий вопрос звучал так: «Назовите основные функции лидера».Предлагалось самим студентам ответить на данный вопрос, написав 2-3 функции, которые они считают главными в деятельности лидера. Итак, большинство студентов (67 человек) полагают, что основной функцией лидера является организовывать деятельность людей. Главной функцией для 13 студентов является контролирующая. 12 человек считают функцией лидера управленческую. Также вести команду считают 8 человек функцией лидера. Мотивировать и сплочать ответили по 4 человека, поддерживать, внушать, ставить цель и регулировать – 3 человека. Далее респондентам было предложено назвать 3 прилагательных, которые, по вашему мнению, могут охарактеризовать психологический портрет лидера. Данные указаны на Рис. 2

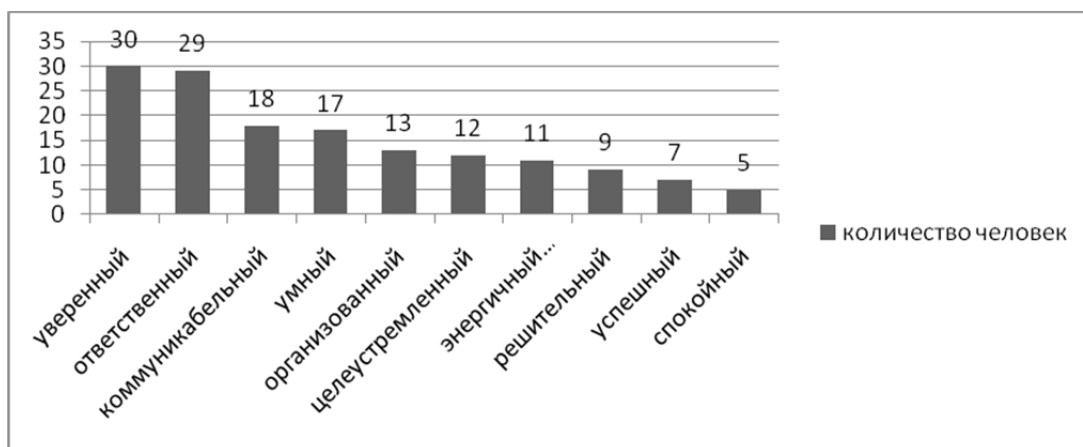


Рис. 2. «Назовите 3 прилагательных, которые по вашему мнению могут охарактеризовать психологический портрет лидера»

На вопрос «Как вы считаете, лидером рождаются или становятся?» Было предложено 2 варианта ответов: А) рождаются; Б) становятся. По данным опроса по этому вопросу были получены следующие результаты (Рис 3):

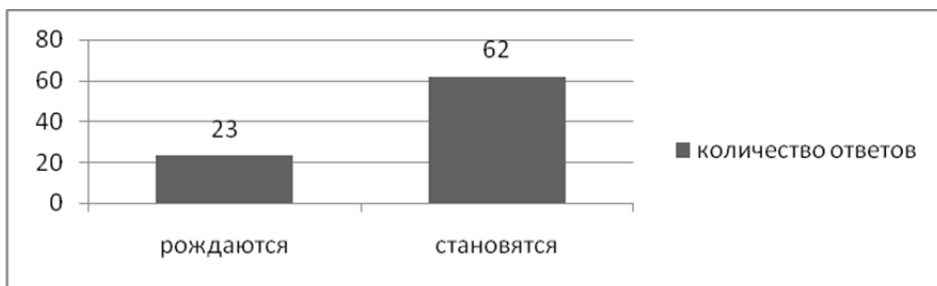


Рис. 3. «Как вы считаете, лидером рождаются или становятся?»

Следующий вопрос звучал таким образом: «Что, по вашему мнению, необходимо, чтобы стать лидером?» Были получены результаты (Рис. 4.):

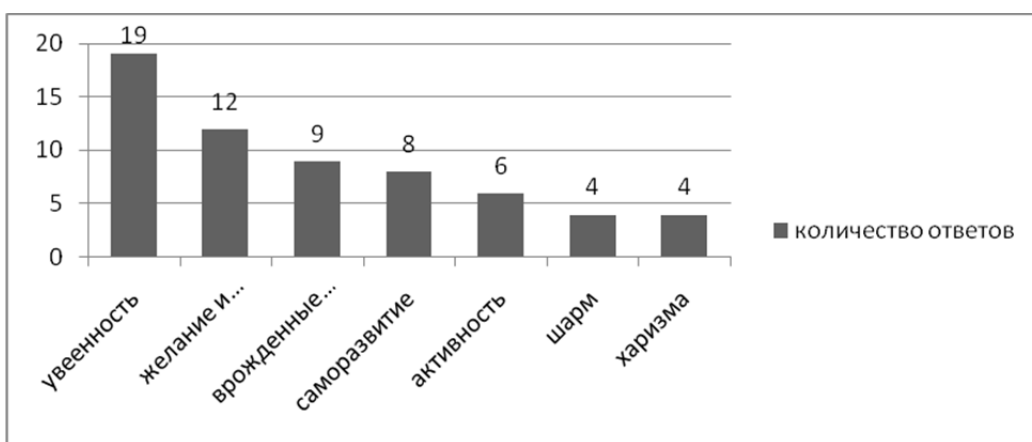


Рис. 4. «Что, по вашему мнению, необходимо, чтобы стать лидером?»

На вопрос «Являетесь ли вы лидером?» предлагалось 3 варианта ответа: А) да; Б) нет. В) сомневаюсь. Данные представлены на Рис. 5.

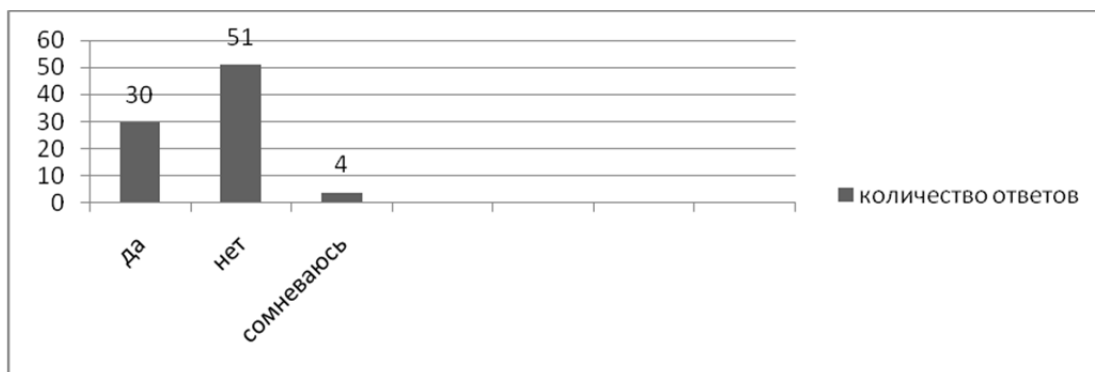


Рис 5. «Являетесь ли вы лидером?»

На основе опроса, проведенного среди студентов Финансового университета при Правительстве РФ, в котором участвовали 85 студентов первого, второго, третьего курсов в возрасте от 17-до 36 лет, из которых 78 человек были женского пола, 7- мужского, можно сделать следующие выводы:

По мнению большинства студентов лидер – это тот человек, который умеет организовывать людей, и это человек, которому можно доверять.

Также, большинство опрошиваемых считает что основные функции лидера это:

- организовывать деятельность людей;
- контролировать их;
- направлять;
- мотивировать и сплочать.

На предложение составить психологический портрет лидера, студенты отметили следующие характеристики:

- уверенный;
- ответственный;
- коммуникабельный;
- умный;
- организованный;
- активный.

На вопрос «Лидерами рождаются или становятся?» 63% ответили, что лидерами становятся, остальные считают, что лидерами рождаются.

Большинство студентов считают, что для того, чтобы стать лидером необходимы:

- уверенность;
- желание;
- врожденные задатки;
- саморазвитие;
- активность.

На вопрос «Являетесь ли вы лидером?» большинство (51 человек) дало отрицательный ответ, 30 человек дали положительный ответ, 4 человека ответили что сомневаются.

Данное исследование показало понимание лидерства студентами Финансового университета при Правительстве РФ, были выявлены основные качества и характеристики лидера.

**Разумова А.Н., Аширбагина Н.Л., Яковлева Н.Ф.
Омский филиал Финуниверситета**

ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В РУКОВОДСТВЕ

Аннотация. В современном обществе сложился целый ряд объективных условий, благоприятствующих расширению женской роли в бизнесе и менеджменте, а также формированию управленческого лидерства, но на пути становления женского менеджмента есть ряд особенностей.

Ключевые слова: гендерные различия управления.

GENDER DIFFERENCES IN MANAGEMENT

Abstract. In modern society a number of objective conditions conducive to the expansion of women's role in business and management formed, but on the way of women's management is a number of features.

Keywords: gender differences in management.

В последнее время в нашей стране вопросы, связанные с особенностями пола и его психологическими различиями становятся все более актуальными. При этом роль мужчин и женщин в обществе все больше претерпевает значительные изменения. В соответствии с Конституцией РФ (2 глава 19 статья пункт 3): «Мужчина и женщина имеют равные права и свободы и равные возможности для их реализации», однако, на практике это не всегда так. Издавна считалось, что мужчина – это добытчик, а женщина- хранительница очага, этот принцип сохраняется и в наши дни, когда мужчины занимают больше руководящих должностей, нежели представители женского пола. Но, можно заметить, что в последние десятилетия роль мужчин и женщин в обществе все больше претерпевает значительные изменения и больше женщин оказывается вовлеченными в предпринимательство.

Таким образом, представляется весьма важным вопрос о том, оказывает ли влияние гендерный фактор на способности руководителя и отношение к нему его подчиненных и работодателей.

Цель данной работы: раскрыть гендерные различия в сфере управления, а также определить какие субъективные и объективные причины влияют на процесс взаимосвязи стилия руководства, управленческой деятельности и гендерной типизации. Нами были поставлены следующие задачи:

1. Изучить теоретические источники по рассматриваемой теме;
2. Провести основные характеристики восприятия форм управления мужчина-руководитель и женщина-руководитель на основе проведенного социального опроса;
3. Проанализировать гендерные особенности стилей и эффективности руководства организации.

Эмпирическая база: в опросе в виде электронного тестирования принимали участие люди обоих полов и разных возрастов.

В последние десятилетия влияние гендерных различий на трудовую деятельность и карьеру, особенности поведения женщин в организациях, стали объектом специальных исследований. Необходимость данных исследований обусловлена динамичным проникновением женщин в управление экономикой,

появлением новой социальной категории "деловых женщин". Значительно увеличилась доля представительниц прекрасного пола, пришедших или назначенных на руководящие посты (42%), в частности на такие ключевые позиции, как генеральный директор (21% в текущем году и 13% — в 2011 г.), финансовый директор (60% в 2012 г., 49% — в прошлом году). Традиционно высокой остается доля женщин на позициях главного бухгалтера, директора по персоналу, директора по маркетингу. [5]

Однако, хоть доля женщин-руководителей и растет, по карьерной лестнице им продвигаться гораздо сложнее, одна из причин – это различие в управлении мужском и женском, которое связано с понятием гендер.[1]

В отличие от мужчин-руководителей, которые пытаются любую структуру выстроить в виде вертикальной властной пирамиды, женщины предпочитают более тонкие инструменты управления, построенные на внимании к личности.

Всегда будут женщины, успешные в бизнесе. Но успешных мужчин, прежде всего на руководящих постах, всегда больше. Это связано с генетикой полов, от которой, что бы ни придумывали, мы никуда не денемся. Женщины ориентированы на стабильность, а природа бизнеса требует склонности к риску, к инновациям, в чем гораздо сильнее мужчины.

Психологи отдают предпочтение руководителям-женщинам, обосновывая это тем, что:

- из женщин получаются лучшие руководители, потому – что они умеют думать сразу о нескольких делах и, одновременно, составлять планы на будущее, тогда как мужчины способны сконцентрироваться на одном вопросе, предпочитая решать вопросы последовательно;
- женщины по своей природе более организованы и способны действовать эффективно, потому что они матери, брать на себя ответственность - это в природе женщины;
- женщины целеустремленнее и последовательнее мужчины, лучше подмечают, анализируют и учитывают нюансы в работе;
- женщины – менеджеры превышают своих коллег мужчин практически во всем показателям, они более коммуникабельны, лучше используют возможности решать вопросы обратной связи, им свойственно доверительное поведение, они лучше выполняют организационные и плановые функции, быстрее приспосабливаются к изменению условий, четче осуществляют человекоориентированный менеджмент и, считаясь с подчиненными, способствует этим повышению производительности труда;
- женщины руководители лучше знают "шифр к сейфу" пользователей продукцией своего бизнеса, ориентированы на клиента, на новый продукт (услугу), в котором нуждается рынок. [3]

Становится актуальным вопрос о том, почему, если у женщины так много качеств, способствующих занимать руководящую должность, их количество по сравнению с мужским так мало?

Прежде всего, для руководства требуется много времени. Средняя продолжительность рабочего дня начальника цеха, директора промышленного предприятия и их заместителей – 10-12 часов. Как в шутку говорят, у них 8 - часовой рабочий день – от 8 утра до 8 вечера. Начальники отделов, служб заняты чуть меньше.

Дефицит времени – одно из профессиональных приобретений руководителя.[2] Неумолимо действует неравенство: если что-то поглощает большую часть дня, то на все остальное остается очень и очень мало времени. Поэтому, чтобы достать или приобрести время, женщина отказывается от профессии, которая забирает у нее большую часть времени.

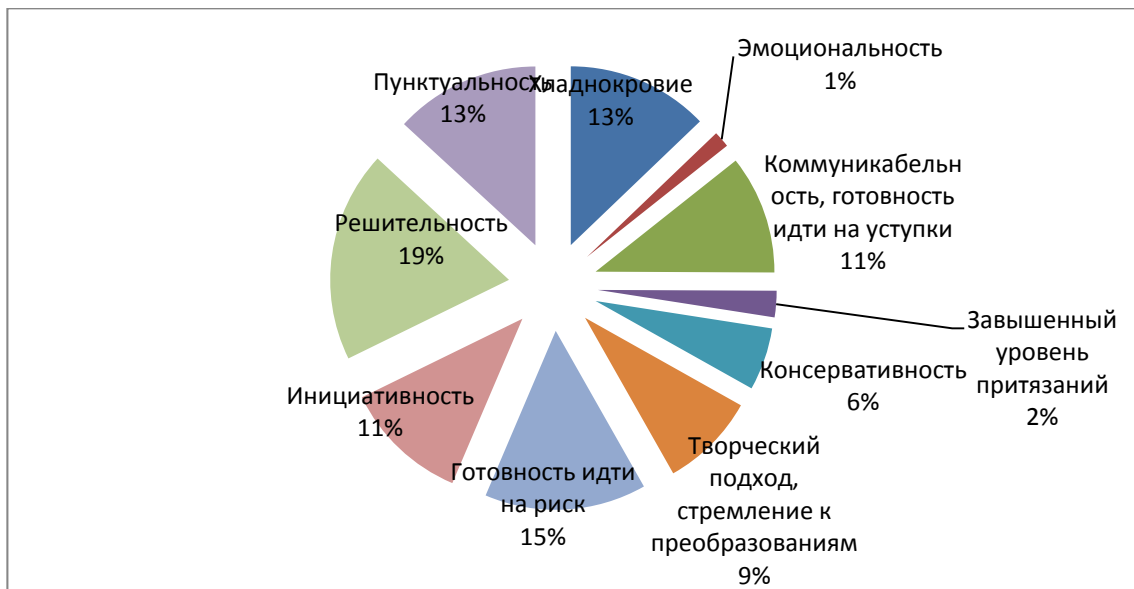
Следует учитывать и такую психологическую особенность. У женщины веками сформировалась привычка заботиться о доме. Мужчина постоянно и легко отходит от семейных дел. Придя на работу, он как бы снимает их вместе с пальто или пиджаком. Женщина, наоборот, постоянно носит их вместе с собой. Также и на руководящей должности. Водоворот дел смыкает с мужчины домашние заботы, а у женщины они – часть повседневной круговерти. И вот это внимание на два фронта делает профессию руководителя для женщины более трудной. [4]

Многое в становлении женщины-руководителя зависит от того, как относится и понимает эту профессию муж и ближайшее семейное окружение. Если мужчине предлагают стать руководителем, то это воспринимается естественно. А в словосочетании женщина-руководитель содержится немало противоречий.

В контексте изучения данной темы, мы провели собственное социологическое исследование, а именно опрос в форме онлайн-анкетирования для исследования гендерных различий в области управления. Состав респондентов был таков: 48 человек-лица мужского пола, что составляет 59% и 33 женщины, что равносильно 41% опрошиваемых. В большинстве своем в опросе принимали участия лица в возрасте 18-25 лет, но также есть небольшой процент лиц старше 30 лет, из них 41 % людей, занятых в рабочей деятельности.

Из предоставленных нам ответов, мы увидели, что почти у половины респондентов руководителем является женщина, а именно у 45%, однако 79 % опрошиваемых предпочли бы работать у руководителя-мужчины.

Следуя из ответов, о качествах, которые присущи руководителю-мужчине и руководителю-женщине, можно заметить, что мужчине не присуща эмоциональность, в то время как у женщин, это является чуть ли не доминирующим признаком. Быть может, именно эти качества привлекают работников в руководителе-мужчине и именно этому стоит поучиться женщине, занимающей данный пост?



Также у мужчин отметили такие категории, как: готовность идти на риск, пунктуальность и хладнокровие. Однако немаловажный критерий для руководителя, как решительность, тоже был замечен нашими респондентами у женщин, кроме того 12% считают, что коммуникабельность и готовность идти на уступки присущ именно руководителю-женщине.

Следующий вопрос состоял у нас в определении стиля руководства у мужчин и женщин

Большее половины опрошенных, а именно 56% считают, что мужчине присуще командное руководство, а значит мужчины-руководители способны добиться высокой производительности труда совместными усилиями всего коллектива.

По мнению наших респондентов, женщине руководителю присуще социальное руководство, это значит, что женщины-руководители больше делают упор на дружественность в коллективе, а не на высокую производительность труда. Но стоит и заметить, что 20% опрошенных считают, что женщине присуще примитивное руководство, что означает, что женщины прилагают минимум усилий для налаживания производства на работе, а в то время, как у мужчин данный стиль руководства отметили лишь 1%.



По статистике количество руководителей-мужчин гораздо больше, чем руководителей-женщин. Какая на ваш взгляд основная причина данной разницы?

Опрошенными было предложено множество вариантов ответа, но самыми популярными были:

- 1) Женщины больше посвящают себя семье, воспитанию детей;
- 2) Стереотипы и гендерная дискриминация;
- 3) Данная ситуация сложилась исторически, в т.ч. из-за того, что долгое время женщинам нельзя было работать;
- 4) Т.к. мужчина в обществе воспринимается как добытчик;
- 5) Т.к. мужчины чаще обладают такими важными качествами, как решительность, хладнокровие, ответственность;
- 6) Т.к. женщины менее работоспособны.

На основе проведенного нами исследования можно сделать вывод о том, что хоть сейчас доля женщин-руководителей и растет, но общество все еще отдает предпочтение традиционным формам жизни: мужчина-добытчик, женщина - хранительница очага. А это значит, что чтобы женщины могли профессионально

самореализоваться, с успехом совмещать работу и семейную жизнь и свободно подниматься по карьерной лестнице, необходимо создать благоприятные условия как на государственном, так и на корпоративном уровне.

Список литературы:

1. Берн Ш. Гендерная психология. — СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. — 320 с. (Секреты Барсукова, С.Ю. Женское предпринимательство: специфика и перспективы / С.Ю. Барсукова // Социологические исследования. - 2001. - №2.
2. Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. - М.: Инфра, 2002.
3. Чирикова, А.Е. Женщины во главе фирмы / А.Е. Чирикова // Вопросы экономики. - 2000. - №3.
4. Гендерные различия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.it-med.ru/library/g/genderne.htm>, свободный.
5. Проблема гендерных различий в современном мире [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://psinovo.ru/referati_po_psichologii_i_pedagogike/problema_gendernich_razlichiy_v_sovremennom_mire.html, свободный.

Самойленко Е.А.
Омский филиал
Финиунверситета

ОЦЕНКА РЕФОРМ ПЕТРА I

Аннотация. Эпоха Петра I, несомненно, является одной из ярчайших страниц нашей истории. Его реформы до сих пор остаются предметом многочисленных исследований и споров. В статье рассматривается их оценка историками и современной молодежью.

Ключевые слова: оценка реформ Петра I.

ASSESSMENT OF PETER I REFORMS

Annotation. Peter I era is one of the brightest pages of our history. His reforms still remain a subject of numerous researches and disputes. In article their assessment is considered by historians and contemporary youth.

Keywords: assessment of Peter I reforms.

Введение

Есть имена, которые создают историю и культурное наследие определенной эпохи, определенного времени и пространства. Именно к таким выдающимся личностям принадлежит первый российский император Петр I — выдающийся государственный деятель, дипломат и полководец.

В исторической науке и в общественном мнении с конца XVIII века по настоящее время присутствуют диаметрально противоположные оценки как личности Петра I, так и его роли в истории России. В официальной российской историографии Петра было принято считать одним из наиболее выдающихся государственных деятелей, определившим направление развития России в XVIII веке. Однако многие историки высказывали резко критические оценки.

Историки, проводившие анализ петровских реформ, придерживаются разных взглядов на его личное в них участие. Одна группа (В.О. Ключевский, М.Н. Покровский, А.М. Буровский) полагает, что как в составлении программы реформ, так и в процессе их осуществления Петр не играл главной роли (которая была ему приписана как царю).

Другая группа историков, наоборот, пишет о большой личной роли Петра I в проведении тех или иных реформ. Например, историк Н.И. Павленко указывает на большую личную роль Петра в реформе государственного аппарата. В то же время он отмечает непоследовательность в их осуществлении, обращая внимание на то, что Петр, начав что-то менять и разрушив старое, бросал все в незавершенном виде и лишь спустя много лет принимался доводить до конца то, что когда-то было им начато. Историк Е.В. Анисимов полагает, что главная идея преобразований вытекала из взглядов самого Петра на то, как должен выглядеть «совершенный государственный аппарат» и указывает на его большой личный вклад в осуществление реформ.

Цель исследования: выявить различные точки зрения на реформы государственного управления и военные реформы Петра I.

Данная цель обозначила **задачи исследования:**

- во-первых, выявить точки зрения историков на реформы Петра I;
- во-вторых, выяснить мнения современного молодого поколения.

Глава 1: Историки о реформах государственного управления и военных реформах Петра I

Результаты реформ управления Петра I неоднозначно рассматриваются историками.

Ряд историков выдвигает тезис о том, что Петр осуществил в России «бюрократическую революцию», что стало реализацией его идеи «совершенного государства».

Е.В. Анисимов, например, пишет о том, что при Петре I появляется подлинный культ бюрократического учреждения, административной инстанции. Также он отмечает, что Император давно вынашивал идею создания совершенного государственного аппарата.

Н.И. Павленко отмечает, что лишь в петровское время все учреждения были обеспечены инструкциями и регламентами. Именно при Петре I возникла строгая иерархия учреждений и должностных лиц, углубление разделения труда в управленческом аппарате (например, разграничение гражданской и военной службы). Историк делает вывод, что бюрократия в России сложилась именно в результате петровских реформ.

Историки рассматривают «бюрократическую революцию» в целом как позитивный процесс, хотя и указывают на ее негативные стороны – рост налогового бремени, свертывание местного самоуправления.

Н.И. Павленко обращает внимание на то, что ни одно государство Нового времени не могло существовать без бюрократии.

Е.В. Анисимов считает, что реформы Петра I в государственном управлении послужили началом бюрократизации общества. Он пишет, что бюрократия – необходимый элемент структуры государств, и создание бюрократической машины стало своеобразной “бюрократической революцией”, в результате которой был запущен вечный двигатель бюрократии. Начиная с петровских времен, он работал по присущим ему законам, быстро откликаясь на изменения жизни. Все эти черты созданной бюрократии позволили ей успешно функционировать вне зависимости от того, кто был на троне.

Н.И. Павленко признавал хаотичный и поспешный характер преобразований первой половины царствования Петра I. Историк писал, что новые органы власти вносили разлад в существовавшую систему управления. Лишь к концу правления Петра I, по мнению Павленко, сложилась более совершенная административная система, чем та, которая существовала до него. Деятельность большинства органов управления была регламентирована, чего не было ранее, функции и область деятельности коллегий были четко разграничены. Тем не менее, даже в конце царствования не был устранен ряд недостатков: Сенат не мог контролировать работу президентов коллегий, так как состоял в основном из них; не все органы занимались разными делами – например, Тайный и Преображенский приказы одновременно ведали политическим сыском.

Кроме того, историки отмечают, что областная реформа Петра сопровождалась уничтожением местного самоуправления.

По словам Н.И. Павленко, создание областной администрации вызвало ликвидацию органов городского самоуправления. Историк считает, что реформа областной администрации так и не была завершена при Петре I. Более того, создание новых бюрократических структур увеличило поборы и уменьшило эффективность местных органов управления.

Историк Н.И. Павленко указывает на недостатки самой организации службы фискалов, которая представляла собой тайный надзор или сыск. Обычно фискалы были среди населения, подслушивали, пытались определить будущую «жертву». При этом они получали половину имущества, конфискованного у осужденного лица. Историк обращает внимание на огромное число злоупотреблений со стороны фискалов и открыто выражаемое им презрение. Лишь после формирования прокурорской службы (1722 г.), которой были подчинены фискалы, по мнению Павленко, в стране сложилась более или менее цельная система контролирующих органов.

Историк М.Н. Покровский отмечает, что через 3 года после учреждения службы фискалов, их деятельность была сильно ограничена новым указом Петра. В соответствии с этим указом фискалы должны были из своего кармана платить штраф, если дело было заведено ошибочно, а в случае доказанного злого умысла с их стороны они подлежали уголовному наказанию. Как писал историк, это значило превратить фискальный сыск в своего рода дуэль: либо ты меня, либо я тебя. Фактически это означало крах попытки введения контроля над государственными служащими (особенно над крупными чиновниками, окружавшими царя) и, по словам Покровского, началом конца буржуазной администрации.

По мнению Н.И. Павленко, судебная реформа - самое неудачное преобразование царя. При Петре были окончательно ликвидированы прежние принципы судопроизводства, частично сохранившиеся до конца XVII в., включая неприкосновенность личности без решения суда, использование суда присяжных (целовальников). Прежнее судопроизводство было запрещено под страхом каторги. А новое судопроизводство и законы, введенные Петром, теперь уже не вершили суд, а учиняли розыск.

Многие историки крайне негативно отзываются о церковной реформе и гонениях на церковь при Петре I.

И.Л. Солоневич называет действия Петра I в отношении православной церкви «организованным издевательством над Церковью» и полагает, что приемы «антирелигиозного хулиганства» Петра I были заимствованы им «из лютеранской практики».

По мнению Н.И. Павленко, духовная реформа Петра I завершала процесс подчинения духовной власти светской и служила становлению абсолютизма. При этом историк обращает внимание на нарушение тайны исповеди, упразднение поста патриарха православной церкви и назначение церковных иерархов (членов Синода) царем, что приравнивало их к «чиновникам прочих светских учреждений».

Как пишет Е.В. Анисимов, церковь (при наличии сильной личности на патриаршем престоле) могла бы стать единственной силой, имеющей моральное право оказать сопротивление царю-реформатору, причем при широкой поддержке недовольных петровской политикой “простых сердец”. Историк считает, что именно

против такой угрозы было направлено установление коллегиальной системы управления. По мнению Е.В. Анисимова, церковь стала послушным орудием власти и потому во многом потеряла уважение народа, как хранительница духовного начала.

Оценки результатов петровской реформы армии противоречивы. С одной стороны, общепризнанно, что в результате петровских преобразований Россия получила постоянную, регулярную, централизованно снабжаемую современную армию, которая впоследствии на протяжении полутора столетий успешно конкурировала с различными армиями, в том числе и с армиями ведущих европейских держав. Также новая армия послужила средством, позволившим России переломить ход борьбы с Османской империей, получить выход к Чёрному морю и распространить своё влияние на Балканах и в Закавказье. Вместе с тем, ряд историков указывают на следующие недостатки в строительстве армии и флота при Петре и проблемы, возникшие вследствие его военной реформы:

1. Ошибки при строительстве флота.
2. Низкая боеспособность армии.
3. Непосильное бремя содержания регулярной рекрутской армии для России.
4. Причины перехода на профессиональную (рекрутскую и гвардейскую) армию.

Глава 2: Оценка реформ современной молодежи

С целью выявления мнений о реформах государственного управления и военных реформах Петра I современной молодежи, нами был использован метод анкетирования.

В процессе проведенного исследования 23 респондентам (студентам 1 курса Финансового Университета при Правительстве РФ, возрастная категория – 17-19 лет) была предложена анкета, включающая следующие вопросы:

1. Верны ли следующие утверждения?

А. Результатом военных реформ Петра I стало создание регулярной армии и военно-морского флота.

Б. При Петре I были введены рекрутские наборы.

а) верно только А б) верно только Б в) оба верны г) оба неверны

2. Какое из сражений не относится к периоду правления Петра I?

Полтавская битва, Бородинское сражение, битва при Лесной.

3. В каком году был создан Сенат?

а) 1711 б) 1721 в) 1720 г) 1712

4. Разделяете ли вы мнение некоторых историков, что бюрократия в России сложилась в результате Петровских реформ? (Свой ответ аргументируйте)

5. Как вы оцениваете политику Петра I?

На первый вопрос респонденты отвечали следующим образом: большинство студентов ответили верно, что результатом военных реформ Петра I стало создание регулярной армии и военно-морского флота и при нем были введены рекрутские наборы.

На второй вопрос - «Какое из сражений не относится к периоду правления Петра I?» - 91% опрошенных ответили «Бородинское сражение».

На третий вопрос - «В каком году был создан Сенат?» - большинство опрошенных ответили в 1721 (57% респондентов). Остальные написали, что Сенат был создан в 1711 году (35%), в 1720 (4%), и один респондент воздержался от ответа.

На четвертый вопрос - «Разделяете ли вы мнение некоторых историков, что бюрократия в России сложилась в результате Петровских реформ?» - большинство участвовавших в опросе ответили, что разделяют это мнение (52%), 17% опрошенных не согласны с тем, что бюрократия в России сложилась в результате Петровских реформ, 14% затруднились ответить и 17% воздержались. Лишь 39% респондентов аргументировали свою точку зрения.

На пятый вопрос - «Как вы оцениваете политику Петра I?» - 74% ответили, что оценивают политику Петра I положительно, 17% отмечают двойственность его реформ и 9% воздержались от ответа. 52% всех опрошенных аргументировали свой ответ. Многие из них отмечают, что Петр I вывел Россию на новый уровень.

Заключение

Можно сделать вывод, что основная часть студентов имеют общее представление о реформах Петра I и оценивают его деятельность положительно. В то же время историки профессионалы дают диаметрально противоположные оценки. Это указывает на сложность и неоднозначность истории России первой четверти XVIII века.

Список использованной литературы:

1. Анисимов Е.В. Время петровских реформ. – Ленинград: Лениздат, 1989. – 495 с.
2. Буровский А.М. Несостоявшаяся империя. – Красноярск: Бонус М.: Олма-Пресс, 2001. – 509 с.
3. Кузовков Ю.В. Неизвестная история [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.yurikuzovkov.ru/>
4. Павленко Н.И. Петр Великий. – М: Мир энциклопедий Аванта+: Астрель, 2010. – 829 с.

5. Покровский М.Н. Русская история с древнейших времен [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://dlib.rsl.ru/01004461299>

6. Солоневич И.Л. Народная монархия. – М: Эксмо, 2003. – 606 с.

Сергеева В.Э.
НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий»
(Россия, г. Омск)

СУБЪЕКТИВНЫЕ ФАКТОРЫ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. Существует определённая зависимость между образом жизни и привычками человека и результатами его жизнедеятельности. Проведено обзорное исследование, направленное на выявление влияния полезных привычек людей на возможности достижения ими успеха в профессиональной деятельности.

Ключевые слова: успех, планирование, само менеджмент.

SUBJECTIVE FACTORS OF A SUCCESS IN PROFESSIONAL ACTIVITIES

Abstract. There is an interdependence between human's lifestyle and habits and the results of his life. The author conducted a scoping study to identify the influence of human's helpful habits on his ability to achieve success in his professional activities.

Keywords: success, planning, self-management.

Если жизнью недоволен сильный человек, то он предъявляет претензии к себе, а если слабый, то к людям

Интернет-портал «Успешный человек»

Практически каждый из нас стремится стать богатым. В реальной жизни добиться успеха удается единицам. Причины подобного положения вещей могут быть разными: недостаток умственных ресурсов, банальная лень, отсутствие представления, как начать бизнес с нуля, нехватка образования и необходимого воспитания.

Почему же получается так, что богатые богатеют, а бедные так и остаются с тем, что имеют? Давайте пока оставим полученное воспитание и образование, и остановимся на самом простом, том, что каждый человек в состоянии изменить — на привычках.

Пути достижения богатства у каждого свои, но если взять и сравнить привычки богатых людей, то у них есть кое-что общее.

В 2014 году Forbes опубликовал очередной рейтинг самых богатейших людей планеты, среди них:

1. Билл Гейтс, состояние: \$76 млрд, источники: Microsoft, инвестиции, страна: США, возраст: 58;
2. Карлос Слим и семья, состояние: \$72 млрд, источники: телекоммуникации, страна: Мексика, возраст:

74;

3. Амансио Ортега Состояние: \$64 млрд, источники: ритейл, страна: Испания, возраст: 77;

4. Уоррен Баффетт Состояние: \$58,2 млрд, источники: Berkshire Hathaway, страна: США, возраст: 83;

5. Ларри Эллисон, состояние: \$48 млрд, источники: Oracle, страна: США, возраст: 69;

Аналитик Томас Корли (Thomas Corley) внимательно изучил привычки 233 бедных и 233 богатых людей. Результаты исследования позволяют сделать вывод о влиянии ежедневных привычек на рост благосостояния человека.

Соблюдение определенного порядка действий:

Составление списков дел: богатые — 81%, бедные — 9%;

Просыпаются за 3 и более часа до работы: богатые — 44%, бедные — 3%;

Слушают аудиокниги, когда есть свободное время между делами: богатые — 63%, бедные — 5%;

Уделяют налаживанию связей и выстраиванию отношений более 5 часов в месяц: богатые — 79%, бедные — 16%;

Читают каждый день полчаса и больше: богатые — 88%, бедные — 2%;

Любят читать: богатые — 86%, бедные — 26%;

Здоровье

Занимаются физическими упражнениями 4 раза в неделю: богатые — 76%, бедные — 23%;

Количество потребляемого жира в калориях: богатые — менее 300 ккал в день, не более 75%, бедные — более 300 ккал в день, практически 100%;

Просмотр ТВ

Просмотр ТВ не более 1 часа в день: богатые — около 60%, бедные — менее 25%;

Просмотр реалити-шоу: богатые — не более 5%, бедные — более 75%;

Воспитание детей

Учат хорошим, правильным привычкам, которые приводят к успеху: богатые — 74%, бедные — 1%;

Дети работают в качестве волонтеров 10 и более часов в неделю: богатые — 70%, бедные — 3%;

Поощряют прочтения детьми двух и более не художественных книг в месяц: богатые — 63%, бедные — 3%;

Установка целей

Записывают свои цели: богатые — 67%, бедные — 17%;

Концентрируются на достижении конкретных целей: богатые — 80%, бедные — 12%;

Верят в то, что нужно все время учиться: богатые — 86%, бедные — 5%;

Верят в то, что правильные привычки создают возможности: богатые — 84%, бедные — 4%;

Верят в то, что плохие привычки имеют негативное влияние: богатые — 76%, бедные — 9% [1].

Вышеприведённое исследование натолкнуло на идею оценки потенциала успешной деятельности и самоорганизации у студентов. Было проведено собственное исследование, целью которого стало подтверждение гипотезы о том, что полезные привычки способны дать свои результаты и приблизить человека к успеху.

Объектом исследования выступили студенты дневной формы обучения НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий». Всего в ходе исследования было опрошено 30 студентов. Я считаю, что исследуемая группа представляет собой своеобразный срез с омского студенчества, являет собой образец среднестатистической студенческой группы, поэтому полученные результаты можно распространить также на студентов других вузов. Предложенные студентам вопросы были несколько адаптированы под особенности исследуемой группы.

Были получены следующие результаты:

Соблюдение определенного порядка действий:

Составление списков дел: да — 33%, нет — 67%;

Просыпаются за 2 и более часа до учёбы: да — 17%, нет — 83%;

Слушают аудиокниги, когда есть свободное время между делами: да — 23%, нет — 77%;

Читают каждый день полчаса и больше: да — 63%, нет — 37%;

Любят читать: да — 78%, нет — 22%;

Здоровье

Занимаются физическими упражнениями 4 раза в неделю: — 27%, — 73%;

Просмотр ТВ и интернет

Социальные интернет-сети и форумы более 1 часа в день: да — около 60%, — менее 40%;

Просмотр реалити - шоу: да — 23%, нет — 77%;

Постановка целей

Записывают свои цели: да — 33%, нет — 67%;

Точно знают, что будут делать после института: да — 50%, нет — 50%;

Верят в образование и самообразование: да — 47%, нет — 53%;

Верят в то, что правильные привычки создают возможности: да — 80%, нет — 20%;

Верят в то, что плохие привычки имеют негативное влияние: да — 80%, нет — 20%;

Итак, позитивные привычки, как показало исследование, среди студентов, скорее, не в почёте. Сопоставим эти результаты с данными ведомостей об успеваемости студентов. В нашем случае в качестве критерия успеха выбрана именно успеваемость, а именно — средний балл по текущей успеваемости за семестр. Среди опрошенных студентов он не превысил 4,2 (лучший показатель — 4,7 балла, худший — 3,0 балла) при максимально возможном результате 5 баллов. Таким образом, можно предположить, что потенциал студентов не раскрыт в полной мере вследствие субъективных причин, а именно их самомотивации, самоорганизации и самоконтроля.

Рассмотрим несколько привычек, которые, на мой взгляд, являются важными:

Привычка №1. Действовать.

Это, на мой взгляд, самая главная привычка. Привить её достаточно сложно, т.к. очень много факторов в жизни, которые могут мешать ей, в том числе субъективных, с которыми подросткам справиться сложно (комплексы, неуверенность, страх и проч.)

Привычка №2. Интересоваться (развиваться).

Желание обучаться новому и пробовать новое в жизни, постепенно развивая новый навык. В нынешнем информационном веке отсутствие саморазвития ведет к самым плачевным последствиям.

Привычка №3. Планировать.

Планирование позволяет эффективно использовать не только время, но и ресурсы, в том числе материальные.

Привычка №4. Позитивно смотреть на жизнь.

Наши мысли формируют нашу реальность. Всегда надо верить в победу и гнать от себя негативные мысли. Депрессивно настроенный человек заведомо обречён на неудачу.

Привычка №5. Брать ответственность на себя.

Умение искать причины, прежде всего, в себе, а не сваливать вину на кого-то другого — признак сильного и уверенного в себе человека.

Привычка №6. Выборочное общение.

Окружение человека имеет значение зачастую даже большее, чем его личная мотивация. В данном пункте имеется в виду общение с людьми, которые могут чему-нибудь научить и передать свой опыт, энергию, мотивацию. Это должно быть общение с людьми своего уровня развития и целей и, по возможности, минимизация общения с лентяями, негативно настроенными и ни во что не верящими людьми.

Привычка №7. Ставить цели.

Поставить цель не так уж и просто, но уметь это делать нужно обязательно. Имеются в виду конкретные цели (цель «хочу быть богатым в скором времени» — это не цель) и сроки реализации, т.к. цель без сроков — это бесконечная цель.

Привычка №8. Учиться.

Умение извлекать уроки из своих ошибок. Умение быть тем, кто не наступает на одни и те же грабли.

Привычка №9. Самодисциплина.

Умение держать себя в руках и идти согласно намеченному плану — это 90% успеха. Сможете управлять собой — будете управлять жизнью.

Привычка №10. Быть открытым.

Во-первых, имеются в виду такие свойства сильного человека как щедрость и доброта. Быть щедрым и добрым — это приятно и полезно. В большинстве случаев богатые люди гораздо добрее и щедрее бедных. Помогайте другим и вы будете помогать себе.

Встраивайте эти привычки в себя, и вы увидите, как жизнь незамедлительно начнет меняться в лучшую сторону!

Времена, когда быть бедным и неимущим было достойно уважения, давно прошли. Благосостояние человека, безусловно, зависит от большого количества факторов, на которые человек повлиять не в состоянии, однако, сегодня успех человека как никогда зависит от субъективных факторов — тех самых, на которые он может, и значит должен повлиять. Таким образом, сегодня социальная дифференциация — результат, в том числе, существенной разницы в менталитете и образе мышления и жизни людей.

Подведем итоги. Экономическая теория позволяет нам привести аргументы и в пользу положительного влияния неравенства на экономический рост, и против него. Однако в России эти аргументы искажаются тем, что основной «водораздел» проходит не между богатыми и бедными, а между теми, кто извлекает выгоду из низкого качества российских институтов, и теми, кто несет на своих плечах бремя их неэффективности. В России многие богатые наравне с бедными страдают от низкого качества институтов (только у богатых больше возможностей от этих институтов убежать). И те и другие поступают так, будто не верят в настоящее и будущее нашей страны:

1) богатые и даже представители среднего класса выводят капитал за границу, готовят себе запасные аэродромы не только в виде миллиардов долларов в офшорах, но и в виде достаточно скромного жилья в Болгарии или Испании;

2) богатые, средний класс и бедные более склонны потреблять импорт, нежели покупать российские товары и услуги;

3) бедные практически не имеют возможностей эффективно вложить средства в развитие собственного бизнеса или развитие человеческого капитала.

Таким образом, на мой взгляд, беда России не в имущественной пропасти между богатыми и бедными, а в том, что большая часть населения не верит в будущее нашей страны. У людей нет уверенности:

— в рубле и российских банках (на фоне восстановления экономики после кризиса, укрепления рубля и дорожания нефти капитал бежит из страны);

— в том, что если работать много, можно заработать на достойное существование (лишь 34% россиян готовы к активному поиску дополнительных заработков);

— в том, что можно рискнуть и начать свой бизнес, а не жаловаться на начальников и «масонский заговор» (лишь 2% россиян надеются, что в этом году они улучшат свое материальное положение за счет доходов от частного бизнеса);

— в российском правосудии и правоохранительной системе (согласно опросу, проведенному ЦСР, лишь 22% россиян доверяют судебной системе, полиции — 19%).

Только установив равенство всех перед законом, можно рассчитывать на получение дивидендов в виде ускоренного экономического роста как при усилении имущественного расслоения, так и при выравнивании доходов граждан. Без правового государства равенство возможно только в нищете, а богатство всегда будет риском «привлечь стервятников».

Список литературы:

1. Интернет-портал «Успешный человек». (Загл. с экрана). Режим доступа: <http://successfulman.ru/1259/privyчки-bogatyx-i-bednyx/>, доступ свободный (дата обращения 07.04.2014)

СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ.

Аннотация:

В этой статье рассматриваются основные способы и принципы управления временем, для того чтобы любой человек мог взять их себе за правила. Так же после прочтения статьи вы узнаете, что такое организованность и как проявляет себя организованный человек в повседневной жизни.

Ключевые слова:

Организованность, организованный человек, методы организованности, принципы организованности, преимущества организованности, важнейшие правила организованности.

Никакая жизнь никогда не станет великой, пока не будет на чем-то сосредоточена, чему-то посвящена и организована.

Генри Эмерсон Фосдик

На всех нас часто лежит очень большой груз разнообразных задач, которые нужно решить, и дел, с которыми нужно разобраться. Большинство из нас имеют привычку откладывать важные дела на потом, занимаясь при этом чем-то совсем не важным и даже губительным для времени (те же социальные сети). Нужно учиться правильно планировать свое время, чтобы не обращать внимание на то, что нам не нужно.

Существует множество разнообразной литературы, посвященной вопросам самоорганизации, тайм-менеджмента, и прочего. Каждый автор предлагает свою определенную концепцию правильной организации своего времени. Многие из них предлагают следующие методы, в каждом которых существует несколько основных принципов:

- **Метод 1. Все на своем месте.**

1. *Вокруг должен быть порядок.*

- Но главное помнить: навести порядок – не значит разложить все красиво. Нужно чтобы все было по максимуму удобно именно для вас.

- Так же очень важно везде, где вы что-то храните, оставлять свободное место, чтобы при необходимости положить туда что-то еще, не передвигать все с места на место.

- При наведении порядка, задавайте вопросы: «Оно мне нужно?», «Буду ли я пользоваться этим ближайший год?», «А когда я в последний раз этим пользовался?», «Буду ли я скучать по этой вещи?», «Можно ли чем-то заменить эту вещь?» - получив ответы на эти вопросы, вы сможете избавиться от множества ненужных вам вещей.

2. *Класть все на место.* После того, как вы расставите все по местам, нужно будет завести привычку возвращать вещи на места после того, как вы закончите ими пользоваться.

- **Метод 2. Записывать нужно все.**

1. *Используйте календарь или планировщик дел (напр. электронный).* Лучше записать, чем понадеяться на память. Все, что вам нужно помнить - записывайте. Даже если вы ни разу в жизни не жаловались на память - от ошибок никто не застрахован, а бумага, если что, все сохранит.

2. *Составление списка нужных дел.*

- Сделайте такой список на сегодняшний день, в нем рекомендуется делать не больше 5 пунктов.

- Сделайте такой список на неделю, на основе которого можно формировать дневной список дел.

- Сделайте такой список на месяц, на основе которого, в свою очередь, следует формировать дневные и недельные списки.

- Сделайте такой список на... всю жизнь - будет время подумать о жизни и целях.

- **Метод 3. Придерживаться расписания.**

1. *Нужно быть последовательным.*

- Главное – не лениться, а выполнять дела по списку.

- Если вы постоянно откладываете какое-то дело на потом, то спросите: «Это важно?». Если да – выполните, наконец, это дело. Если нет – отложите или зачеркните его.

2. *Совмещать схожие занятия.*

- Если нужно сделать несколько звонков, то в одно и то же время.

- Покупки можно делать все сразу в большом магазине.

- **Метод 4. Многозадачность.**

Пока ожидаешь результата какого-то действия, можно выполнить другое действие. При этом необходимо сильно не распяляться, иначе все может выйти «комом».

- **Метод 5. Распределение обязанностей.**

Не обязательно все дела выполнять самим. Можно что-то кому-то поручить. И не следует бояться, что это дело будет выполнено не идеально, т. к. некоторые дела требуют простого исполнения.

- **Метод 6. Принимайте больше решений.**

Беспорядок и дезорганизация - вот частое следствие неумения принимать решения. Нужно учиться принимать малые решения - и скоро можно будет принимать решения посерьезнее, как дома, так и на работе.

Кроме вышеуказанных методов, существует также ряд правил и принципов, помогающих организовать свое время. Вот некоторые из них:

Принцип Парето.

Большую важность при правильной организации времени имеет, так называемый «**Принцип Парето**». Принцип гласит, что *на получение 80% результатов требуется лишь 20% усилий, а остальные 80% усилий (затраченного времени) дают 20% результатов*. Здравомыслящий, организованный человек, естественно, вычислит те 20% дел, которые дают максимальный результат, и начнет с них. Следует взвешивать, 4/5 нашего времени и усилий не имеют практически никакого отношения к тому, что мы планировали сделать. Это эмпирическое правило было введено социологом Вильфредо Парето и оказало огромное влияние на успешных, преуспевающих людей.

Организованный человек, осознав этот принцип, оптимально решает множество жизненных задач. Например, он читает, в первую очередь, важные для него книги, ибо 20% книг имеют 80% ценности. Именно такие книги развивают разум, «перепахивают» душу, обеспечивают личностный рост. Низкопробные «дефективы» не дают пищу для разума и, лишь отбирают драгоценное время.

Принцип Эйзенхауэра.

Этот принцип гласит, что все дела можно разделить на 4 группы:

1) **Первостепенные задачи** — это дела срочные и важные. Попытка отложить такие дела на потом создаст Вам ненужные проблемы — за них нужно приниматься самому и немедленно.

2) Далее идут дела важные, но не срочные. Такие задачи можно отложить, однако они могут оказать сильное влияние в долгосрочной перспективе. Несрочные и важные дела имеют привычку становиться срочными и важными, если их постоянно откладывать. Для того, чтобы такого не произошло, заранее предусмотрите для них временной резерв.

3) Срочные, но не важные задачи мало сказываются на Вашем успехе. Занятие срочными, но не важными делами не дает результата и может сильно отразиться на Вашей эффективности. Такие дела отнимают большую часть Вашего временного резерва. Это как раз те задачи, которые по возможности нужно перепоручать или уменьшать их количество.

4) Логично предположить, что несрочные и неважные дела не имеют никакого значения в принципе и не несут никаких последствий при их невыполнении. Такие дела можно смело вычеркивать из Вашего списка.

Организованный человек умеет выделять главное, не разбрасывается по мелочам, действует, не теряя времени, осуществляет жесткий контроль над своей ленью, контролирует и управляет самим собой и своей жизнью, а значит, становится независимым от обстоятельств. Имея в голове четкий порядок действий, он ясно расставляет приоритеты, демонстрирует пунктуальность, прилежность, детальное распределение временного ресурса и максимальную сосредоточенность на выполняемом действии.

Таким образом, **Организованность как качество личности – это способность сбалансировать свой рабочий день, эффективно распределить силы и время, сконцентрироваться на поставленной задаче и выполнить все намеченное.**

Конечно, дело каждого, как распоряжаться своим временем. Но только посмотрите, сколько **преимуществ** у организованности:

- Управление собственными личными ресурсами позволяет быть успешным и добиваться поставленных целей.

- Умение прогнозировать ситуацию, гибко реагировать на независимые от нас факторы и перераспределять нагрузку – незаменимые черты любого бизнесмена. При этом четкая организованность помогает не растеряться в сложных ситуациях.

- Структурированность в делах и порядок в мыслях экономят время и трудозатраты.

- Благодаря четко составленным планам и распределению рабочего времени мы получаем драгоценное «время на себя». Однако форс-мажоров, к сожалению, никто не отменял.

Важнейшие правила организованности, на которых она и строится – это...

- ❖ **Внешность.** Организованность начинается с внешности. Опрятность и внимание к самым мелким деталям – первый признак вашей организованности.

- ❖ **Пунктуальность.** Один из важнейших показателей тайм-менеджмента. В бизнесе те, кто небрежно относится ко времени, теряют многое.

- ❖ **Порядок.** Да-да, элементарный порядок на рабочем месте, в документах, в личных вещах.

- ❖ **Четко спланированные действия.** Наличие плана действий и, конечно же, выполнение этого плана – обязательное условие для достижения успеха.

Развивать организованность можно по-разному: заставлять себя или мотивировать, ставить четкие задачи и по-спортивному добиваться результатов или обозначить мечту и лететь к ней на крыльях, не замечая препятствий - для каждого методы свои. Самое главное, чтобы они были комфортны и не угнетали человека как личность.

Список литературы.

1. Грибов, В.Д. Менеджмент: учебное пособие / В.Д. Грибов. – М.: КНОРУС, 2008. – 2-е изд., стер. – 280 с.
2. Как быть организованным [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikihow.com/быть-организованным>
3. Ковалев, П.Д. Организованность [Электронный ресурс] / П.Д. Ковалев. – Режим доступа: <http://podskazki.info/organizovannost/>
4. Что такое организованность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.xapaktep.net/virtues/business/orderliness/desc.php>
5. Тайм-менеджмент: простые способы управления временем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psyfactor.org/lib/time-management-2.htm>

Ступина К. И.
Омский филиал Финиуниверситета

ОБРАЗ НЕМЕЦКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО СЛУЖАЩЕГО

Abstract. This article deals with the image of a government worker in Germany. The author describes his rights and duties. The author examines the laws that help to give the positive image of government workers.

Ключевые слова: government worker in Germany, rights and duties, positive image.

В Германии сегодня нет понятия «государственная служба». После первой мировой войны появился термин «публичная служба». В функциональном плане «публичная служба» понимается как деятельность в целях выполнения общественных задач управления. В институциональном плане под ней подразумевается определенный круг лиц, для которых выполнение публичных дел составляет профессиональную деятельность. Термин «государственная служба» имеет в немецком языке специальное название - «öffentlicher Dienst», что на русский язык можно перевести как «общественная (публичная) служба». В Германии есть две категории государственных служащих: собственно государственные служащие (Angestellte) и чиновники (Beamte).

Основополагающие нормативные правовые акты в сфере государственной службы были приняты в 1957-1985 годах. К ним относятся: Основной закон Федеративной Республики Германии от 23 мая 1949 г. (Конституция), Закон о федеральных чиновниках от 14 июля 1953 года в новой редакции от 27 февраля 1985 года, рамочный закон о праве чиновников от 1 июля 1957 года в новой редакции от 27 февраля 1985 года, Закон об окладах федеральных служащих от 27 июля 1957 года в редакции 3 декабря 1998 года. Особый статус гражданских служащих определяется наличием института государственной присяги. Каждый государственный служащий при поступлении на гражданскую службу обязан принести присягу, которая подтверждает публично-правовые отношения долга и верности между государством и государственным служащим. Для современной Германии характерно тесное взаимопроникновение и переплетение политической и административной сфер. Это нашло свое отражение и в законе о государственной службе, согласно которому чиновники имеют право участвовать в деятельности политических партий и добиваться парламентской карьеры. В отличие от многих европейских стран (Великобритании, Франции и США), карьера государственного служащего в Германии не является альтернативной политической карьеры. Напротив, зачастую она становится предпосылкой для успешной политической деятельности. Основным нормативным актом, регулирующим деятельность чиновников, является Федеральный закон о чиновнике (ФЗоЧ) в редакции 1971 года. По этому закону чиновниками считаются следующие лица: чиновники государственного аппарата, судьи, преподаватели школ и высших учебных заведений, военнослужащие, работники почты, железнодорожной службы, государственных банков [1]. Иерархия: Табель о рангах предусматривает **16 групп чиновников**: А1-А5 - низшие чины (вспомогательно-технические); А6-А9 - средние чины (правительственные секретари, обер-секретари, гаупт-секретари); А10-А13 - высшие чины 1 ступени (правительственные инспекторы, регирунгс-атаманы); А14-А16 - высшие чины 2 ступени (высшие правительственные советники). Материальное содержание чиновников составляется из основного оклада, территориальной надбавки, надбавки на детей, за выслугу лет, за звание. Особую группу составляют политические и почетные чиновники. *Политические чиновники* – это наиболее близкие сотрудники к политической программе правительства или отдельного чиновника, они приходят и уходят с поста вместе с правительством. К ним относятся: статс-секретари в федеральных министерствах, ведомствах федерального канцлера и федерального президента; руководители отделов в федеральных министерствах, ведомствах федерального канцлера и федерального президента, федеральном ведомстве по делам печати и информации, администрации Бундестага и Бундесрата; руководители в земельных министерствах и канцеляриях (государственные советники). *Почетные чиновники* – это лица, имеющие гражданскую профессию, которых назначают на почетную должность без оплаты и права претендовать на особое социальное обеспечение. К ним относятся присяжные, выборные консулы. К службе на

низшем уровне (A1-A5) допускаются лица, успешно закончившие народную школу и прошедшие подготовительную службу, службе на среднем уровне (A6-A9) – лица, успешно окончившие народную школу, проходившие служебную подготовку в течение года и сдавшие специальный экзамен для поступления на должность среднего уровня. К службе на высшем уровне 1 ступени допускаются лица, успешно окончившие среднюю школу, проходившие специальную подготовку в течение 3 лет и сдавшие экзамен по требованию этого уровня. Наконец, к службе на высшем уровне 2 ступени допускаются лица с высшим образованием, сдавшие первый государственный экзамен, прошедшие подготовительную службу в течение двух лет и сдавшие второй экзамен (§ 19 ФЗоЧ). Дополнительно к этим требованиям устанавливаются еще возрастные барьеры при допуске на должности различных уровней: от 16 до 30 лет – низшие ступени; от 16 до 32 лет на средние ступени; от 18 до 30 лет – на высшие должности. Постановлением 1968 года для многих видов службы возрастной «потолок» для приема поднят до 50 лет. [2]

Права:

- Государственные служащие имеют право на государственное обеспечение и защиту.
- Законодательством предусматривается право государственных служащих на должностной оклад.
- Служащий имеет право на доступ к своему личному делу. Ему сообщают обо всех жалобах на него или отрицательных заключениях на его деятельность. При этом личное мнение работника заносится в его личное дело.
- Чиновники имеют право в судебном порядке проверить справедливость мер, принимаемых ведомством в их отношении. Немецкие государственные служащие имеют право на объединение в профсоюзы.
- Государственные служащие имеют право на ежегодный отпуск для отдыха с сохранением полного заработка. К тому же, отпуск предоставляется и на период выборов. [2]

Обязанности:

- выполнять свои обязанности беспристрастно, справедливо и добросовестно; соблюдать служебную тайну в течение службы и по истечении срока существования служебных отношений.
- проявлять профессиональную сдержанность и не сообщать любому постороннему лицу, даже чиновнику другого ведомства или департамента, информацию, полученную им при исполнении служебных обязанностей.
- самоотверженно выполнять свой профессиональный долг, а его поведение на службе должно быть добросовестным.
- личную ответственность за правомерность своих действий по исполнению должностных обязанностей.

Основная форма контроля- административная юстиция (система судов). [2] **Ограничения:** Чиновники бывают ограничены в праве свободного выражения своего личного мнения: они не имеют права участвовать в забастовках. Что касается заявлений для прессы, то в федеральном законе "О правовом положении федеральных чиновников" однозначно сказано, что такие заявления имеет право делать только высшее руководство государственного органа. Существуют так же ограничения по возрасту для поступления на государственную службу. **Гарантии:** Повышенные требования, а также ограничения, связанные с государственной службой, компенсируются в Германии соответствующим государственным жалованием и другими выплатами, гарантиями, обеспечивающими чиновникам стабильность рабочего места, продвижения по службе, достойный уровень жизни им и их семьям. «Принципе содержания- один из основных правовых принципов статуса государственного служащего Германии. Смысл его заключается в том, что оплата труда государственного служащего должна быть соразмерной, соответствовать занимаемой должности и обеспечивать служащему возможность полностью посвятить себя своей профессии. Гарантируются выплаты по обеспечению. Они включают: пенсионное обеспечение и материальную помощь; обеспечение семьи после смерти государственного служащего; выплаты в случае его исчезновения, несчастных случаев; другие выплаты и компенсации. [1]

Коррупция: По уровню коррупции Германия значительно опережает большинство европейских государств, а также США и Канаду. В 2001 году число экономических преступлений возросло на 21 процент по сравнению с предыдущим годом. Общий ущерб составил 6 миллиардов 600 миллионов евро. В целом, однако, уровень коррупции в Германии стал ниже. В реестре тридцати самых благополучных с этой точки зрения стран за 2006г. ФРГ поднялась с двадцатого на пятнадцатое место. **Требования:** Среди сфер, из которых рекрутируется персонал министерства бюрократии, на первом месте стоит юстиция, потом – экономика и социальные науки. Профессия юриста в Германии традиционно представляла наилучшие возможности для поступления на государственную службу. Закон 1953 г. нарушил «юридическую монополию». Согласно данному закону, высшее образование в сфере экономики и общественных наук приравнивается к юридическому, т.е. признается достаточным для занятия руководящих постов на государственной службе. Тем не менее, как показывают современные социологические исследования, среди руководящего и высшего руководящего персонала профессия юриста продолжает преобладать – юристы составляют 67%. Что касается социального

происхождения руководящих чинов, то более чем на 2/3 они рекрутируются из «верхнего среднего слоя» (свободные профессии, руководящие служащие и высшие чиновники, состоятельные коммерсанты) и почти на 1/4 из «нижнего слоя» (чиновники средней и низшей категорий, служащие, ремесленники, крестьяне). По численности персонала чиновников в различных отраслях управления ФРГ ведущие места занимают административно-политический аппарат и учреждения внешних сношений, финансовый аппарат, полиция и общественная безопасность. На последнем месте по численности занятых в них чиновников стоят органы управления в области энергетики, водного хозяйства и ремесел, общественного транспорта и информации.[2]

Каков он, типичный немецкий чиновник: Дисциплинирован, законопослушен, лоялен по отношению к начальству, вежлив в обращении с гражданами. Но самая большая добродетель немцев вообще и немецких чиновников, в частности это, конечно, Fleiß. Обычно это немецкое слово переводится русским «прилежание». Более точно можно перевести как Fleißigsein это естественное состояние немца, форма и содержание его бытия - активная жизнь, смысл которой в труде. Немецкому чиновнику важно не создавать проблем. По его мнению, трудности возникают по трём причинам: во-первых, из-за неисполнения служебных обязанностей, во-вторых, по забывчивости - необходимо регулярно сигнализировать шефу о своей лояльности, кроме того, беду можно накликасть, проявив инициативу. Не хочет сделать лишнюю работу, не входящую в круг его обязательств. Детей чиновники рожают мало. Пока молоды – нет денег, появляются деньги – пропадает желание. Хотя государство поддерживает деторождение материально. Зарплата сравнительно небольшая, но гарантированная. При 40-часовой неделе молодой начинающий карьеру служащий после 3-летнего обучения профессии «управленческий служащий» (Verwaltungsangestellter) получает нетто, т. е. на руки около 1100 евро в месяц. Интересно что величина зарплаты в Германии всегда выражается «в брутто» (до уплаты подоходного налога и социальных отчислений). Если молодой сотрудник получает около 1100 евро, то государственный служащий средней квалификации, среднего возраста зарабатывает от 1500 до 1800 евро в месяц. Зарплаты на министерском уровне несколько выше, на низшей ступени государственной иерархии, например, в сельской местности - ниже. На что тратит свои заработанные нетто-евро немецкий государственный служащий: В плане расходов немецкие государственные служащие мало отличаются от обычных граждан, потому что к основным статьям его расходов можно отнести: во-первых, это жильё, во-вторых, машина. Эти сравнительно необходимые блага обходятся достаточно дорого. Остальные деньги они тратят на продукты, одежду и отдых.

Список литературы:

1. Мухаев, Р.Т. Система государственного и муниципального управления : Учебник.- Москва: Юнити, 2010.
2. Василенко, И.А. Государственное и муниципальное управление: Учебник.- Москва:Юрайт,2012.

**Сушкова М.В., Аширбагина Н.Л. Новикова В.В.
Омский филиал Финуниверситета**

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. Процесс формирования крестьянских (фермерских) хозяйств был долгим и сложным, однако это не помешало фермерству занять прочные позиции среди других видов предпринимательской деятельности. Осталось только удержать эти позиции, выявив проблемы и их решения, а также предложить пути развития этого сектора.

Ключевые слова: малый бизнес, фермерство.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF FARMS OMSK REGION

Abstract. The process of formation of peasant (farm) was long and complicated, but that did not stop farming take a strong position among the other types of business. It remains only to hold these positions, identifying problems and their solutions, and suggest ways to develop this sector.

Keywords: small business, farming.

С переходом страны к рыночным отношениям появился такой феномен как фермерство. Большая территория нашей страны и закон дают хорошие возможности и гарантии на занятие этим видом деятельности. Однако существуют и проблемы, которые на данный момент имеют огромное значение для дальнейшего развития фермерства. Поэтому целью нашей работы мы обозначили - выявление проблем, существующих в сфере малого бизнеса (фермерства) в Омской области и обозначение путей решения этих проблем.

Малый бизнес – это вид предпринимательской деятельности, осуществляющейся субъектами рыночной экономики при особых, установленных законами, государственными органами или же иными организациями. [5] Идея о том, что сельское хозяйство можно превратить в бизнес, совершенно не нова. Основной задачей, целью любого бизнеса, в частности фермерства, является получение прибыли. Для успеха нужно позаботиться о качестве выращиваемой продукции вообще об основах выращивания различных культур. Второй

немаловажный момент, это сбыт продукции, который может быть реализован двумя способами: напрямую и через посредника. У каждого из способов есть свои плюсы и минусы. Выгодным является вариант сбыта продукции на прямую потребителю, но чтобы найти этих самых потребителей, подготовить бумаги, заключить договор о поставке продукции, организовать саму доставку понадобится немало усилий. Однако если все это получится, то можно даже задуматься о расширении бизнеса. Другой вариант сбыта - через посредников. Он является наиболее легким, но менее выгодным: посредники скупают товар у фермеров по оптовой цене, а продают его по розничной, которая в несколько раз превышает вышеупомянутую. При этом трудиться им особо не приходится.

Сегодня многие желают обзавестись собственным делом. Некоторые обращают свое внимание на фермерство. Фермерское хозяйство – это частное товарное сельскохозяйственное предприятие предпринимательского типа, ведущееся на собственной или арендованной земле. Фермер – это предприниматель в сельском хозяйстве, владелец сельскохозяйственного предприятия. [2]

На основе анализа литературы по теме мы выявили существующие проблемы:

1. Ограниченность финансовых ресурсов, а также доступ к ним. Это преграда является на наш взгляд основной, так как малым предпринимателем требуется финансовая поддержка на этапе становления и реализации своих бизнес - идей, а для более зрелых, опытных предпринимателей необходимы финансовые средства только уже на расширение бизнеса. Собрать нужную сумму зачастую сложно, поэтому молодые предприниматели обращаются за заемными деньгами. Проблема получения средств усугубляется и тем, что коммерческие банки не заинтересованы в их кредитовании. Причины заключается в следующем: отсутствие отработанных инвестиционных банковских технологий; необходимость рассмотрения банками большого количества инвестиционных проектов.

2. Статистика и анализ современных тенденций развития малых предприятий в России позволяет говорить о том, что данная область весьма перспективна для инвестирования. Для того чтобы определить наиболее эффективные пути использования инвестиционных возможностей, необходима разработка гибкой государственной политики в вопросах формирования собственных источников инвестирования. Государственная поддержка требуется и в вопросах привлечения малыми предприятиями внешних финансовых источников.

3. Отсутствие предпринимательской культуры. За годы существования малого бизнеса сформировался образ «обманщиков», который приписывают к предпринимателям. Это пугает и порой отбивает желание у молодых людей заниматься бизнесом. Так, статистика показывает, что всего лишь 3 % хотели бы стать предпринимателями. Предприниматели пока не осознают себя реальной социально-значимой силой. Все усилия по формированию положительного имиджа предпринимателя не имеют значительных результатов, возможно, это происходит из-за отношения государства к малому бизнесу, так как отсутствует понимание на государственном уровне значимости развития малого предпринимательства.

4. Возрастающая конкуренция, вызванная увеличением количества предпринимателей на большинстве сегментов рынка, занимаемых именно малым и средним предпринимательством. Причем если ранее статистика показывала, что об этом высказались 19 % опрошенных, то в текущем году такой показатель составил уже 24,3 %, эксперты утверждают рост этих показателей, так как наша страна вступила в ВТО.

5. Законодательная база. На данный момент, она несовершенна, и многие положения в ней отсутствуют. Можно назвать немало правовых документов, так или иначе регулирующих малое предпринимательство: Гражданский Кодекс РФ, Законы Российской Федерации "О собственности в РСФСР", "О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР", "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках", ряд указов Президента РФ. Однако трудность в том, что нет единой законодательной основы, а имеющиеся документы претворяются в жизнь не полностью.

6. Отсутствие внутреннего спроса на проекты предприятий их низкая рентабельность, грубые нарушения прав интеллектуальной собственности, недобросовестная конкуренция и коррупция – ещё одна проблема развития малого бизнеса. В последнее время наблюдается не способность малого бизнеса конкурировать.

7. Персонал. Появление экономических специальностей, почти в каждом вузе вне зависимости от его направленности приводит к ухудшению знаний и как следствие к большому объему не квалифицированных специалистов на рынке труда. Однако в малом бизнесе наличие квалифицированного персонала имеет особое значение. В небольшой фирме велика цена ошибок или неэффективной работы каждого, поскольку интенсивный труд, высокое качество работы, мобильность кадров являются основным конкурентным преимуществами малого бизнеса.

8. В условиях информационного века, мы наблюдаем неразвитость системы информационной поддержки малых инновационных предприятий, что приводит к торможению развития малого бизнеса в России. Предприниматели имеют достаточно узкое представление о мерах государственной поддержки, об услугах по кредитованию, лизингу, о инвестировании, о новых технологиях и оборудовании. Проблема малых инновационных предприятий, заключается в том, что для создания опытных образцов необходима дорогостоящая материально-техническая база, которая является не доступной многим предпринимателям, что приводит к вынужденному переходу в область теневой экономике.

9. Административные барьеры, что представляет собой сложное законодательство непрямого действия, наличие многочисленных подзаконных актов, высокая степень инспектирования, слишком большое количество контролирующих органов на разных уровнях хозяйствования. [3]

Как показывает нам статистика, число предпринимателей с каждым годом растет, но цифры по-прежнему низки. Согласно представленным Росстатом и ФНС России данным, в настоящее время в Российской Федерации осуществляют деятельность 5 605 883 субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе:

– 1 374 777 микропредприятий (в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства» статистическое обследование микропредприятий осуществляется один раз в год) – количество работников до 15 человек и годового оборот до 60 млн рублей;

– 227 744 малых компаний – количество работников от 16 до 100 человек и годового оборот до 400 млн рублей;

– 18 012 средних компаний – количество работников от 101 до 250 человек и годового оборот до 1000 млн рублей;

– 3 985 350 индивидуальных предпринимателей. [4]

Выявив существующие проблемы развития малого бизнеса, мы обратились к студентам Омского филиала Финансового Университета при Правительстве Российской Федерации и попросили их обозначить три наиболее важных, требующих безотлагательного решения. Была составлена анкета, и в анкетировании приняли участие 72 студента первого и второго курсов.

На основе анализа ответов студентов, мы можем отметить, что такими проблемами являются следующие: недостаток в финансировании (23%); несовершенство законодательной базы(16%); отсутствие внутреннего спроса на бизнес проекты предприятий(11%). Однако совершенно не радует тот факт, что 92% опрошенных отметили, что их не интересуют вопросы развития аграрного сектора вообще и сельского хозяйства Омской области в частности. Это достаточно ошеломляющий результат, что на практике показывает нам причины отставания аграрного сектора в России.

Постараемся предположить, что необходимо внедрять больше информации в круг молодых, будущих специалистов, заинтересовывать, говорить о проблемах, чтобы они, то есть мы пытались найти пути решения проблем, отслеживать реализацию принятых программ и чувствовать ответственность за наше будущее.

В Омском регионе действуют множество программ стимулирования крестьянских (фермерских) хозяйств. Подобная политика дает свои результаты – малых форм хозяйствований на селе становится больше. Однако, не смотря на это Министерство сельского хозяйства и продовольствия Омской области не останавливается на достигнутом. Недавно оно поддержало программу «Стань фермером».

Цель данной программы донести до заинтересованных лиц информацию, необходимую для становления фермерского бизнеса, что называется «с нуля».

Хотелось бы отметить и подпрограмму “Поддержка малых форм хозяйствования”. Задачами данной подпрограммы являются создание условий для увеличения количества субъектов малого предпринимательства; повышение эффективности использования земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения; повышение уровня доходов сельского населения. Подпрограмма предусматривает четыре основных мероприятия, одно из которых «Поддержка начинающих фермеров». Суть состоит в том, что начинающим фермерам могут быть предоставлены гранты на создание и развитие крестьянских (фермерских) хозяйств, которые в свою очередь могут быть использованы только для определенных подпрограммой затрат. Начинающий фермер может получить грант на создание и развитие крестьянского (фермерского) хозяйства только один раз. Отбор начинающих фермеров должен производиться на конкурсной основе. При этом существует ряд требований для участия в этом конкурсе, а так же условия для использования грантов, которые в свою очередь описаны в подпрограмме. [1]

На сегодняшний день крестьянское (фермерское) хозяйство испытывает некоторые трудности, в частности сложное экономическое положение, недостаточную государственную поддержку, слабую социальную защищенность и др. Все проблемы переплетены между собой. Однако, не смотря на это, крестьянское (фермерское) хозяйство продолжает развиваться. Государственная поддержка фермерства имеет огромное значение для становления и развития сельского хозяйства. Субсидирование является неким толчком для успешного функционирования этого сектора. Заметно, что государство постепенно начинает обращать внимание на аграрный комплекс. Появляются новые программы в поддержку фермерства. Выделяются огромные средства на развитие.

Данная ситуация оставляет надежду, что названные проблемы, в ближайшем будущем будут разрешены.

Список литературы:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 года N 717 (в ред. от 15.07.2013) “О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы” // Справочно-Правовая система Консультант Плюс, 2013г.

2. Большая Советская Энциклопедия: в 30 т. / гл. ред. А.М. Прохоров. – 3-е изд. – М.: Советская Энциклопедия, 1977. – 27т.
3. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия: Учебник для вузов / В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2007. – 670 с.
4. Мелехина, П.Ю. Проблемы финансирования малого бизнеса в России // Российское предпринимательство. – 2011. – № 11 Вып. 2 (196). – с. 16-22.
- Ресурсы INTERNET:
5. Бизнес институт - <http://biznes-institut.ru>

Сушкова М.В.
Омский филиал Финуниверситета

СУДЬБА МОЕЙ СЕМЬИ В ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ

Аннотация. Каждая семья, так или иначе, связана с Великой Отечественной войной, но мне, как и многим, родившимся в девяностые, трудно представить себе жизнь во время войны, особенно если часть этой жизни прошла на фронте. Об этом мы можем узнать только лишь из рассказов наших дедов и бабушек, которые прошли этот нелегкий путь.

Ключевые слова: война, история, семья.

THE FATE OF MY FAMILY IN THE GREAT PATRIOTIC WAR

Abstract. Each family, anyway, is connected with the Great Patriotic War, but I, like many who were born in the nineties difficult to imagine life during the war, especially if part of that life went on the front. This is what we can learn only from stories of our grandfathers and grandmothers who have passed this the hard way.

Keywords: war, history, family.

22 июня 1941 года – дата начала Великой Отечественной Войны. Германия напала на СССР, нарушив при этом договор о ненападении от 23 августа 1939 года. Советские войска не были готовы к нападению: армия не была укомплектована как личным составом, так и боевой техникой, а ко всему прочему не обладала материальными запасами. В первый период войны войска противника имели подавляющее превосходство над советскими на направлении главного удара. Не смотря на это, сотни тысяч наших воинов боролись до последнего.

Военно-политическое положение СССР значительно укрепилось к лету 1943 года. Возросла военная мощь, укрепился моральный дух солдат и всех граждан страны. Победа советских войск в Курской битве имела огромное значение, как политическое, так и военное. Инициатором наступления теперь была Красная Армия.

В 1944 году советские войска освободили территорию Советского Союза, восстановив тем самым его границы. Далее последовало освобождение народов Европы.

Берлинская наступательная операция явилась завершающим этапом войны. 16 апреля советские войска перешли в наступление, форсировали Одер, разгромили штеттинскую группировку немцев, обеспечив наступление на Берлин.

Германия была повержена. Великой ценой досталась эта победа. Мужество советского народа, его стойкость не могут не быть одной из причин победы над фашистской Германией. Народ навсегда останется главным героем Великой Победы!

Цель моей работы – на примерах из истории моей семьи рассказать о судьбе обычного рядового человека на войне.

Задачи, поставленные мной в данной работе:

1. Изучить литературу о Великой Отечественной войне.
2. Записать воспоминания моего прадеда о событиях, происходящих с ним на фронте.

Война - это событие, которое изменяет ход истории государства и каждого человека. Она унесла жизни многих. СССР понес огромные людские потери. Великая Отечественная война не зря называется народной, так как затронула каждую семью, каждого человека в нашей стране, огромное влияние оказала на судьбы многих. Не обошла стороной война и нашу семью. В частности моего прадеда Белозерова Николая Александровича.

Война застала моего деда, когда ему было 14 лет. Тогда он работал в колхозе подсобным рабочим. Повестка из военкомата пришла 6 ноября 1943 года, на тот момент ему было 16 лет. Он получил обмундирование и направление в снайперскую школу в г. Калачинск Омской области. Через шесть месяцев, в мае 1944 года, он окончил её, и его направили в Граховетские лагеря, где сформировали армию, собрали эшелон и отправили на фронт под Варшаву. Теперь он был в составе 2-й ударной армии 2-го Белорусского фронта, под командованием генерал-лейтенанта И. И. Федюнинского. Дед был пехотинцем и поэтому большую часть времени шел пешком. Особенно тяжело было зимой, так как часто спать было негде и не на чем. В лесу или в поле рота останавливалась на ночлег, каждый ломал сосновые ветки и клал их под себя.

Было очень страшно и психологически тяжело. Каждый чувствовал, что война подходит к концу: территория СССР была освобождена и армия начала освобождать захваченные немцами западные страны, и

поэтому так не хотелось умирать. Призывали всех: людей, которые далеки от военной деятельности, молодых мальчишек, которые совсем не знали что такое оружие. В каждой роте был политрук, главной функцией которого была поддержка боевого, морального, патриотического духа солдат. В наше время политрука можно было бы назвать психотерапевтом.

Рота – это одна большая семья. Дед рассказывал, что было тяжело видеть смерть своих товарищей. “Смерть идет рядом с тобой и в любую минуту можно умереть” - вспоминал он.

Хойнице - Кезлинская наступательная операция – это один из эпизодов завершающего этапа Великой Отечественной войны. Первый бой прадеда произошел под г. Гданьск, Польша, как раз в то время когда проводилась эта наступательная операция. Главнокомандующим был дан приказ 6-й и 2-й ротам следовать в город за двумя танками. Они двигались вдоль дамбы и вдруг с противоположной стороны были обстреляны немцами, танки были уничтожены. Роты остались без прикрытия и сопровождения. Посоветовавшись, командиры рот приняли решение самостоятельно двигаться к городу. Подойдя к нему и произведя разведку, они заняли оборону в двух пустующих особняках. Особняк, в котором находилась 6-я рота, был окружен и разгромлен немцами. 6-я рота в количестве 50 человек была уничтожена. А в особняке, в котором остановился дед, увидели наступление немцев и заняли круговую оборону по периметру дома. Дед с товарищем решили подняться на крышу, там был хороший обзор. Товарищ был убит, и дед как можно быстрее спустился вниз на первый этаж, где продолжил обстрел. Во время боя немцы подбросили под дверь дома мощный осколочный снаряд: входная дверь была выбита, осколки разлетелись по всему дому и ранили многих солдат. Мой дед получил множественные осколочные ранения: в глаз, палец руки и спину, и один из осколков остался у деда в спине и по сей день. После взрыва на нем загорелся бушлат, товарищи потушили огонь и отнесли деда в подвал, где находились все раненые. Через некоторое время бой стих. И, находившиеся в подвале мой дед и еще двое раненых поняли, что всех солдат убили. Посоветовавшись, они решили провести ночь в подвале. Под утро немцы стали обыскивать дом и, подойдя к подвалу, крикнули: “Сдавайтесь русские, вам ничего плохого не будет”. Самый старший из раненых решил выйти, объяснив им этот поступок следующим образом: “Я уже пожил своё, а вам еще жить да жить”. После он, не раздумывая, вышел из подвала, в последний раз взглянул на ребят и сразу же был расстрелян. Мой дед и оставшийся с ним товарищ затаились в подвале и только ночью смогли перебраться в соседний дом. На чердаке этого дома они обнаружили старшего лейтенанта 6-й роты Александра Полякова. Он в свою очередь рад был видеть выживших. Прошла ночь. Утром они увидели, как немцы подходят к дому, и решили спрятаться на первом этаже: дед лёг вдоль мешков с углем, а двое других товарищей укрылись за печью. Один из немцев, войдя в дом, дал пулеметную очередь по периметру всего дома, но по счастливой случайности не ранил никого из наших солдат.

Спасшийся вместе с дедом солдат громко кашлял и дед со старшим лейтенантом боялись того, что немцы услышат и узнают о том, что в доме кто-то есть. Из-за этого каждую ночь они дежурили, прикрывали рот их товарищу шапкой ушанкой, чтобы приглушить звук кашля.

Дед рассказывал, что кушать хотелось не очень, а вот жажда была невыносимой. Поэтому он, никого не спросив, решился ночью пробраться в предыдущий особняк, в подвале которого был кран с водой. На первом этаже дома было много убитых, и он решается их обыскать. У одного из убитых он нашел сухари и котелок. Спустился в подвал, напился сам и понес воду своим товарищам.

В течение четырех дней они наблюдали за домом, стоящим напротив, пытаясь выяснить, есть ли там немцы или нет. Мой дед пошел на разведку. Осмотрев дом, он помахал платком товарищам, дав тем самым понять им, что дом пуст. На чердаке они нашли пряники и сухари. В доме также находились матрасы с подушками. Перестраховавшись, они перенесли все вещи на чердак, подняли лестницу и закрылись там. Утром они увидели русских солдат и спустились к ним. Так пришло спасение. Деда отправили в госпиталь, и он потерял следы своих товарищей по спасению. Ему сделали множество операций, но из-за осколка в глазу деду поставили диагноз частичная атрофия зрительного нерва справа. В связи с этим он стал инвалидом.

После месяца в госпитале его отправили на пересылку под Штеттин к реке Одер, где формировали новый понтонный батальон. Затем он служил под Берлином в Потсдаме. Но на этом военная служба для деда не закончилась. Еще семь лет он служил в танковой части в Германии. За участие в войне мой дед, Белозеров Н. А. награжден орденом Отечественной войны, медалью за победу над Германией и медалью за освобождение Польши. Сейчас моему прадеду 87 лет и я рада, что у меня есть такая возможность слышать рассказы о войне из первых уст.

Не очень много сведений, но всё же, остались о моем прапрадеде Емельянове Алексее Ивановиче. Он работал в колхозе Муромцевского района Омской области.

6 ноября 1941 года ему пришла повестка из военкомата. На тот момент ему было 40 лет и у него было 5 детей.

Он служил кавалеристом на Белорусском фронте. Восемь раз входил в штыковую атаку и ни разу не был ранен. Мой прапрадед был очень смелым, мужественным и храбрым человеком. В своих письмах домой он писал: “Я никогда не ждал очереди и всегда шел в бой одним из первых. Я уже позабыл, как открываются двери, так как везде ведутся бои”. Три года отступления, три года в дороге, в боях. Организм был изношен, переутомлен. Умер он не в бою, а из-за двустороннего воспаления легких. Семья получила похоронку в феврале 1944 года. Двое других его братьев также ушли воевать и не вернулись.

В литературе о Великой Отечественной войне описаны масштабные события, происходящие в стране в тот тяжелый период. Дана общая характеристика положения СССР, но ни в одном учебнике не написано о жизни простых рядовых солдат. Хорошо, что есть фильмы, которые рассказывают интересные случаи, подвиги солдат. Ведь вся история этой поистине великой победы складывалась из судеб простых людей. Почти в каждой семье есть человек, который принимал непосредственное участие в Великой Отечественной войне. В интернете можно найти Книги Памяти. Там указана информация об участниках войны: ФИО, дата рождения и дата смерти, место захоронения и др. Если кто-то до сих пор не имеет сведений о своих родных, которые ушли на фронт и не вернулись, то можно сделать запрос на одном из сайтов. Я считаю, что о таких людях нельзя забывать. История их судьбы на фронте должны передаваться из поколения в поколение. Поэтому я решила рассказать про своего прадеда.

Список литературы.

1. Семин, В.П. Отечественная история: Учебное пособие для вузов / В.П. Семин. – М.: Академический проект, 2006. – 560 с.
2. ОБД Мемориал - <http://www.obd-memorial.ru>

**Тастемиров Р., Ступина К.
Омский филиал Финуниверситета**

ОБРАЗ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО СЛУЖАЩЕГО ГЛАЗАМИ СТУДЕНТОВ

Аннотация. Статья посвящена образу государственного служащего, каким его видят студенты.

Ключевые слова: государственный служащий, образ, студент

Abstract. This article is devoted to the image of a government worker from the point of view of students.

Keywords. Government worker, image, student

Кто же такой государственный служащий и как возможно описать его образ? Над этими вопросами задумывались многие, в том числе и древнекитайский философ и мыслитель Конфуций. Однако рассуждают на эту тему не только великие умы человечества, но и многие люди, порою даже далёкие от политической арены и системы государственного управления.

Государственные служащие - «двигатели» властной вертикали, своего рода проводники в жизнь решений и новаций правительства страны. В последнее время общество недовольно не только отдельно взятыми решениями власти, но и личностными и деловыми качествами государственных служащих. Встаёт вопрос доверия людей к чиновникам, а следовательно, и доверия к государству. Целая армия госслужащих ежедневно находится в непосредственном контакте с жителями страны, и от их работы зависит оценка деятельности государства в общественном сознании. Формирование позитивного имиджа чиновников, на наш взгляд, - одно из решающих условий эффективного взаимодействия между властными структурами и гражданами.

Поэтому целью нашей работы является попытка выявить представления студентов Омского Филиала Финансового университета об образе современного государственного служащего.

Российское законодательство даёт четкое определение понятию «государственный служащий». Государственный служащий – это гражданин РФ, исполняющий в порядке, установленном федеральным законом, обязанности по государственной должности государственной службы за денежное вознаграждение, выплачиваемое за счет средств федерального бюджета или средств бюджета субъекта РФ.

Помимо обязанностей, которые вытекают из данного определения, у государственного служащего есть как привилегии, так и более суровые требования к деятельности. В этом отчасти заключается специфика государственной службы: когда есть специальные права (право на личную неприкосновенность) и более жесткие требования (запрет на занятие другой, помимо государственной, деятельности, которая может приносить доход, исключение составляет только научная и преподавательская деятельность).

Такое соотношение прав и обязанностей делает государственную службу более привлекательной.

Законодательство Российской Федерации устанавливает определенные требования к государственной службе, которые прописываются в официальных документах, регламентах, кодексах. Именно они регламентируют деятельность государственных служащих, исключая возможность правонарушений и иных форм противоправных действий.

Чем руководствуются люди при принятии решения пойти на государственную службу. Что движет ими, что они желают получить?

Согласно статистике, люди поступают на государственную службу, прежде всего, по причинам хорошей заработной платы, престижа, стабильности и доступу к дополнительным бонусам. Корни такого отношения можно проследить с давних времён. Ещё во времена правления русских князей, затем царей, императоров на государственную службу старались попасть ради улучшения своего положения, в следствие чего наметился резкий рост бюрократического аппарата и увеличение материальных затрат на его содержание. Например, после появления «Табеля о рангах» в 1722 году, который выстраивал определённую иерархию

чинов, представители знатных родов записывали своих детей на службу, как только они рождались и к моменту, когда они уже выросли они занимали высокие должности. Можно предположить, как это сказывалось на общей продуктивности органов управления.

- Слово «чиновник» в прессе и в обществе всё чаще употребляется в негативном контексте. Это опасные тенденции. Имидж - это образ, но не панацея от всех бед. Однако противоречия между идеальным и реальным образом современного чиновника дают плодородную почву не только для народного гнева. Это и материал для выработки новых теоретических и методологических подходов в профессиональной подготовке госслужащих. Новый социальный заказ учёным. Чиновниками не рождаются - ими становятся. Мы постоянно слышим, что госслужащий XXI века должен быть обучен компьютерной грамотности, знать языки, не брать взятки. Безусловно, так, но это - лишь часть образа, который невозможно сформировать без понимания ожиданий простых людей. Мы должны знать, чего хотят граждане России от слуг народа.

Для достижения поставленной цели мы провели анкетирование среди студентов Омского Финансового Университета, выяснить качества, возраст, отношение к работе «идеального» государственного служащего, провести сравнение «идеала» с реальностью. Всего было опрошено 90 студентов, 80% девушек, 20% мужчин. 36 человек - студентов первого курса, 38 человек- второго курса, 16 человек-третьего курса.

Результаты опроса таковы:

Большинство респондентов (70%) : считают, что

- возраст человека, поступающего на государственную службу, должен быть больше 25 лет.
- Образование государственного служащего должно быть высшим по профилю: Юридическое, или Экономическое, или Военное
- Государственный служащий не должен заниматься коммерческой деятельностью, приносящий дополнительный доход.
- Государственному служащему должны быть присущи такие качества как: Уверенность в себе, Устремленность, Самообладание, Ответственность
- Главными мотиваторами деятельности государственного служащего являются наличие власти и заработная плата
- Государственный служащий вправе иметь привилегии, а именно личное авто, социальные льготы а также пенсия за выслугу
- Нынешние государственные служащие не могут справиться со своими задачами. Равнодушие и небрежность к поставленным целям- главные проблемы нынешних государственных служащих
- Они не захотели бы поступить на государственную службу, т.к. это требует большой ответственности

Мы можем отметить, что у общества уже довольно таки давно сложился стереотип чиновника - образ бюрократа-формалиста, входящего в аппарат себе подобных, который сидит за столом, берет взятки и тем самым наживает себе состояние за счет честного населения. Для него формальности важнее нужд простых граждан. Такой образ формируют средства массовой информации. Мы считаем, что указывать госслужащим на их промахи необходимо, но недостаточно. Нужно показывать и позитив, ломать стереотип, что человек из власти не может быть честным, справедливым, человечным и т.д.

Что мы можем сказать об образе государственного служащего двадцать первого века? Это образованный, эффективный, социально-ориентированный человек, умеющий пользоваться информационными технологиями.

Список литературы:

1. Мяготин, А.В. Профессиональная этика государственного служащего : современные ракурсы// Социс , 2004.- №3 .- С.121-129
2. Захаров, Н.Л. Социокультурные и профессиональные регуляторы поведения российского чиновника// Социально-гуманитарные знания, 2010.-№1.- С.113-121

Урлапов П.С.
Омский филиал Финуниверситета

ТЕНДЕНЦИИ К ПРИОБЩЕНИЮ НАСЕЛЕНИЯ РФ К ЗДОРОВОМУ И СПОРТИВНОМУ ПИТАНИЮ

Аннотация: Вступая в XXI век, человечество берет с собой солидный багаж знаний, позволяющий ему благополучно существовать в современном мире: управлять экономикой и финансами, осуществлять социальные преобразования, защищаться от природных катаклизмов и т.д.. Человек научился воздвигать грандиозные сооружения, производить ракетносители. Человек покорил Эверест и спустился на дно Марианской впадины. Изменил человек, так же, и отношение к своему здоровью и медицине.

Ключевые слова: здоровье, богатство нации, здоровая нация, спорт, экономика, будущее, здоровье залог богатства

TRENDS TO FAMILIARIZING THE POPULATION OF THE RUSSIAN FEDERATION TO THE HEALTHY SPORTS NUTRITION

Abstract: In the beginning of the XXI century humanity have a really huge load of knowledges and skills which are very usefull in way of surviving and living. It also helps us to rule the economy basics, financials, make social performance and etc. Humanity learned how to create rocket and launch them into the Space. Humanity was on Everest and in the bottom of Mariana trench. Now humanity are about to change the way how to care about health and medicine.

Keywords: health, wealth of nation, healthy nation, sport, economics, future, health makes wealth

Предпосылкиизменения

ВступаявXXIвек, человечествоберетссобойсолидныйбагажзнаний, позволяющий ему благополучно существовать в современном мире: управлять экономикой и финансами, осуществлять социальные преобразования, защищаться от природных катаклизмов и т.д. Человек научился воздвигать грандиозные сооружения, производить ракетносители. Человек покорил Эверест и спустился на дно Марианской впадины. Изменил человек, так же, и отношение к своему здоровью и медицине.

Сегодня многие страны пересмотрели свое отношение не только к медицине, но и к самому здоровью. Сегодня человечество осознает, что сохранять свое здоровье и не болеть - это выгодно. И, в том числе и в России, поднимаются вопросы идеологии, духовного наставления и стремления к саморазвитию, в рамках которых фигурирует и правильное питание. «Правильное питание это составляющая здорового образа жизни! Правильное питание это неотъемлемая часть достижения цели», - именно эти лозунги можно не редко услышать из уст людей, пропагандирующих здоровье, здоровый образ жизни и физическое саморазвитие человека. А в рамках правильного питания появляется еще питание спортивное.

К сожалению, регламентируемый объем не позволяет крайне подробно изложить вопрос правильного питания, приведя все вычисления, расчеты по формулам, но, к счастью, в этом и нет прямой нужды. Дело в том, что литературы, написанной по правильному питанию невероятнo много и любой специалист, изучающий данную тему, наверняка с этой литературой столкнется, а значит, новизны в работе тогда не наблюдалось бы вовсе. В этой же работе планируется проанализировать не сколько саму пользу от правильного и спортивного питания, но и насколько народ уже использует эти принципы за основу своего рациона!

Так же нами был проведен социологический опрос населения, целью которого было выявление настроений среди населения в отношении именно спортивного питания. Это позволит составить еще более адекватную реальности картину и даст возможность спрогнозировать дальнейшее развитие поднятых проблем.

Факты таковы, что над формулой правильного питания человечество бьется уже не одну тысячу лет: еще в древние времена существовали народные знахари, мудрецы, которые давали совершенно разные советы по совершенно одинаковым вопросам: как правильно праздновать, принимать ли пищу после шести, кушать ли между обедом и ужином – еще до развития науки и исследования секретов человеческого тела мудрецы давали разные ответы на эти вопросы, но в одном они соглашались – питание должно быть правильным, должно давать приток сил человеку и способствовать его духовному и физическому развитию.

Но и прогресс не стоит на месте, а безжалостное время кардинально меняет образ жизни человека и его запросы. В самом деле, в последние годы благодаря возрастающей технизации и автоматизации многих производственных процессов уменьшилась доля физической работы, соответственно снизился расход энергии. Это привело к тому, что энергетическая ценность пищи превышает энергозатраты. В связи с этим резко увеличилось число людей, страдающих ожирением и связанными с ним хроническими неинфекционными заболеваниями. К их числу можно отнести так называемые массовые дегенеративные болезни, главным образом атеросклероз, гипертоническую болезнь, ишемическую болезнь сердца, сахарный диабет, подагру. Значительно изменилось использование некоторых основных продуктов: увеличивается потребление продуктов животного происхождения, овощей и фруктов, сахара. Вместе с тем общая доля сложных углеводов в питании постепенно уменьшается. Болезни, связанные с недостаточным питанием, вызываются неудовлетворительным обеспечением организма железом, тиамином, рибофлавином, фолиевой кислотой и кальцием, что, в частности, приводит к развитию еще и гиповитаминозов.

И человечество, дабы усовершенствовать процесс правильного питания, создало питание спортивное. Название пошло из тех времен, когда по такому рациону питались сугубо спортсмены. Вот, к примеру, возьмем белки. Белки - сложные азотсодержащие биополимеры, мономерами которых служат α-аминокислоты. Белки в организме человека выполняют несколько важных функций - пластическую, каталитическую, гормональную, функцию специфичности и транспортную. Важнейшей функцией пищевых белков является обеспечение организма пластическим материалом. Организм человека практически лишен резервов белка. Единственным источником их являются белки пищи, вследствие чего они относятся к незаменимым компонентам рациона. Во многих странах население испытывает дефицит в белках. В связи с этим важной задачей становится поиск новых нетрадиционных способов его получения. Вот человечество такой способ и сформировало, получив протеин. Он производится из пищевого сырья. После специальных методов очистки получается белок, который лишен углеводов и жиров, неотъемлемых компонентов пищи. Белок, содержащийся в спортивных добавках, имеет естественное происхождение и полностью физиологичен по отношению к организму человека. Таким

образом, спортивное питание, в теории, является невероятно полезным продуктом, однако на практике, по какой-то причине, оно не столь распространено среди населения, несмотря на располагающие к этому тенденции. Это, на данном этапе исследования, оказалось грандиозным для нас вопросом, который мы решили при помощи социологического опроса!

Опрос

Мы провели опрос среди 278 человек, из которых 78 было опрошено физически: это студенты нашего вуза, а 200 – при помощи интернет-технологий. В интернете опроса мы провели среди участников русскоязычного интернет-комьюнити «Свободный Таразед» - форум, входящий в шестерку сайтов, когда-либо запущенных на хостинге uCoz, по количеству оставленных сообщений. В данный момент (на 05.04.14) на нем зарегистрировано свыше трех тысяч человек. Сообществу более трех лет, и, поначалу, оно создавалось именно с целью объединения именно любителей видеоигр, но со временем он эволюционировал до более расширенного и неоднозначного сообщества. Сегодня сие сообщество является уникальным ввиду своей демографической составляющей: зарегистрированы на нем люди из разных стран, разных возрастов (от тинэйджеров до тех, кому уже за пятьдесят). Это дает более четкую картину о сложившейся ситуации. Правда, важно отметить, что на русскоязычном сообществе так же ведут активную деятельность граждане стран СНГ, а так как наша тема относится именно к гражданам РФ и их отношению к здоровому образу жизни и питанию, то иностранных граждан мы отсортировывали исключительно для достоверности исследования. Дело в том, что не смотря на схожий менталитет и схожий уровень доходов, государства бывшего СССР, в большинстве своем, сравнительно меньше Российской Федерации географически, что позволяет быстрее распространяться тенденциям вроде «моды на спортивное питание», «моде на посещение фитнес-центров и спортивных залов».

Наш опрос был составлен в соответствии со всеми канонами и стандартами по проведению опросов, мы избежали неясностей, четко ставили вопросы. Вопросы

1. Знакомы ли вы с категорией «спортивное питание?» (да/нет)
2. Принимаете ли вы спортивное питание? (если не принимаете, то укажите причину)
3. Насколько для вас важно спортивное питание (крайне важно, покупаю в первую очередь и покупать буду даже в кризисные дни/ покупаю, если есть деньги / абсолютно не важно и не интересно, деньги не трачу)

Всего три пункта, но они позволили нам получить и обозреть невероятно широкий спектр мнений и позиций по этому поводу. На первый вопрос положительно ответили 192 человек (примерно 70% опрошенных), из которых 28 – студенты нашего вуза. А вот включили спортивное питание в свой рацион всего лишь 58 человек, из которых 6 опрошиваемых – студенты нашего вуза. Общее число не «увлекающихся» спортивным питанием – чуть менее 80%. Что же до важности, то голоса распределились следующим образом: покупать спортивное питание не смотря не на что будут лишь 2% опрошиваемых, 18% будут покупать, если есть на это финансы, а остальные не будут. Замечу, правда, что остальной объем сформирован теми, кто спортивное питание не добавляет в свой рацион. А теперь я хотел бы рассмотреть причины, по которым они этого не делают.

Причина №1. Боязнь.

Порядка 73% из тех, кто не занимается спортивным питанием (162 человека) указали, что не собираются и не добавляют спортивное питание в свой рацион только потому, что слышали истории о культуристах с пороками разного рода. Да и вообще, язык спортивного питания для них звучит устрашающе, ибо слово «протеин» ассоциируется вовсе не со словом белок (которым и является), а с какими-то химическими, неестественными добавками, которые могут лишь навредить. Многие считают, что спортивное питание, в частности протеин вызывают побочные эффекты и очень вредны для здоровья, некоторые даже сравнивают их с анаболическими стероидами. Есть версии, что протеин вызывает зависимость, влияет на потенцию, "сажает" почки и печень, а также причиняет другой вред организму. Все это является лишь слухами и сказками. Протеины можно применять в любом возрасте, без какого-либо вреда для здоровья, так как все они производятся из пищевого сырья. После специальных методов очистки получается белок, который лишен углеводов и жиров, неотъемлемых компонентов пищи. Белок, содержащийся в спортивных добавках, имеет естественное происхождение и полностью физиологичен по отношению к организму человека.

Причина №2. Нежелание. Еще 15% заявили, что не занимаются спортивным питанием просто потому, что довольны собой, своим внешним видом и своим физическим состоянием.

Причина №3. Стоимость. Несмотря на уровень жизни, 10% заявили, что приобретать спортивное питание на постоянной основе им не позволяет недостаток.

Причина №4. Недоступность. Оставшиеся 3% попросту заявили, что в их глубинку доставка продуктов может длиться недели, если не месяцы, а это в свою очередь делает практически невозможным составление грамотного рациона.

Вывод.

Итак, изучив статистические особенности, мы можем смело говорить об основных проблемах, с которыми сталкивается развитие спортивного питания в нашей стране. Исходя из того, что большая часть опрошенных считает основной проблемой именно гипотетический вред здоровью, то мы можем предположить дальнейшее развитие отрасли через развитие PR структур. Таким образом, качество самой продукции не упадет, что, конечно, не подразумевает и глобального роста, в то же время как пропаганда полезности,

безвредности и сама идея здорового тела и духа будет все чаще и чаще фигурировать в рекламных слоганах. Как экономист, могу спрогнозировать, что это приведет к росту продаж и формированию новых и новых пунктов продаж, удовлетворению самостоятельно созданной потребности.

Оценивать эти перспективы можно совершенно по-разному. Я же склонен оценивать это положительно, ведь приобщение к правильному и спортивному питанию это прекрасный шаг к приобщению населения к культуре здоровья, культуре физической культуры и физического воспитания. А это означает, что формирующаяся тенденция пойдет лишь на благо населения, ведь теперь и в этих сферах определенные слои граждан будут на порядок более грамотными!

Федорова А.И.
Омский филиал Финуниверситета

В ПАМЯТЬ О ПРОПАВШИХ БЕЗ ВЕСТИ

Аннотация. Подготовка к празднованию 70-летия Победы в Великой Отечественной войне активизировала интерес к воспоминаниям участников войны. Однако в моей семье чтить память погибших родственников уже давно стало традицией. Для меня эти люди - герои истории, которую следует знать всем.

Ключевые слова: Великая Отечественная война (1941-1945 гг.), освобождение Смоленска (7 августа — 2 октября 1943 г.) Берлинская стратегическая наступательная операция (16 апреля-8 мая 1945 г.)

IN MEMORY OF THE MISSING

Annotation: Preparations for the 70th anniversary of Victory in Great Patriotic War has intensified interest in the recollections of the war. However, in my family to honor the memory of dead relatives have long been a tradition. For me, these people - the heroes of history that everyone should know.

Key words: The Great Patriotic War (1941 – 1945), Liberation of Smolensk (August 7 - October 2, 1943) Berlin strategic offensive operation (April 16 - 8 May 1945)

Великая Отечественная война 1941-1945 гг. оставила глубокий след в истории нашего государства, она сумела одновременно дотронуться своей рукой до каждого человека, жившего в те страшные годы. До сих пор мы, люди, современности залечиваем раны, нанесенные нашим семьям во время кровопролитных войн.

Я не знаю, какие чувства испытывали люди, уходящие на фронт, я не могу представить всей боли в глазах матерей и жен, потерявших своих детей, мужей, любимых, однако я отдаю себе отчет в том, что не хочу повторения тех ужасных лет. На земле должен быть мир. Герои стираются из памяти нового поколения, но они остаются надписями на страницах книг, на каменных изваяниях, в письмах домой и на страницах черно-белых фотографий, которые будут веками храниться в семейных альбомах.

В недалеком прошлом, чтить память погибших в Великой Отечественной войне для каждой семьи было обязательным делом. В детстве я слышала истории про двух мужчин. Эти истории казались мне странными, ведь было много родственников, но каждый год в конце весны мы вспоминали именно их имена. С течением времени, я начала понимать, почему именно этим мужчинам уделяется огромное место в памяти нашей семьи.

В семье моей прабабушки Сухоруковой Ирины Павловны было четверо детей, она была младшей и единственной, кого я застала в живых. Когда наступила война, она была ребенком, росшим в окружении трех братьев. В июне 1941 года все лица мужского пола были призваны на защиту родины и мои прадедушки не были исключением.

По рассказам бабушки время было тяжелое, пусть война в полном ее смысле слова и не затронула сибирскую территорию, но тяжелые работы в тылу и постоянное веяние смертью с фронта оставили свой отпечаток на ее психике, как и на психике всех людей тех лет.

К сожалению, долго ждать не пришлось, первая похоронка пришла в начале 1942 года, погиб младший брат, любимчик всей семьи ему было всего 21 год, Павел Павлович Сухоруков. Было все, слезы, печаль, тоска, боязнь того, что будет дальше, кто следующий...

Прошло 2 года, после первой потери, уже все смирились, привыкли к данной ситуации, как в конце 1943 года приходит похоронка, в которой написано: «Григорий Сухоруков погиб при освобождении Смоленска, 1943 г.»

В книге Памяти Омской области есть запись: «Сухоруков Григорий, погиб в 1943 году при невыясненных обстоятельствах, похоронен вблизи города Смоленска».

По рассказам прабабушки, Григорий, находясь недалеко от Смоленска, написал последнее письмо домой, в котором было сказано, что он служит в составе 215-й стрелковой дивизии под командованием генерал-майора С.И. Иовлева.

Эти ценные данные о номере дивизии и об имени генерал-майора помогут нам узнать, что происходило с людьми, участвовавшими в освобождении Смоленска. Как это сделать? Очень просто. С.И. Иовлев выжил и оставил воспоминания о тех днях.

«С начала прорыва бои шли днем и ночью. Нам приходилось преодолевать невероятные трудности. Отступая, гитлеровцы сжигали за собой деревни, угоняли мирное население, разрушали мосты, ставили минные заграждения, устраивали всякого рода хитрые "ловушки" с фугасами. При этом часто контратаковали, вели массированный огонь из тяжелой артиллерии. Так что наш путь к Смоленску обильно окроплен нашей кровью. Это надо помнить!

"Вперед! Нас ждет древний Смоленск!" - был брошен в войска лозунг. Он поднимал моральный дух. До Смоленска считали километры: 30, 25, 20... Как очевидец, скажу: такой моральный подъем духа за всю войну в войсках встречал редко.

23 сентября части 31-й армии вышли на последний вражеский укрепленный рубеж близ Смоленска. Ночное наступление с попыткой прорвать его с ходу успеха не имело. Гитлеровцы встретили атакующих плотным заградительным огнем. На рассвете они предприняли ряд контратак силою до полка пехоты с 25-30 танками.

24 сентября была сделана передышка. В 18.30, ближе к вечеру, соединения армии, нацеленные на штурм вражеской обороны, провели разведку боем в полосе прорыва. Это помогло раскрыть оборону противника, засечь позиции артиллерийских и минометных батарей.

И вот час наступления настал. В ночь на 25-е сентября наши войска пришли в движение по всему фронту. Вспоминаю с трепетом этот момент, как наяву вижу, как в ночную темь уходили штурмовые группы. Мы с военкомом провожали их лично, давали последние напутствия, подбадривали.

Смоленск был освобожден. Гитлеровцы пытались оказать сопротивление в городе. Но, сломленные морально, стали быстро отходить на запад и юго-запад, обороняя город арьергардами.

Особенно в этом бою отличились: Любушкин Иван Михайлович в бою заменил раненого командира, подняв взвод в атаку с криком "Вперед, за мной. Спасем Смоленск!". В рукопашной схватке уничтожили 13 гитлеровцев. Старшина Подольский В. И. атаковал гитлеровцев в районе вокзала с возгласом: "За родной Смоленск вперед". Минер комсомолец Петрачков 25 сентября под огнем обезвредил 92 мины. Саперы Колосков, Лесников, Калашников и Войский (в документе нет их имен) в этот день обезвредили в Смоленске более 1000 мин и разных "сюрпризов". Подумайте: сколько жизней они спасли! И в это же время они участвовали в отражении контратак, сходились врукопашную. По 250 мин на каждого! В бою, под огнем врага. Разве это не подвиг? Какое сердце надо иметь, верный глаз и твердую руку! Разве эти воины не заслужили вечной памяти?

К 10 часам утра полки моей 215-й дивизии оставили Смоленск. Попрощавшись с городом, я покинул его с грустью. А вечером по радио услышал: 215-й стрелковой дивизии Приказом Верховного главнокомандующего в числе других дивизий присвоено наименование "Смоленской дивизии". Это была радость, это был для нас Праздник!»

Да это была огромная радость для тех, кто остался в живых, однако для многих матерей, которые даже не принимали участия в освобождении Смоленска, именно эта дата стала самой страшной в их жизни. Во время боя погиб мой дедушка, Сухоруков Григорий, танкист, молодой парень, в составе 5-й армии, двигавшейся на Смоленск. Погиб при неизвестных обстоятельствах.

Мой дедушка Сухоруков Григорий так и не смог узнать о том, что его дивизии присвоено наименование «Смоленской дивизии». Пусть его имени нет среди тех, о ком вспоминает генерал-майор, однако для всей нашей семьи он стал заслуженным героем.

Спустя год после известия о гибели второго брата, пришла третья похоронка: « Сухоруков Алексей Павлович, рожденный в 1905, рядовой, пропал без вести в декабре 1944 г.». Невьясненные обстоятельства его смерти всю жизнь не давали покоя моей прабабушке, и даже сейчас в книге Памяти, о которой было уже сказано выше, даже не указано примерное место его гибели.

К 1945 году у Сухоруковых остался один единственный ребенок- моя прабабушка.

Однако в нашей семье особое внимание уделяют двум мужчинам, которые участвовали в сражениях Великой Отечественной войны. Первый, Григорий Схоруков, погибший при освобождении Смоленска, а второй, еще не названный здесь ранее по имени, в то время не был связан с родом Сухоруковых, но в будущем он так же как и Григорий станет частью истории моей семьи. Второй мужчина-герой для меня - это мой прадедушка с папиной стороны, Григорий Федорович Бензиков.

Все детство я слышала такую фразу от папы: « Такое чувство, что над этим человеком сама судьба решила посмеяться». Мне не было понятно, почему эти слова были сказаны в адрес прадедушки Григория, до тех пор, пока я снова ни открыла книгу Памяти Омской области. Дата смерти напротив имени Григорий Бензиков, числящегося в составе 585-го стрелкового полка 213-й стрелковой дивизии, шокировала меня. Он погиб 8 мая 1945 года в ходе Берлинской стратегической наступательной операции. Про его героическую жизнь и гибель в дальнейшем известно намного больше, чем о гибели остальных членов нашей семьи. Окунемся в историю и попробуем представить как это было....

Первые упоминания в истории о 213 стрелковой дивизии появляются в 1943 году. Утром 26 сентября 1943 года 213-я дивизия полковника Буслаева (командовал с 23.06.1943 по 11.05.1945) в составе Степного фронта вышла к Днепру юго-восточнее Кременчуга. 27-29.9.1943 при форсировании Днепра у с. Днепровокаменка (Верхнеднепровский р-н Днепропетровской обл.) умело командовал частями дивизии, проявил мужество и героизм при закреплении и расширении плацдарма на правом берегу. По его приказу в прибрежных селах были разысканы рыбаки. Собрав их, командир дивизии объявил, что для переправы нужны лодки. К вечеру жители села прибыли к полковнику и доложили, что они собрали все лодки и готовы оказать помощь в переброске бойцов и вооружения на правый берег Днепра.

Ночью началось форсирование. Через двое суток дивизия Буслаева расширила плацдарм и обеспечила постройку паромных переправ для успешного форсирования Днепра другими соединениями 7-й гвардейской армии. В последующем плацдарм в районе Кременчуга был еще более расширен и использован для развертывания наступательных операций по освобождению Правобережной Украины.

Роковым же событием в жизни моего прадедушки стала Берлинская стратегическая операция.

Весной 1945 года третий рейх стоял на пороге окончательного краха. Нацистское руководство Германии мобилизовало все ресурсы страны, надеясь отстоять Берлин, избежать безоговорочной капитуляции. Немецкое командование стремилось любой ценой удержать оборону на востоке. Нацисты призывали солдат и офицеров сражаться с русскими «до последнего человека». 15 апреля Гитлер обратился к солдатам восточного фронта с воззванием, призывая их, во что бы ни стало отразить наступление советских войск. В то же время он требовал расстреливать на месте каждого, кто осмелится отойти или отдать приказ об отходе.

К проведению Берлинской операции в состав советских войск привлекались польские войска в составе двух армий, танкового и авиационного корпусов, двух артиллерийских дивизий прорыва и отдельной минометной бригады. Они входили в состав фронтов.

Замысел советского командования предусматривал мощными ударами войск трех фронтов прорвать оборону противника по Одеру и Нейсе и, развивая наступление в глубину, окружить основную группировку немецких войск на берлинском направлении, одновременно расчленить ее на несколько частей и уничтожить, а в дальнейшем выйти к Эльбе.

По характеру выполнения задач и результатам Берлинская операция делится на три этапа.

Первый этап — прорыв одерско-нейсенского рубежа обороны немцев (16–19 апреля). В 5 часов утра (по московскому времени) 16 апреля после мощной артиллерийской подготовки и ударов авиации перешли в наступление войска 1-го Белорусского фронта. Началась Берлинская операция. Противник, подавленный огнем артиллерии, не оказал организованного сопротивления на переднем крае, но затем, оправившись от потрясения, сопротивлялся с ожесточенным упорством.

Второй этап — окружение и расчленение войск противника (19–25 апреля). Наиболее успешно развивалось наступление войск 1-го Украинского фронта.

Третий этап — уничтожение берлинской группировки противника и взятие Берлина (26 апреля — 8 мая).

Берлинская операция — одна из крупнейших операций второй мировой войны. Победа в ней советских войск стала решающим фактором в завершении военного разгрома Германии. С падением Берлина и утратой жизненно важных районов Германия потеряла возможность к организованному сопротивлению и вскоре капитулировала.

Именно третий этап Берлинской наступательной операции стал решающим в жизни моего прадедушки Бензиков Григория Федоровича, он оказался в числе 78 тысяч человек, ушедших безвозвратно. Он не дождался полной и безоговорочной победы советских войск в Великой Отечественной войне всего 1 день. Самое страшное для любого человека это идти до конца, верить в победу и так неожиданно погибнуть, за родину, за будущее...

Пусть в нашей семье лишь два имени на слуху у всех это Григорий Сухоруков (освобождение Смоленска) и Григорий Бензиков (взятие Берлина), однако, теперь я поняла, что их намного больше, и в моей семье, и в остальных семьях, просто чьи-то имена сохранились в истории, в ее событиях, а кто-то, как и мои прадедушки, о которых я почти ничего не знаю, братья Павел и Алексей Сухоруковы даже и на бумаге остались лишь фразой «пропали без вести».

Список литературы:

- 1) Иовлев, С.И. Как мы освобождали Смоленск/С.И. Иовлев// Край Смоленский. -1993.-№9-10.
- 2) История второй мировой войны, 1939-1945. Т.10.-М.:Воениздат,1979.
- 3) Книга Памяти. Т. 4. - Омск: Омское книжное издательство, 1995.

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ И МОДЕРНИЗАЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИИ В МИРОВОМ СООБЩЕСТВЕ: СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ

Аннотация

Действующая модель социально – культурного и модернизационного развития России. Тактические действия субъектов модернизации. Обновленная модель комплексного развития РФ на современном этапе.

После распада СССР единственной альтернативой в развитии России ставится один сценарий – построение социально – ориентированной экономики, обеспечивающие необходимые условия для всестороннего развития личности, занятости, востребованности каждого.

Основными параметрами такой модели выступают:

- максимально достижимое развитие физического интеллектуального, духовно – этического потенциала страны;
- формирование прочного пласта трудовой мотивации, отвечающей требованиям рынка, ориентированной на позитивное расширенное воспроизводство «человеческого капитала»;
- создание институциональных и социально – экономических предпосылок для самореализации способности граждан.

Средством достижения этих целей выступает реализация следующей системы мер:

- 1) конституционное закрепление значительной доли ресурсов (прежде всего земли) в форме коллективного достояния всего общества;
- 2) открытый конкурентно - рыночный режим хозяйственной эксплуатации национального имущества, обеспечивающий необходимый уровень его доходности;
- 3) национальный дивиденд, т.е. присвоение обществом части предпринимательского дохода и всей ренты от коммерческой эксплуатации национального имущества в качестве главного экономического источника фонда социальных гарантий.

Пока же американский специалист Дж. Курт заключает, что Россия «потерпела в холодной войне большое поражение, чем Германия во второй мировой войне... Из центра мировых событий Россия спустилась на периферию европейского континента и остается центральной нацией только для пустот Центральной Азии».

А. Уткин выделяет два крайних варианта возможных сценариев дальнейших отношений между Россией и Западом. Первый сценарий – это освоенный в первые годы реформ путь соглашательства, уступок Западу, утрата инициативы и самостоятельности в обмен безопасную помощь. В этом случае Россия может стать членом или ассоциированным членом Североатлантического и Европейского союзов, вступить в Организацию экономического сотрудничества и развития, стать полноправным членом «большой восьмерки», избежать визового и таможенного противостояния.

С идеологической точки зрения этот сценарий означает полное торжество «западников», продолжателей курса Петра I, Сперанского, Чаадаева, Милокуова, Сахарова. В России может повыситься жизненный уровень, возникнуть чувство приобщенности к мировому прогрессу и лидерству.

И все же этот сценарий представляется утопическим. Слишком многое разделяет Россию и Запад, а ведущие державы вовсе не горят желанием пригласить Россию в НАТО, ЕС, оказывать ей помощь. Оправившись от первоначального изумления, вызванного безудержной сдачей геополитической позиций России при М. С. Горбачеве и Б. Н. Ельцине западные проводят по отношению к России жестокий курс и не собираются отвечать взаимностью на предпринятую в ходе развала СССР капитуляцию бывшей второй мировой державы.

Поэтому возможен второй крайний сценарий, противоположный первому – сценарий конфронтации. Россия оттесняется в Северную и Северо-Восточную Евразию и ищет союзников не на Западе, а в Китае, Индии, мусульманском мире. Восстанавливаются таможенные барьеры, утрачивают силу заключенные военные договоры капитулянтского характера, подобные Парижскому договору 1990 года о сокращении нестратегических вооружений. Реализуется привычная для России мобилизационная программа, восстановится военно-промышленный комплекс, оборонная наука, будут ликвидированы все или значительная часть политических свобод, государство модифицируется авторитаристском направлении. Как остроумно замечает А. Уткин, в этом случае для России «не Амстердам, а Манила станет ее историческим будущим».

Многое будет зависеть и от позиции Запада. В США и других ведущих государствах также имеются две установки по отношению к новой России, каждая из которых поддерживается влиятельными сторонниками.

Первое направление составляют дружественно настроенные по отношению к России политологи и политические деятели. Однако и они исходят скорее не из альтруистических соображений, а из опасений по поводу того, что внутреннее ослабление мощной ядерной державы может представить серьезную опасность для Запада. Американский эксперт Ф. Закария указывает на «внутреннюю нестабильность России – к

примеру, в отношении утечки ядерных расщепляющихся веществ сквозь ее границы. Это позволяет больше, чем ее ядерный потенциал как противника... Россия стала «большим человеком Европы».

Приверженцы этого направления считают, что «Россия 2020 года будет не только экономически слабее Китая, но встретит трудности в перестройке своих вооруженных сил» и начнет ощущать обеспокоенность в отношении своего восточного соседа-гиганта, что приведет к ее сближению с Западом. Обеспокоенная судьбой своих восточных территорий, Россия наконец придаст смысл малоэффективному «Партнерству ради мира» и сблизится с НАТО».

В пользу приема Россия в НАТО выдвигаются следующие аргументы:

1) только включение России в единую систему обороны может обеспечить устойчивый мир в Евразии: «Вместо того, чтобы использовать НАТО для защиты от несуществующей угрозы, ее члены должны были бы использовать свою организацию для закрепления России в Европе»;

2) интеграция России в НАТО предотвратит образование новой «серой зоны» в центре Европе;

3) возможность западного блока в определенной степени влиять на восточную часть Европы: «На кону безопасное состояние российского ядерного оружия и технологии, отношения России с Китаем, стабильность Украины, доступ к каспийской нефти – вопросы, которые вызывают глубокую обеспокоенность Запада. Отношения России со своими меньшими соседями будут объектом сдерживания, укрепления влияния общих правил натовского сотрудничества».

Многие специалисты призывают помнить, что интеллектуальные способности российских ученых, инженеров и рабочих все еще очень высоки. Некоторые полагают, что «между 2010 и 2020 гг. Россия снова станет экономическим гигантом».

Несмотря на глубокий экономический кризис, который тревожит современный мир, Россия выходит из очень сложного и многостороннего процесса трансформации. Данный процесс охватил все сферы жизни общества, начиная с его экономических основ и кончая демографией, культурой. Становится явным, что мы выкарабкиваемся из этого процесса, на какой – то чистый «берег».

Главное, на что стоит обратить внимание – это движение в сторону освобождения человека – освобождения от навязанных ему чрезмерно жестких правил, ненужных запретов, как с точки зрения отдельного человека, так и с точки зрения социальных групп и организаций. Однако, как отмечает Т. И. Заславская, в процессе этого перехода возник очень большой перегиб.

«Мы предполагали, отмечает она, что достаточно освободить людей и дать им возможность свободно работать, зарабатывать и они тут же бросятся к машинам начнут производить полезную продукцию, тут же начнут активно торговать, и как на дрожжах пойдет развиваться наша страна. А то, что люди бросятся расхищать и всякими дикими способами эксплуатировать национальную собственность, - об этом как мне кажется, мы не очень думали» (Регион: экономика и социология с 3, 2007 с. 133)

Следует отметить, что экономический подъем, несмотря на эти трудности, всеми замечен. Известно, что это происходит полностью за счет «трубы», за счет нефтедолларов.

Но поскольку идет развитие производственных мощностей, значит, экономика поднимается. Уже начинают ощущать, что существует реальное общество, а не просто какая – то безличная масса. Люди меняются, становятся более самостоятельными, выступают как активные социальные группы. В перспективе необходим консенсус между стремлением власти к полной управляемости обществом и желанием самого общества по – своему оценивать ход развития и сказать свое веское слово.

В развитии российского общества предстоит двойная модернизация: индустриальная (первичная) и постиндустриальная, информационная (вторичная). России необходимо завершение первичной индустриальной модернизации, основанной на использовании современных технологий в машиностроении, приборостроении, нефтехимии. Информационная (вторичная) модернизация основана на знаниях, информационных технологиях, научных достижениях и на интеллекте. По мнению многих специалистов, из 25 европейских стран 21 страна в основном завершила индустриальную (первичную) модернизацию и имеет возможность «переключатся» на осуществление информационно – значимой (вторичной) модернизации.

Только 4 из 25 стран (Украина, Болгария, Россия, Румыния) еще сталкиваются с более трудными задачами, чем большинство европейских государств. Вместе с тем, российская экономика вступила в постиндустриальный этап, развитие которого означает информационную модернизацию, основанную на знаниях и интеллекте. Главная задача состоит в том, чтобы дифференцировать соотношение инвестиций в каждый из них, обеспечивая оптимальную их координацию и соответствующую конфигурацию. Очевидно, вначале необходимо направить основные инвестиции в индустриальную, не забывая о поддержке информационной, а затем концентрировать инвестиции в информационную модернизацию, не упуская завершение первой, такая этапность может стать основой движения к интегрированной модернизации.

Осуществление стратегии модернизации обеспечивается человеческим капиталом, факторами модернизации или их отсутствием. В этой связи немаловажную роль играют тактические действия субъектов модернизации. К ним относятся:

- наличие программы модернизации как способа взаимопонимания между субъектами и объектом (население в целом) модернизации;

- повышение качества жизни населения, которое обеспечивается созданием новых рабочих мест, улучшение медицинского обслуживания, борьба с криминалом и коррупцией, строительство доступного жилья и как следствие – недопущение внутренних массовых протестов;
- повышение демократизма политической системы в целом и её отдельных элементов, развитие политической культуры и толерантности электората, достижение «взвешенного» поведения населения, укоренение норм и правил конституционной демократии. Необходимо добиваться общего роста уровня и сбалансированности человеческого капитала и его компонентов как в России в целом, так и в её регионах, при сохранении своеобразия и специфики каждого региона;
- преодоление в обществе оппозиции к той модели модернизации образования, которая в настоящее время проводится в России. Это один из факторов повышения социальной напряженности, который сам по себе, возможно, не грозит социальными потрясениями, но в сочетании с другими факторами недовольства приведет к протестным действиям в решении актуальных проблем.

Следовательно, современная модернизация – комплексный процесс, охватывающий все стороны общественной жизни. Можно сформулировать следующие частные критерии, реализация совокупности которых позволяет говорить о полной модернизации общества:

— в социальной области: разделение функций, выполняемых разными индивидами в обществе, разделение сфер частной и общественной жизни, вытеснение отношения личной зависимости между людьми отношениями вещной зависимости;

— в экономике: применение технологий, основанных на научном знании, появление вторичного (промышленность, торговля) и третичного (услуги) секторов хозяйства, углубление общественного и технологического разделения труда, развитие рынков капитала, товаров и труда;

— в политической области: образование централизованных государств, разделение властей, участие широких масс населения в политической деятельности, установление демократии, формирование осознанных интересов различных социальных групп;

— в духовной области: дифференциация культурных систем и ценностных ориентации, секуляризация образования и всеобщая грамотность, плюрализм в науке, философии, религии, развитие средств массовой информации, приобщение населения к достижениям культуры.

Обновленная концепция модернизации включает следующие положения:

- 1) значимость сложившихся социокультурных типов как основы устойчивости общества;
- 2) важность ценностно – смысловых факторов в регуляции политической и хозяйственной жизни;
- 3) вариативность институциональных, символических, идеологических интерпретаций реальных процессов модернизации в различных обществах.

Такая модель модернизации уже является полицентричной и допускает большое разнообразие форм и направлений, что характерно для современной России.

Цыбукова П. А.
Сибирский Институт Сервиса и
Информационных Технологий
(Россия, г. Омск)

АНАЛИЗ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В ОМСКОМ РЕГИОНЕ.

Аннотация. В статье исследованы региональные аспекты занятости населения. Проанализирована структура занятости населения. Определены наиболее востребованные профессии для Омской области.

Ключевые слова: занятость населения.

ANALYSIS OF POPULATION EMPLOYMENT IN OMSK REGION

Abstract. This work studies regional aspects of the population employment. An analysis is made of the structure of the population employment. Identified most popular profession for the Omsk region.

Keywords: population employment.

Источником рабочей силы является человек. Но не каждый человек может быть работником. Трудовые ресурсы — это часть населения страны, обладающего необходимым физическим развитием, умственными способностями и знаниями для работы.

Занятость — это термин, характеризующий состояние человека, включенного в общественно полезную деятельность, связанную с удовлетворением его личных и общественных потребностей, не противоречащую законодательству страны и приносящую, как правило, заработок (трудовой доход). В число занятых включаются лица старше 16 лет, а также младших возрастов, которые выполняют работу по найму за вознаграждение.

Занятость - это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству Российской Федерации и приносящая, как правило, им заработок, трудовой доход (далее - заработок).

Пособие по безработице — это регулярная государственная социальная денежная выплата лицам, признанным по закону безработными, в установленном надлежащем порядке. Решение о выплате пособия по безработице должно быть принято одновременно с принятием решения о признании гражданина безработным.

В России выплата пособия по безработице регулируется Законом Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации». Согласно данному закону, размер пособия устанавливается Правительством РФ. Правительство РФ в Постановлении от 9 октября 2012 г. N 1031 "О размерах минимальной и максимальной величин пособия по безработице на 2014 год" установило: размер минимальной и максимальной величин пособия по безработице (без учета районного коэффициента) – от 850 до 4900 руб.

Росстат подвел итоги выборочного обследования населения по проблемам занятости по состоянию на третью неделю февраля 2014 года.

Численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет (занятые + безработные) в феврале 2014г. составила 75,2 млн.человек, или более 52% от общей численности населения страны.

В численности экономически активного населения 71,0 млн.человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 4,2 млн.человек - как безработные с применением критериев МОТ (т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю).

По сравнению с январем 2014г. численность занятого населения в феврале 2014г. увеличилась на 552 тыс.человек или на 0,8%, численность безработных - на 49 тыс.человек, или на 1,2%. По сравнению с февралем 2013г. численность занятого населения осталась на том же уровне, численность безработных уменьшилась на 107 тыс.человек, или на 2,5%.

Общая численность безработных, классифицируемых в соответствии с критериями МОТ, в 4,4 раза превысила численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения. В конце февраля 2014г. в государственных учреждениях службы занятости населения состояло на учете в качестве безработных 953 тыс.человек, что на 2,4% больше по сравнению с январем 2014г. и на 13,2% меньше по сравнению с февралем 2013 года.

Что же касается Омской области, численность зарегистрированных безработных по данным на 1 марта 2014 года составляет 13374 человека (на 1 марта 2013 года – 14042 человека).

Уровень зарегистрированной безработицы составляет 1,3 процента от экономически активного населения (на 1 марта 2013 года – 1,3%).

Заявленная работодателями потребность в работниках для замещения свободных рабочих мест (вакантных должностей) в течение января – февраля 2014 года составила 9,5 тыс. вакансий. По данным на 1 марта 2014 года в областном банке вакансий содержится 18,6 тыс. вакансий работодателей города Омска и муниципальных районов Омской области, около 33% из них составляют вакансии для служащих (на 1 марта 2013 года – 17,8 тыс. вакансий, из которых около 30% – для замещения вакансий служащих).

Наиболее востребованные профессии рабочих и специальности служащих в областном банке вакансий:

Санитарка (мойщица) – 548

Подсобный рабочий – 539

Водитель автомобиля – 426

Продавец непродовольственных товаров – 211

Уборщик производственных и служебных помещений – 196

Электромонтер по ремонту и обслуживанию электрооборудования – 187

При содействии службы занятости в течение января – февраля 2014 года нашли работу (доходное занятие) около 48 процентов граждан (3223 человека), обратившихся за содействием в поиске подходящей работы. Численность трудоустроенных безработных граждан в отчетном периоде 2014 года составила 1432 человека. Государственную услугу по содействию самозанятости получили 203 безработных гражданина. В течение января – февраля 2014 года к оплачиваемым общественным работам приступили 666 человек, в рамках временного трудоустройства безработных граждан, испытывающих трудности в поиске работы, трудоустроены 58 человек, в рамках временного трудоустройства несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет в свободное от учебы время трудоустроены 29 подростков.

Численность безработных граждан, получающих пособие по безработице – 11390

в том числе: в минимальном размере – 5194

в интервале от минимального до максимального размеров – 2771

в максимальном размере – 3412

выше максимального размера – 13

Проанализировав выше перечисленные данные, можно заметить, что заработная плата санитарки составляет 5422 рубля, а пособие по безработице – 5194 рубля. Поэтому многие не задумываются о работе, получая ежемесячное пособие.

На сегодняшний день Омская область является лидером в Сибири по уровню зарегистрированной безработицы и коэффициенту напряженности на рынке труда. При содействии специалистов центров занятости в Омской области нашли работу более 41 тысячи человек. Регион сохраняет высокие показатели и по организации профессионального обучения безработных. В службе занятости подчеркнули, что уделяют большое внимание трудоустройству и профессиональному обучению незанятых инвалидов и женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком.

Государственная услуга содействия в поиске подходящей работы предоставляется всем без исключения гражданам, обратившимся в службу занятости населения Омской области, из числа работающих, либо желающих сменить место работы или потерявших работу, независимо от причины увольнения.

Список литературы:

http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/56.htm

<http://news.mail.ru/inregions/siberian/55/economics/17049051/>

<http://www.omskzan.ru>

Кохно П., Молева С. Современная ситуация на рынке труда России. // Общество и экономика.-2010.-№5-6.- С.257-266.

Чумарова Л.С.
Омский филиал Финуниверситета

ВОЙНА: ЖЕНЩИНА В ТЫЛУ И НА ФРОНТЕ

Аннотация. Вот уже почти 70 лет мы живем в мире, в мире, завоеванном нашими дедами, прадедами в том далеком 1945 году. Мы, нынешние поколение, обязаны им своей жизнью, счастьем. И никогда, наверное, нам до конца не передать все слова благодарности, любви за наше счастливое детство.

Ключевые слова: женщина в тылу и на фронте.

WAR: WOMEN IN BOTH FRONT AND REAR

Abstract. For nearly 70 years, we live in a world, in a world conquered by our grandfathers, great-grandfathers in the distant 1945. We, the present generation owe them my life and happiness. And never, perhaps, we end up not getting all the words of gratitude, love for our happy childhood.

Keywords: Woman in the rear and at the front

Своей жестокой рукой война коснулась каждой семьи. Женская часть нашего многонационального народа вместе с мужчинами, детьми и стариками вынесла на своих плечах все тяготы Великой войны. Женщины взяли на себя множество «чисто мужских» специальностей в тылу, так как мужчины ушли на войну, и кто-то должен был встать за станок, сесть за руль трактора, стать обходчиком железных дорог, освоить профессию металлурга и т.д.

Женщины сел и деревень сыграли большую роль в Великой Отечественной войне. Они проявили трудовой героизм, трудились день и ночь, ковали победу на трудовом фронте. В своей работе я хочу рассказать о женщинах - труженицах тыла.

Когда началась Великая Отечественная война, из Уленкульского сельсовета Большереченского района Омской области ушло на фронт 302 человека. Посчастливилось вернуться только 167. Погибли и пропали без вести 235 человек. В Уленкульский сельский совет входило 5 деревень: Уленкуль, Тусказань, Черналы, Каракуль и Утлыкуль (Абдрашитово). Из маленькой деревушки Утлыкуль, что в переводе с татарского языка означает «Огненное озеро» ушло на фронт 29 мужчин. И 20 из них навсегда остались на полях сражения. Из Черналов ушли 49 человек, погибло 34. Тусказанцев погибло 27 человек. Из Каракуля не вернулось 23 жителя. Светлая им память!

Когда все мужское население ушло на фронт, в деревне остались старики, женщины и малые дети. В тяжелейших условиях, не жалея себя, они трудились день и ночь, ковали победу на трудовом фронте. Неженской специальностью трактористов, комбайнёров овладели девушки и женщины Уленкульского сельсовета: Мусагитова Акиля Сафиулловна, Ниязова Марьям Сафеевна, Рачапова Мукаррама Сафеевна.

Женщины и подростки, старики и старушки были основной рабочей силой. На ферме было 300 голов скота. Здесь под руководством Ханафеевой Х.В. работали Мухамедеева Балкис Мухамматсафаровна, Басырова Шамсенур Вахитовна, Баширова Гульсум Камалетдиновна, Абдуллина Файма Айнуллоевна, Хусаинова Зайнап Магсумовна. Мужской профессией конюха овладела Баширова Гульсум Камалеевна. В её попечении было 7 лошадей, 14 быков. Всего 5-6 доярок вручную три раза в день доили 100 дойных коров. Они же сами были и скотниками, и заготавливали сено, силос.

Вот список солдатских вдов, которые трудились в тяжёлые годы войны, помогая фронту приблизить победу: Алеева Фарзина, Басырова Шамсенур, Баширова Гульсум, Гаффарова Бибиасма, Гумерова Туктабига, Кучукова Башира, Кучукова Фаузия, Мамшанова Нафиса, Махмутова Шарипчамал, Мирсафарова Латыфа, Мирсафарова Самария, Мухамедеева Балкис, Мухамедеева Валия, Ниязова Райхана, Ниязова Рукия, Рачапова Фаузельхат, Сафарметова Рабига, Ханафеева Ханифа, Шихова Валия, Шихова Макраба, Шихова Разия. Этот список сохранился благодаря дневниковым записям историка-краеведа, нашей землячки Шиховой Манвии Хусаиновны. Она кропотливо собирала, хранила материалы о наших земляках. И я не смогла бы всё узнать о женщинах-солдатках, если бы не дневниковые записи Манвии Хусаиновны.

Оставшись молодыми, красивыми, с малыми детьми на руках, женщины-солдатки не щадили себя, верили, что придёт долгожданная Победа и вернутся их любимые домой. Своей жестокой рукой война коснулась каждой семьи. И о каждой из них можно рассказать много. Они этого заслуживают.

Я хочу рассказать о двух женщинах – солдатках, труженицах тыла. Одна из них моя прабабушка Ниязова Рукия Абханнановна, а вторая – наша бывшая соседка Гаффарова Бибиасма Гарифулловна.

Отец Рукии Абханнановны был родом из д. Тоскино Колосовского района. После женитьбы родители поселились в деревне Куюркуль, там и родилась Рукия. Вскоре после тяжелой болезни умер отец, а затем и мать. Так в 11 лет она осталась круглой сиротой. Была в батрачках. Затем ее забрала к себе сестра в Черналы, была у них нянькой. Когда исполнилось 17 лет, ее сосватили за Нуруллу Ниязова и переехала она в д. Абдрашитово. Родились одна за другой две девочки, которые умерли, не дожив до 8 дней. В 1932 году родился Ахметвали, затем в 1936 году Муса, а в 1939 году родилась дочь Магсума. Семья жила бедно, нуждалась во всём. В колхоз вступили наравне со всеми. Муж одно время работал председателем колхоза. Перед самой войной решили уехать в Евгашино, муж устроился на работу в военкомат конюхом, но семью не успел перевести. На двух подводах приехал за семьей, но не успели даже сложить нехитрые вещи на подводу, как за Нуруллой прибыла машина из военкомата с повесткой, и он, обняв одного из сыновей, попрощавшись с семьей, уехал в Евгашино. Потом удалось вырваться домой из Омска, чтобы сдать свою работу в военкомате. Уехал на фронт в августе 1941 года, когда младшей Магсуме едва исполнилось 2 годика. Попал Нурулла Ниязов на Сталинградский фронт и в 1943 г. пропал без вести.

Так и осталась моя прабабушка с малыми детьми на руках солдатской вдовой, но в глубине души все еще не теряла надежду на возвращение мужа. Всё ждала его. Какую только работу ей не приходилось выполнять! Поставили конюхом - работала конюхом, а в колхозе осталось всего-то две лошади и 8 быков. Кроме того ей же приходилось ухаживать за колхозными курами и гусями (40 штук кур и 6 гусей), а ночами приходилось караулить лошадей и быков. А дети дома одни, голодные, грязные, так и засыпали, не дождавшись матери. Иногда ночью привозили полову, она ее веяла и готовила корм для кур и гусей.

Как-то, вернувшись домой, бабушка стала готовить еду детям. Начистила картошки и стала опускать в чугунок, тщательно при этом пересчитывая их. В этот момент зашел сосед и громко засмеялся. Долго потом не давал ей покоя, все подшучивал над ней. Однажды Ниязов Сафар сказал: «На одного коня два хомута не надевают и тебе, Рукия, надо разгрузиться, сдай своих быков да лошадей». Но по-прежнему моя прабабушка выполняла план по сенокосу. Первой обычно выходила на работу Мирсафарова Латыфа с мешочком, где был нехитрый обед, завтрак и ужин. Ей было легче, чем всем остальным, так как дома с детьми оставались свекор со свекровью. А у прабабушки, да и у многих других женщин дети остались дома одни. Обычно дети играли в бабки, и дома был полный погром: на полу валялись бабки, палки, тряпье - все то, чем могли играть мальчишки, а сами ребятишки, усталые и голодные, засыпали на голом полу, где попало.

Ночью на караул стала брать с собой старшего сына Ахметвали. Моя прабабушка рассказывала: «Ахметвали был для меня живой душой, с ним было не так боязно. Ведь я продолжала ухаживать еще и за овцами, их было 69-70 штук. Однажды потеряла одну овцу, только потом у Али Махмутова узнала, что среди овец находилась овца Фахрутдинова Халида, он без предупреждения забрал свою овцу, а я и не знала и изрядно

перепугалась». В ясные погожие дни женщины ходили на покос, косили сено, сгребали, ставили стога, а в дождливую погоду дергали лен или трепали его. Не было керосина и ламп, поэтому прабабушка попросила Алимупу сложить «чувал» (небольшая печка, типа очага), чтобы можно было ночами при свете чувала пряхть шерсть или заниматься другими домашними делами. Спичек не было, дрова сырые, разжигать печь было очень трудно, поэтому уголь оставляли под золой чувала.

С едой было очень туго. Если дневную норму выполняли, хоть немного выделяли дополнительную еду из колхозной кухни, но не могла кушать вместе со всеми моя прабабушка, обычно она брала с собой домой и дома, добавляя корни лопуха или «балтырган», варила суп и кормила детей. Готовила обед и оставляла дома ребятишкам, а старшие иногда обижали маленькую сестренку, кушали больше, ей оставляли мало. Мой дедушка Муса вместе с ЗакиМахмутовым был главным добытчиком корней лопуха и балтыргана. Однажды прабабушку вместе с остальными женщинами отправили за картошкой в Поречье, в телегу пришлось впрягать собственную корову. Дети дома остались одни, с собой не взяла никого, ее напарницей была Баширова Гульсумапа, которая с собой взяла сына Шафагата. «Была в отъезде 20 дней, вся душа изболелась за детей», - вспоминала она потом.

Когда моя прабабушка вернулась из поездки, то увидела своих детей, исхудавших, бледных, истощенных. Она говорила, что никогда до этого так не плакала, как при виде насквозь прозрачных детей, не смогла сдержать горячих вдовьих слез. Об этом вспоминает и мой дедушка: «Когда мама уехала, мы голодали очень сильно. Дома не топились, было холодно, в первые дни терпели, наигравшись, наплакавшись, голодные засыпали в одной куче. Брат Вали помог огородить двор Мусагитовой Фаузииапы, и за это она кормила нас супом из крапивы, а затем брала к себе ночевать».

Разве такое забудется! И в тоне моего дедушки чувствуется благодарность за ее доброту.

Кроме того, в свободное время посылали на заготовку льда для маслозавода, и однажды рука прабабушки попала под топор старшего сына. Рука чуть не была отрублена полностью. Жилы были перерезаны, также и три пальца. Фельдшер Рахмангулова Рауфа Хамзеевна перешла некоторые места. Целый месяц не могла работать, вдобавок урезали норму, полагающуюся семье фронтовика. Было очень тяжело, но все вынесла на своих хрупких плечах моя прабабушка! Стали один за другим подрастать дети, становилось легче жить, да и жизнь в деревне стала налаживаться. Закончилась война, стали возвращаться домой солдаты-отцы, мужья. Но не было среди них моего прадедушки. И невозможно без слёз слушать рассказ дедушки о том, как он завидовал тем ребятишкам, у которых вернулись отцы, как он ещё долгое время ждал его, втайне надеясь, что он жив. Ведь не осталось от него ничего, даже маленькой фотокарточки. Так осталась моя прабабушка одна с тремя детьми на руках. И диву даёшься, как эта хрупкая женщина вынесла всё и никогда не жаловалась на судьбу. Молодая, красивая, скромная и очень добрая, она навсегда осталась верна своему мужу. Светлая ей память!

Рассказывать о женщинах-солдатках очень трудно, но нужно. Нужно для того, чтобы молодое поколение знало их, гордилось ими и никогда не забывало. Ведь люди живы до тех пор, пока жива память о них.

Ещё об одной женщине-солдатке, подруге моей прабабушки хочется мне рассказать. Эта добрая, очень трудолюбивая женщина долгое время жила с нами по соседству. Звали её Гаффарова Бибиасма Гарифулловна. Родители её приехали из Татарии в 1909 году, когда бабушке Бибиасме было всего два годика. Стали они жить в деревне Казанка. В 1929 году Бибиасма Гарифулловна вышла замуж за красивого парня Габдрахмана Яббаровича. Семья переехала в деревню Тусказань и стала жить отдельно от родителей. Вскоре одна за другой родились дочери. В 1930 году - дочь Бибисара, в 1934 - Файруза, а в 1937 году - младшенькая Сарвар. Жили счастливо, дружно. Вступили в колхоз. Муж работал бригадиром полеводческой бригады, а она трудилась на разных работах. Так и жили они, радуясь своему счастью, растили детей, трудились на колхозном поле. Но недолгим было счастье, грянула война.

Одними из первых из Уленкульского сельсовета ушли шесть человек. Среди них был и Гаффаров Габдрахман Яббарович. Повезли их на Дальний Восток, в Амурскую область, в город Свободный, но вскоре Габдрахман Яббаровича отправили на запад, на фронт. С фронта он написал, что «вот уже месяц идут беспрестанные бои под Смоленском». Это строки из последнего его письма. 13 августа 1942 года пришла похоронка, и семья осиротела. Она осталась одна с тремя детьми на руках. Таких, как она, было много. Почти каждая вторая семья в деревне получила похоронку, или известие, что пропал без вести.

Жизнь продолжалась, и она жила ради детей, работала с утра до ночи, и некогда было ей думать о своём горе. Но в душе ждала и надеялась, что вернётся её любимый домой. Ведь бывают же на свете чудеса! Чуда не случилось, но она до конца своих дней осталась верна своему мужу. Нельзя об этом говорить без слёз, не сочувствовать горю женщины - матери, солдатской вдовы.

Жизнь продолжалась. Нужно было поднимать детей, работать для фронта, растить хлеб, ухаживать за скотом. Вместе с другими женщинами работала на поле, вязала снопы. За день нужно было связать 500 снопов. Она часто перевыполняла норму, и за это ей давали 50 г. творога, иногда немного крупы. Всё умели делать её золотые руки! За весну и лето изо льна пряла и ткала 200 мешков, а из остатков льна вязала паласики. Потом продавала их или меняла на продукты, чтобы прокормить детей. Работала на колхозном огороде, выращивала морковь, капусту, свёклу, огурцы. Пахали землю на волах, вручную заготавливали дрова, возили сено на двух лошадях. А дети одни оставались дома и голодные, не дождавшись матери, засыпали на печке.

Однажды наряду с другими женщинами пришлось бабушке Бибиасме поехать на своей лошади в Поречье, вниз по Иртышу. Год был неурожайным, туго было с картофелем. Узнали, что в Поречье один пуд картошки продают за 150 рублей. Колхозу нужны были семена, также картошкой обеспечивали семьи фронтовиков и голодающие семьи. Некоторые семьи взяли с собой детей, БибиасмаГарифулловна тоже взяла с собой дочь Файрузу, чтобы поить её по дороге молоком, ведь дома не было ничего из еды. Несмотря на холодные ночи, благополучно вернулись домой. Привезли картофель в сельсовет, и по списку раздали семьям фронтовиков.

Вот так жила и трудилась, растила детей наша землячка, солдатская вдова – Бибиасма Гарифулловна Гаффарова. Так же как тысячи советских женщин.

И поэтому наша задача - помнить, сохранить и передать память о них потомкам.

РАЗДЕЛ 8. ПОТЕНЦИАЛ СИСТЕМ СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

Baevskaya K.
The Omsk branch of the Finance University under the Government of the Russian Federation
(Russia, Omsk)

PHOBIAS IN ENGLISH AND RUSSIAN LINGUACULTURE

Abstract. We live in a stressful environment that's why many people suffer from different phobias. It is very interesting for us to define similarities and differences in phobias of representatives of Russian and American cultures.

Keywords: phobias, morbid fear, agoraphobia, claustrophobia.

In our modern world there are many phobias. All people are afraid of something. Some of them are afraid of darkness, others - insects. It is difficult to imagine a person without fears. But it is interesting to know that people of different countries are afraid of different things. I want to analyze and compare Russian phobias and American phobias.

More than 10 million people are suffering from different kinds of phobias in countries all over the world. City residents are afflicted with phobias far more often compared to village dwellers. A phobia is a morbid fear of unexplainable nature. Claustrophobic people experience abnormal fear every time they find themselves locked-in – in a lift or in other closed spaces. Experts say the range of phobias has been expanding as people become fearful of walking over bridges, riding on an empty escalator, or flying on a plane.

In Russia fear sees danger everywhere. Curiously, between 30% and 50% of the Russians suffer from cold weather phobia. People with this phobia tend keep their houses very warm, overdress and avoid eating or drinking things that are cold or have ice.

One of the most popular Russian phobias is agoraphobia. It is when a person is afraid of wide-open spaces uncontrollable social situations such as the possibility of being met in shopping malls, airports, and on bridges. For example, Moscow people have panic attacks in the subway.

Many Russian have claustrophobia – fear of having no escape and being closed in. It is usually fear of children. For example, a child gets shut into a box or a child is locked in a closet, a child is left in their parent's car, truck, or van.

Also there is such strange phobia as Russophobia – fear/dislike of the Russians.

The Mayo Clinic states phobias are unreasonable fears that become overwhelming and often cause severe panic attacks or anxiety even though these fears pose limited, or no, danger. Phobias can cause debilitating psychological anxiety or physical ailments, which may limit the daily functions of individuals in social, school or work environments. The American Psychiatric Association lists the most common types of phobias within Americans.

Agoraphobia is a phobia of being found in a situation where there is no easy way to escape. Agoraphobia means "fear of the marketplace," and often limits or hinders a person's ability to visit places where large groups of people congregate, such as movie theaters, airplanes or malls. Exposure treatment, which is a form of behavior therapy that places patients in a situation directly related to their phobia, is the most effective way to battle this phobia. Approximately 3.2 million American adults ages 18 to 54; or about 2.2 percent of people in this age group have agoraphobia.

Claustrophobia is the fear of small or enclosed spaces. Those suffering from this phobia often feel trapped or unable to easily exit a situation, which causes a physical and emotion response.

Acrophobia is an extreme fear of heights. This phobia is categorized within the Specific Phobias list by the American Psychiatric Association. Those suffering with acrophobia experience panic attacks and other physical or emotional symptoms when found in high places such as stairways, balconies or roller coasters. The patient is then able to safely face his phobia without the dangers of being in the actual location.

Social phobia is the fear of being watched by one or more persons while performing a common or not-so-common function. Those suffering with social phobia may experience moments of panic or anxiety by simply ordering a meal, writing a check or eating in front of other people. Approximately 5.3 million American adults ages 18 to 54, or about 3.7 percent of people in this age group, have social phobia.

Animal phobias are also categorized within the Specific Phobias list by the American Psychiatric Association. Animal phobias can be limited to a specific type of animal such as snakes, insects or horses; however, this type of phobia can include a wide spectrum of animals.

Specific phobia involves marked and persistent fear and avoidance of a specific object or situation. Approximately 6.3 million American adults ages 18 to 54, or about 4.4 percent of people in this age group in a given year, have some type of specific phobia.

If you are overtaken by certain fears, remember that you are not alone. Julius Caesar was phobic of thunderstorm, while Josef Stalin suffered from aviophobia. Phobias usually affect artistic personalities. Once you discover you're phobic of something, think of it as a signal for changing your life for the better. So, as we see some of the phobias are the same. They don't depend on countries, they depend on people. All people have fears, but these fears shouldn't become an illness.

КАМПАНИИ ПО СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ И ПРОПАГАНДА

Ключевые слова: кампании по связи с общественностью, пропаганда, манипулирование сознанием

Аннотация: анализируются основные значения пропаганды в культуре общества; характеризуются тождество и различие связей с общественностью и пропаганды; описываются формы и способы манипулятивной политической пропаганды

Keywords: campaign for public relations, propaganda, manipulation of consciousness

Abstract: analyzes the main propaganda value in the culture of society; characterized by the identity and difference of public relations and propaganda; describes the forms and methods of manipulative political propaganda

Основные значения слова и понятия «пропаганда»: 1) слово латинского языка, переводимое на русский язык словосочетанием "подлежащее распространению"; 2) коммуникативная деятельность по распространению в массовой аудитории (обществе) определённого класса знаний с определёнными целями... пропаганда политическая – деятельность по распространению политических знаний, направленная на формирование в обществе определённых настроений и закрепление в сознании граждан ценностной информации с целями максимального увеличения их последователей» [Г.В. Баранов, с. 210-211].

Возникновение пропаганды как состояния культуры человечества связано с конфессиональной культурой: в 1622 г. в Ватикане была создана организация по защите веры и сохранению церкви с названием «Конгрегация пропаганды веры» с целями распространения католической культуры. После Второй мировой войны в США сложились концепции познания сущности пропаганды и методов её реализации: У. Липман, Т. Парсонс, Г. Ласуэл, П. Лайнбарджер, М. Чукас, О. Томпсон, Дж. Мартин, Дж. Клэппер и др.

Основные признаки (свойства) пропаганды:

1. Пропаганда – инструмент политики, средство социального контроля, её функция – привлечь сторонников и держать их в подчинении. 2. Пропаганда – инструмент тотальной политики вместе с дипломатией, экономическими мероприятиями и вооружёнными силами. Политическая пропаганда – это использование средств массовых коммуникаций в интересах власти [Г. Ласуэл]. 3. Пропаганда - попытка влиять на поведение, воздействуя с помощью средств массовой коммуникации на характер постижения массовой аудиторией смысла и значения окружающего мира. Постигание смысла окружающего мира людьми является задачей образования. Образование, в отличие от пропаганды, распространяет результаты познания, которые не носят противоречивого значения, одинаково оцениваются различными группами людей.

4. Пропаганда - знания, которые вызывают разную оценку по противоречивым вопросам у разных групп населения; нейтральное распространение знаний и оценок не является пропагандой. 5. Пропаганда - любые средства внедрения и передачи образов, идей или информации, которые влияют на человеческое поведение [О. Томпсон].

6. Пропаганда - средство социального контроля как и техническое средство, способное изменить ситуацию. Цели (задачи) пропаганды: влияние на отношения и на действия людей с помощью лингвистических стимулов, слова – письменно или устно [Т. Парсонс]. 7. Пропаганда – часть социального процесса, часть социализации личности, существующая на протяжении всей истории в формах средства формирования сознания отдельного человека и контроля за его поведением с момента рождения до смерти [М. Чукас]. 8. Пропаганда составляет идеологический аспект социализации - формирование мировоззрения, ценностей личности, её отношения к обществу, общественно-политическим ценностям, власти. 9. Пропаганда - это социальная деятельность, направленная на распространение социально-политических, философских, научно-технических знаний, сообщений, мифов, моральных и художественных ценностей с целью формирования определённого мировоззрения и установок личности, а также целенаправленное воздействие на личность, на людей, с тем чтобы повлиять на их отношение к обществу и власти, на их оценки и поведение. 10. Пропаганда – это деятельность, направленная на распространение в массах идеологии и политики государства и определённых политических сил.

Типы и формы пропаганды:

1. Пропаганда как социализация - пропагандистская деятельность направлена на приобщение человека к объектам (ценностям) материальной, социальной, информационной классов культуры, а также культуры индивидуального бытия человека. Она осуществляется системой образования, средствами массовой информации, различными организациями и общественными структурами.

2. Пропаганда как распространение идеологии и политики есть сфера деятельности средств массовой информации, организаций и структур государства и политических партий.

3. Пропаганда как образ жизни, социальное окружение. В этом случае в качестве средства пропагандистского воздействия выступает сама действительность, жизненная реальность, влияющая на человека не словом, а предметом, ситуацией, практикой. Этот тип пропаганды обосновал французский исследователь Ж. Эллюль. Он ввел понятие «социологическая пропаганда», охватывающее пропаганду образом жизни и предметным окружением человека - материальная среда, предметы потребления, социальные символы, реклама.

4. Пропаганда как коммуникация и информирование направлена на обеспечение общения людей в экономической, политической, материально-бытовой, культурной сферах. Такая пропаганда обеспечивает население разносторонней информацией, необходимой в социальной практике людей. Подобная пропаганда осуществляется средствами массовой информации и рекламой.

Соотношение информации и пропаганды: пропаганда – это метод преподнесения информации; её качество зависит от организатора пропаганды. Именно метод преподнесения информации, без чего она не существует, превращает информацию в пропаганду.

Актуальные виды пропаганды: усиливающая, революционная, разрушительная. Усиливающая пропаганда закрепляет установки людей в отношении определённых ценностей, социальных систем, оценок по критериям социального контроля. Революционная пропаганда нацелена на то, чтобы заставить людей принять новые ценности и идеи, находящиеся в конфликте с существующими. Разрушительная пропаганда направлена на разрушение общепринятой системы ценностей – это уже манипулирование общественным сознанием, психологическая война.

Пропаганду можно использовать для изменения установок и поведения людей в конструктивном направлении. Все дело лишь в том, нарушаются ли моральные нормы, гражданские права человека в широком демократическом их понимании. Под пропагандой в наше время понимается влияние на сознание индивидов, отдельных общественных групп или на общество в целом для достижения определённой намеченной цели. Пропаганда принуждает людей делать то, что бы они не делали при наличии всех относящихся к делу данных, при этом каждый индивид ведёт себя так, как будто решение о действиях были приняты им самим.

Основные формы пропаганды: манипулирование сознанием, дезинформация, слухи, информационно-психологические диверсии, компроментация, провокация, феномен полуправды.

1. Манипулирование сознанием. В системе общественных связей манипулирование сознанием – это процесс, связанный с агрессивным, в отличие от традиционной пропаганды, воздействием на людей, на определенные социальные группы, в том числе когда те в силу тех или иных причин выходят из-под социального контроля. В его основе – система мер, направленная на резкое изменение мировоззрения людей, разложение их сознания, изменение их социального поведения – это разрушительная пропаганда. Манипуляция разумом человека «есть средство его порабощения».

Манипулирование сознанием предполагает активное использование методов общественной психологии, поскольку эта сфера самая уязвимая, самая чувствительная для воздействия. Она включает в себя психические образования, присущие социальным группам и общностям людей - потребности и интересы, сознание, чувства, настроения, общественное мнение, умонастроение; массовые психические процессы - общение, убеждение, внушение, подражание; психические состояния - возбуждение, подъем и спад, энтузиазм и стрессы, решимость и растерянность.

В абстрактном оценочном символическом значении манипулирование сознанием – это, по сути, психологическая война, которая, предполагает меры пропагандистского воздействия на сознание человека в идеологической и эмоциональной областях. В этом смысле психологическая война есть не что иное, как система воздействия на сознание людей преимущественно через сферу общественной психологии. Указанная система воздействия включает в себя в большинстве случаев аморальные антигуманные средства - дезинформация, слухи, информационно-психологическая диверсия, компроментация, провокация.

2. Дезинформация: «Дезинформация – 1) слово французского и латинского языка, переводимое на русский язык словосочетаниями "удаление/отсутствие разъяснения/ просвещения", «отрицание сообщения»; 2) сознательно неточные/искажённые или полностью/изначально ложные сведения/информация, которые распространяются, пропагандируются с определённой целью» [Г.В. Баранов, с. 54]. В оценочных обобщениях дезинформация - оружие интеллектуального действия, агрессия против человеческого разума. Посредством этого оружия людей можно дезориентировать, сделать беспомощными, они будут не в состоянии применить свои силы. Дезинформация – это сообщение, имеющее целью ввести людей в заблуждение, навязать им искажённое, превратное представление об идеях и о реальной действительности. Среди этих сообщений могут быть сенсации, лживая информация, информация-полуправда. Дезинформация «работает» на создание стереотипов мышления, переориентацию убеждений. Дезинформация – это средство, с помощью которого можно парализовать волю людей и их лидеров.

3. Слухи – неофициальная информация об объекте, выступающая элементом (инструментом) дезинформации, стимулирующая вариант поведения человека. Слухи могут быть полностью лживыми или с элементами истины; по своей направленности и организации они бывают подстрекательскими, пугающими, паническими или вселяющими надежду. Они могут рождаться на основе умалчиваемой информации – факт известен, но содержание и подробности события замалчиваются. Преодоление слухов – всесторонняя, достоверная и од-новременно оперативная информация.

3. Информационно-психологические диверсии представляют собой разработанные акции, специальные меры по разрушению общественного сознания, изменение ценностных установок и идейной ориентации. Диверсии нацелены на то, чтобы породить сомнение в значимости социально-политических и моральных ценностей данного общества или политической партии, движения, разрушить доверие к власти, побудить людей к определенным поступкам, активизировать националистические настроения, национальные

предвзятости, что в совокупности должно привести к дестабилизации общества. В числе мер, используемых в информационно-психологических диверсиях, – публицистика, угрозы и шантаж.

4. Компрометация – 1) слово французского языка, переводимое на русский язык словосочетанием «подрывать репутацию»; 2) распространение (оглашение) сведений (информации), отрицающей (подрывающей) доверие к определённым объектам – лицам и организациям, разрушающей имидж личности или организации. Компрометация подразумевает ложные, фальшивые сведения, сфабрикованную информацию.

4. Провокация – 1) слово французского языка, переводимое на русский язык словом «вызов»; 2) побуждение к определённой деятельности (действиям), результатом которой могут быть негативные следствия; 3) агрессивные действия с целью начала военной деятельности; 4) в медицине – искусственное усиление заболевания с целью последующего успешного лечения. Провокация как вид пропаганды означает вызов, подстрекательство, побуждение людей к определённым действиям. Исторический опыт свидетельствует о том, что провокация используется и как средство изменения общественного сознания, настроения, и как средство политической и экономической борьбы, компрометации конкурентов – политических противников.

Политическая провокация как средство манипулирования сознанием представляет собой эпизодическую меру, способную оказать мгновенное влияние на сознание общества, определенных социальных и профессиональных групп и отдельных людей, лидеров партий, организаций, фирм и компаний. Провокация как средство влияния на сознание людей, борьбы с политическими противниками, завоевания, отстаивания и укрепления власти используется в демократических и тоталитарных обществах. Обычно правящие элиты прибегают к провокациям в особых случаях, когда необходимо резко изменить ситуацию в пользу определенной группы. Конечно, понимая всю циничность этого средства, его всячески маскируют под разного рода идеологические, юридические, политические акции.

Именно провокация служит средством разрушения политических ценностей, составляющих сердцевину политической культуры. Она рушит ориентиры, превращает поле политической культуры в хаос. Хотя сама технология создания провокации и может ассоциироваться с определенной специфической культурой, но это скорее культура, доведенная до абсурда, потусторонняя культура – антикультура. Спрос существует особенно в кризисные моменты развития общества, в периоды обострения политической борьбы. Вся политическая история пестрит провокациями, и во многом ход исторического развития определяется провокационными импульсами. Провокация – это метод политической борьбы и изменения общественного сознания. Она сводится к двум основным начальным формам: документу и акции. Документ как предмет провокации – это разного рода фальшивки в виде аналитических записок, писем, статей, книг. В основе же провокационной акции лежит непосредственное действие по определённому сценарию.

5. «Феномен полуправды» – распространение неистинной информации об объекте с применением эффективных методов убеждения аудитории. Обманчивый, провокационный текст включает в себя элементы правдивых фактов, а также домыслы, искажения и прямую ложь. Создание правдоподобия зависит от формулировок, способов подачи материала, его интерпретации. Этим заняты профессионалы систем массовых коммуникаций, часть деятелей литературы и искусства.

Выделяются основные методы создания правдоподобия: сокрытие и дозирование «плохого» и постоянное прокламирование «хорошего»; подмена одного основания объяснения другим со смысловыми деформациями; уложение сути документа в традиционные для адресата рамки – нормы, установки, символы веры и иное, обращение к высшим ценностям – добро, благо народа. Этими приёмами достигается главное содержание – создание полуправды, которая выступает как необходимое средство дезинформации, официальной лжи, инспирации выгодных общественных настроений и векторов активности в формах организации общественного мнения, конструирования объектов общественной любви и ненависти, восхищения, презрения, осуждения и т. п.

Одно из самых мощных средств пропаганды – средства массовой информации. В тоталитарных и авторитарных обществах они используются от имени государства и его органов. Манипулирование сознанием как психологическая война против разума и чувств применяется в условиях резкого обострения социально-политических противоречий в обществе, экономической борьбы или враждебного противостояния государств.

Пропаганда эксплуатирует человеческие чувства: страх, ненависть, зависть, стремление к обладанию, инстинкт самосохранения. Она манипулирует символами, стремится привить человеку примитивные взгляды, идеи, потребности, побуждающие к определённым поступкам.

Выделяется три взаимосвязанные цели воздействия манипулятивной пропаганды на массы: деморализация подверженной действию нации и расчленение групп, из которых она состоит; дискредитация власти, ее защитников, функционеров, влиятельных представителей; нейтрализация массы для воспрепятствования любому общему спонтанному выступлению в поддержку установленного порядка, которое могло бы произойти в момент ненасильственного захвата власти меньшинством. Добиться осуществления этих целей можно с использованием средств массовой информации: без прессы, радио и телевидения подрывная деятельность беспомощна, а без специалистов в области социальной психологии она хаотична.

Деморализация означает постепенное лишение убеждённости и понижение потенциала разума, которые обеспечиваются верой в общие ценности национальной группы и уверенностью в ее будущем. Анализ факторов морали, осуществляемый социальной психологией, позволяет определить основные элементы (состояния) деморализации: разрушение ценностей, за которые сражается противник, и внушение ему сомнений;

дезинформация относительно подлинной значимости каждого из сражающихся противников, внушение неуверенности в себе вместе с сомнениями в правильности своих убеждений; формирование чувства вины - нужно добиться, чтобы противник потерял веру в справедливость собственного дела, в свою родину, свою армию, свою группу; человек, чувствуя себя виноватым, неминуемо утрачивает и эффективность, и смысл своей борьбы; убедив человека в том, что если и не он сам, то его сторонники совершают аморальные, несправедливые действия, удаётся добиться разрушения группы, к которой он принадлежит; внушение противнику ощущения, что он одинок, а его действия порицаются общественным мнением, в особенности мировым; представление противника в смешном, алогичном, унижительном состоянии; разрушение уверенности противника в действенности его атакующих и оборонительных средств; создание впечатления, что сражение будет длиться вечно; формирование уверенности в том, что противостоящая сторона безоговорочно верит в победу и готова на все; создание ощущения бесполезности борьбы.

С помощью изощрённых технологий подрывная деятельность направлена на деморализацию противника. Ее цель также заключается в его раздроблении, разъединении. В этом смысле подрывная деятельность – это искусство раздора. Поэтому психологический анализ показателей сплочённости и единства групп позволяет определить и факторы разъединения и раздора, чтобы с их помощью воздействовать на нацию или на группы, которые необходимо уничтожить. При этом процесс манипулирования всегда строится на чётком выделении противника, врага, в отношении которого у публики формируется чувство неприятия и ненависти. Особо выделяются лидеры мнений, через которых происходит воздействие на общественное сознание. Американские специалисты в сфере манипулирования утверждают, что более важно «обработать» одного журналиста, чем десятерых домохозяек или пятерых врачей. Именно лидеры мнений, которые активно используют полученную информацию для влияния на других, становятся целевой группой в любой пропагандистской кампании.

Реклама реализуется инструментом пропаганды. Она внедряет в общественное сознание идеи и ценности, в формах образа жизни, товара и услуги, принципа и модели поведения. Реклама, как пропагандистский инструмент, ориентируется на сознательное и бессознательное, на бесчисленные повторения, «вдалбливание» и т. д. Общественно-политическая, экономическая информация передается по тем же коммерческим законам.

В абстрактном значении имеются два объяснения соотношений связей с общественностью и пропаганды. 1. Пропаганда и связи с общественностью не отличаются друг от друга, так как оба понятия означают использование определённых технологий для эффективного внедрения каких-либо тезисов в массовое сознание. 2. Связи с общественностью не есть пропаганда по причинам: пропаганда допускает искажение цифр и фактов в чьих-либо интересах, связи с общественностью основываются на правдивой информации; пропаганда имеет одностороннюю установку и стремится заставить людей принять (изменить) некоторую точку зрения, не интересуясь, хотят ли они этого или нет; пропаганда делает упор на одностороннее воздействие на индивида или группу; связи с общественностью в обязательном порядке предполагают налаживание механизма двусторонней связи, получение и учёт встречного сигнала со стороны аудитории.

Сходство пропаганды и связей с общественностью по гносеологическому критерию заключается в манипулятивном управлении аудитории (обществом). Системы связей с общественностью и пропаганда стремятся воздействовать на ценности, ориентируясь на долговременный результат. Различия по способам манипуляции: связи с общественностью стремятся адаптироваться под уже сложившиеся отношения, тогда как пропаганда старается изменить эти отношения для своих целей. Пропаганда имеет жёсткую установку и стремится заставить людей принять (изменить) мнение независимо от желания; связи с общественностью предлагают людям воспользоваться информацией, а затем добровольно принять или отвергнуть мнения и идеи.

Основа связей с общественностью в двустороннем общении. При отсутствии обратной связи с аудиторией невозможно просчитывать эффективность усилий по поддержанию продвигаемого образа и выстраивать последующие шаги. Пропаганда предполагает односторонний канал связи - беспрекословное следование диктуемым идеям. Система связей с общественностью стремится к достижению диалога, пропаганда – к монологу. Методы связей с общественностью предполагают открытость; пропаганда при необходимости скрывает факты [Р.Н. Абрамов, Р.Н., Э.В. Кондратьев, с. 26-27].

Для успешного функционирования связей с общественностью необходимы демократический режим государства и гражданское общество. Демократия предполагает конкуренцию и в сфере идеологии и, следовательно, гарантированное количество альтернатив для избирателей. В пропаганде не всегда учитываются этические аспекты. PR признает ответственность и стремится убедить и достичь взаимопонимания через добровольное принятие мнений и идей. Поскольку межкорпоративные связи, которые обслуживает связи с общественностью, – меньшего масштаба, и ответная реакция за неэтичные поступки настигает быстрее. Связи с общественностью могут быть успешными только тогда, когда они основаны на этических нормах и когда они осуществляются честными средствами. В кампаниях связей с общественностью цель почти никогда не оправдывается использованием ложных, вредных или сомнительных средств.

Литература

1. Абрамов, Р.Н. Связи с общественностью / Р.Н. Абрамов, Р.Н., Э.В. Кондратьев. М.: Академический проект, 2012.
2. Баранов, Г. В. Понятия политологической культуры: учебный терминологический словарь [Текст] / Г.В.Баранов. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2012. – 300 с

Бобров В.Л.

Омский государственный университет им Ф.М. Достоевского

ФОРМИРОВАНИЕ КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

В данной статье раскрыты теоретические аспекты процесса формирования коммуникационной политики. Проведен анализ текущей коммуникационной политики ООО «Компании «Знатные продукты». Разработаны рекомендации по совершенствованию данной коммуникационной политики.

This article describes the theoretical aspects of a communication policy formation. Analyzed the current communication policy of the company "Znatnie producty". Recommendations for improvement of the communication policy were developed.

Маркетинг, коммуникационная политика, торговля, клиенты, расширение.

Marketing, communication policy, commerce, clients, expansion.

Под маркетинговой коммуникацией следует понимать процесс передачи информации от производителя к аудитории с целью предоставления той или иной услуги или компании в привлекательном для целевой аудитории цвете. Маркетинговые коммуникации отличаются от коммуникаций в общем смысле своей целенаправленностью. Процесс обмена информацией обусловлен единой глобальной целью продвижения фирмы и ее товаров.

Целевая аудитория – группа объектов, получающих маркетинговые обращения и имеющая возможность реагировать на них в той или иной форме. Целевая аудитория включает в себя потенциальных потребителей, персонал фирмы, маркетинговых посредников, учредителей, госучреждения, группы общественности и т.д.

Маркетинговые коммуникации используются как коммерческими, так и некоммерческими организациями для достижения определенных целей:

- 1) информирование перспективных потребителей о фирме и о продукте;
- 2) убеждение покупателя отдать предпочтение именно этим товарам и маркам, совершать покупки в определённых магазинах и т.д.;
- 3) создание образа товара и самой фирмы в сознании потребителя;
- 4) подкрепление, то есть убеждение уже существующих потребителей в том, что приобретая конкретный товар, они делают правильный выбор.

Сам процесс маркетинговых коммуникаций может быть представлен моделью, разработанной Ф. Котлером [1]. Данная модель включает девять составляющих элементов (рис.1).

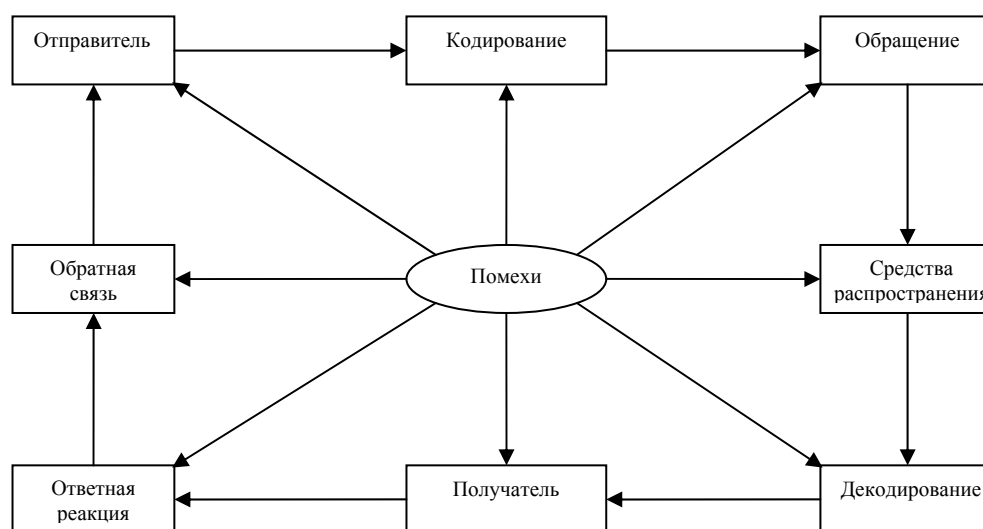


Рис. 1 Процесс маркетинговых коммуникаций

Одной из важнейших задач маркетинговой службы каждой фирмы должно являться построение эффективной коммуникационной политики. Под коммуникационной политикой понимается стратегические ориентиры деятельности компании, сформированные в процессе планирования, определяющие взаимодействие фирмы со всеми субъектами маркетинговой системы, а также конкретные мероприятия, обеспечивающие стабильное и эффективное формирование спроса и продвижения предложения на рынки.

Коммуникационная политика на фирме должна вытекать из общего маркетингового плана. План маркетинга представляет собой документ, в котором отражается анализ текущей маркетинговой ситуации, идентифицируются рыночные возможности и связанные с ними опасности, устанавливаются цели развития и намечается план действий, направленных на их достижение [2]. Каждая из областей маркетингового микса имеет собственные цели и стратегии. Например, одним из принципов стратегии ценообразования может выступать увеличение продаж в конкретном регионе за счет установления более низкой цены на товар, чем у основных конкурентов.

Коммуникационная политика предполагает применение инструментов маркетинга, которые могут быть использованы как носители направленной на рынок информации. Для доставки объекту воздействия запланированного обращения используются следующие основные инструменты коммуникационной политики:

- 1) Реклама – оплаченная конкретным лицом форма коммуникаций, предназначенная для продвижения товаров, услуг или идей. Большинство рекламных обращений предназначены для больших групп населения и распространяются традиционными средствами массовой информации
- 2) Стимулирование сбыта – различные виды маркетинговой деятельности, которые на определенное время увеличивают исходную ценность товара или услуги и напрямую стимулируют покупательную активность потребителей, работу торгового персонала.
- 3) PR (связи с общественностью) – координированные усилия по созданию благоприятного представления о товаре в сознании населения. Они реализуются путем поддержки определенных программ и видов деятельности, не связанных напрямую с продажей товаров.
- 4) Личная продажа – установление личного контакта с одним или несколькими потенциальными покупателями с целью продажи товара.

Кроме вышеперечисленных инструментов в процессе маркетинговых коммуникаций также могут использоваться разнообразные синтетические инструменты, полученные путем объединения нескольких основных: ярмарочно-выставочная деятельность, спонсорство, мерчендайзинг, брендинг и другие. Первостепенная задача постиндустриальных клиентоориентированных компаний – управлять отношениями с активными потребителями. Цель модернизационной микроэкономики заключается не в выталкивании товаров, а инновационном умножении потребительского опыта и удовлетворенности от опыта.[3]

Маркетинговые коммуникации сегодня активно используются как эффективный инструмент маркетинга, включающий практику доведения до потребителей и других стейкхолдеров необходимой предприятию информации с целью повышения привлекательности продуктов и услуг компаний для целевой аудитории. Недостаточно иметь продукты и услуги высокого качества – для увеличения объемов их продаж и получения прибыли нужно донести до сознания потребителей выгоды от использования продуктов и услуг.

Процесс формирования коммуникационной политики включает в себя ряд последовательных этапов.

I. Определение целей и задач. Главная цель коммуникаций – обеспечение устойчивого положения предприятия на рынке на основе получения прибыли. Для достижения цели могут быть поставлены более конкретные задачи.

- Информирование покупателей о существовании предприятия, выпускаемых товарах, их качестве и цене
- Увеличение количества покупателей (расширение рынка) на основе генерирования и формирования потребностей или убеждения покупателя произвести покупку, а также побуждение к опробованию продукта
- Увеличение размера средней покупки, используя скидки с цены, предоставление кредита, премий в вещественной форме, бесплатных услуг
- Формирование или подтверждение имиджа предприятия на основе привлечения внимания желательной аудитории к деятельности предприятия и предрасположенности общественных групп к товарам определенной марки.

Каждая цель соответствует определенному состоянию целевой аудитории и ставится для перевода этой аудитории в следующее состояние. Например, если аудитория знает названия фирмы и ее товары, то в качестве цели коммуникации выдвигается предоставление новой информации о фирме. Это позволяет расширить круг знаний аудитории о деятельности фирмы и ее услугах. Приведение положительных характеристик работы фирмы или представление наиболее известных обслуживаемых клиентов может позволить перевести их далее.

Цели и задачи зависят от размера фирмы, ее специализации, условий рынка, стадий жизненного цикла товара, объекта воздействия. Для достижения поставленных целей используются соответствующие инструменты коммуникационной политики.

II. Определение целевой аудитории (потребители, клиенты, поставщики, контактные аудитории, сотрудники предприятия), на которую будет направлена система коммуникаций. В результате, основываясь на данной информации, делается выбор средств, проведен анализ эффективности коммуникационной политики.

III. Выбор средств системы коммуникаций и формирование определенной их структуры.

Как показывает практика, выбирается несколько средств. Для этого необходимо четко определить назначение и условия эффективности каждого средства. Эффективность средств зависит от вида товара, стадии жизненного цикла товара, уровня конкуренции на рынке, степени готовности потенциальных потребителей совершить покупку, имиджа фирмы на рынке.

Средства распространения информации могут быть личной и неличной коммуникации. При личной коммуникации, передача информации предполагает через личный контакт коммуникатора с аудиторией, что позволяет иметь обратную связь с ней.

IV. Разработка бюджета. Сводный бюджет комплекса коммуникаций представляет собой сумму всех затрат по его отдельным элементам. Методы формирования бюджета могут быть различны: возможные расходы (в основе лежит остаточный принцип); фиксированный процент; максимальные расходы; соответствие конкуренту; экспертный метод; соответствие целям и задачам фирмы.

V. Анализ эффективности системы коммуникаций. Данный анализ проводится с целью определения экономической эффективности (доход, полученный в результате проведения кампании, должен превышать затраты); оценки ответной реакции потребителя на комплекс коммуникаций (просмотре рекламы, знакомство с товаром, его покупка).

Для анализа эффективности организуется проведение как специальных исследований, так и оперативного учета поступающей информации от получателей коммуникационного обращения. В данном случае анализ позволяет четко реагировать на поведение целевых аудиторий и своевременно корректировать необходимые аспекты любого элемента комплекса маркетинговых коммуникаций.

Как показала практика, на многих отечественных предприятиях части этапов управления системой коммуникаций не отводится значительного внимания, что снижает ее эффективность и в целом отрицательно сказывается на коммерческих результатах и других организационных целях.

Коммуникационная структура маркетингового микса для каждого предприятия будет формироваться индивидуально, исходя из множества общих и специальных факторов. Однако, отправная точка в любой политике – объект воздействия. Типичным объектом маркетингового микса, соответствующая реакция которого устанавливается, как цель воздействия, в большинстве случаев является потребитель товаров и услуг.

Также присутствуют и другие субъекты рыночных отношений, воздействие на которых оказывает маркетинговая политика: поставщики, партнеры, инвесторы, государство, общественные организации, СМИ, розничные продавцы, а также сотрудники компании в том числе. Большинство субъектов, являющееся стейкхолдерами, заинтересованными лицами, чаще всего самостоятельно отслеживают каждое действие компании, другие же субъекты, взаимодействующие с множеством аналогичных предприятий, могут упускать типичные действия для данного рынка, а следовательно, ожидаемый эффект не будет осуществлен в полной мере.

Так, например, средства массовой информации, ввиду специфики своей деятельности в рамках рыночных отношений, отмечают в большинстве случаев нетрадиционные действия, если компания заранее не предусмотрела определенными договорными отношениями иное. Следовательно, применяя традиционные методы коммуникационного воздействия необходимо учитывать, что упускается альтернативная возможность задействовать дополнительный инструмент воздействия на потенциального пользователя распространяемой информации о продукте, торговой марке или деятельности компании в целом.

В результате, синтетические инструменты также различаются по охвату объектов коммуникационной политики в целом:

- специальные (один объект)
- комбинированные (несколько объектов)
- массовые (без определенного объекта)

В данном случае различие одной групп от другой заключается не в том, что другие объекту не имеют доступа к информации или не подвергаются воздействию, а в том, что воздействие конкретно направлено на определенный объект, на нескольких объектов или не подразумевает воздействия на конкретный объект.

Каждой группе инструментов присущи определенные общие характеристики. Наиболее существенные из них: прогнозируемость реакции, полнота информации, количественная определенность, воздействие риска на эффективность.

Воздействие на конкретный объект, допустим поставщиков сырья и материалов, несет относительно высокую определенность реакции, так как организации вполне достаточно общей информации о деятельности производителей, а также полученной информации о возможной специфике их организационной политики, чтобы спрогнозировать заинтересованность развитие каналов сбыта в направлении организации, проводящей узконаправленное коммуникационное воздействие. При этом, как и было указано выше, воздействию также будут подвержены другие участники рынка, однако в процессе прогнозирования эффекта данные изменения не будут учитываться.

С точки зрения полноты, информация до объекта доходит максимально точно, большинство пользователей информации воспринимает полученную информацию однозначно и принимает решение о том, как ей распорядиться в соответствии с ожиданиями владельца информации. В связи с этим переговоры с потенциальным поставщиком продолжаться с максимальной ясностью интересов активной стороны.

Количественная определенность также максимально достигается при ориентации на конкретный объект. Компания индивидуально определяет количество потенциальных поставщиков, их объемы производства, при этом информация, передаваемая поставщикам, также будет относительно определена в рамках принятых объемов. Следовательно, поставщик также будет осведомлен о требуемом уровне и качестве ресурсов, периодичности поставок, исходя из деятельности компании.

В результате, рискованность проводимых мероприятий значительно снижается, обе стороны отношений заинтересованы в продолжении партнерства, заключении договоров. Исходя из их рыночной потребности, определяются конкретные аспекты контракта. Однако в случае возникновения сразу нескольких факторов риска, в следствие чего все потенциальные поставщики откажутся взаимодействовать, или предприятия будет вынуждено заключить в условиях острой необходимости ресурсов крайне невыгодный договор, что возможно при условии осведомленности последних вариантов поставщиков о кризисной ситуации компании, мероприятие последней становится в значительной степени неэффективным.

Проведение мероприятия повышения лояльности компании относится к противоположной группе инструментов массового воздействия. В процессе осуществления мероприятия, а также после их реализации организация ставит целью увеличить доверие к деятельности компании в целом, отдельной торговой марке, конкретному продукту. При этом сотрудники, задействованные в той или иной степени в реализации также могут, проникнувшись данным процессом, изменить в определенной степени свое отношение к компании.

Спрогнозировать воздействие даже самой эффективной программы лояльности практически невозможно, так как присутствует сразу несколько субъективных переменных. Акцентируя внимание на предпочтениях определенной группы объектов, может обратно пропорционально повлиять на доверие со стороны другой группы. Это напрямую связано с различиями в интересах стейкхолдеров: для одних наиболее важно получение максимальной прибыли, для других — социальная ориентированность компании, для третьих — повышение заработной платы. При этом социальная ориентированность обычно связана с сохранением не прибыльных направлений деятельности и дополнительными расходами, а максимизация прибыли с минимизацией затрат и, в том числе, с выплатой заработной платы исходя из затраченного труда и среднерыночного уровня платы за данный труд, и, наконец, достижение максимальной прилежности и озабоченности своей деятельностью в рамках всего общества редко возможно достичь за счет повышения заработной платы.

Информация, доставляемая до массового пользователя, учитывая различия интересов, не может обладать необходимой полнотой для конкретной группы объектов. В связи с этим и ответная реакция, формируемая на основе общей размытой информации, расходится с ожидаемым результатом в той или иной степени. Следовательно, осуществить конкретные расчеты или определить эффективность данного мероприятия невозможно.

Однако практика показывает, что именно массовые мероприятия в условиях рыночного хаоса во взаимосвязях рыночных субъектах приносят положительный эффект. Другими словами, в большинстве случаев это связано с высокой активностью отношений субъектов. Каждый объект получает достаточный для него объем информации, чтобы предпринять определенные действия, которые также воспринимаются другими субъектами отношений. Так действие за действием формируемый рынок стабилизируется, а новые рыночные условия строятся на основании лояльности субъектов рынка, приближенной к целевой.

ООО «Компания «Знатные продукты» является крупнейшим производителем замороженных полуфабрикатов в Омском регионе. За последние несколько лет охват деятельности логистической сети был расширен в большинство соседних регионов, а также в индивидуальном порядке заключались долгосрочные партнерские отношения в более отдаленных районах России.

Конкурентными преимуществами компании «Знатные продукты» руководство определяет следующие принципы: сохранение культурных традиций национальной кухни, современное оборудование, работа на всех ценовых сегментах рынка (низкий, средний, высокий), высококлассная оригинальная упаковка, закрепление качества соответствующим сертификатом, наличие уникальной для омского региона халяльной продукции.

Руководство компании «Знатные продукты» наиболее часто использует системный подход к управлению внутренними и внешними процессами. На тактическом уровне планирования отправной точкой в организации данного процесса является маркетинговая политика. Наиболее актуальными являются два направления развития маркетинга:

- инвестиционный маркетинг, связанный с освоением новой продукции и новых рынков, что находит отражение в инвестиционных проектах предприятия
- маркетинговое планирование, то есть разработка концепции формирования маркетингового плана как основы внутрифирменного планирования.

Использование маркетинга как управляющей системы предполагает поиск возможностей постоянного уменьшения элементов неопределенности и риска в оценках, решениях и действиях.

В процессе маркетинговой деятельности осуществляется выбор наиболее подходящего рынка, потребителей и способа управления ими. Признавая рынок и потребителей объектами управления, надо иметь в виду, что они в значительной мере сами управляют деятельностью предприятия. Следовательно, маркетинг правомерно рассматривать в данном случае и как управляющую, и как управляемую систему.

Основными составляющими общей маркетинговой политики компании «Знатные продукты», формируемой на общеорганизационном уровне, можно назвать следующие принципы:

- развитие технологий производства, сертифицирование продукции;
- обеспечение организационной конкурентоспособности;
- удовлетворение платежеспособного спроса на замороженные полуфабрикаты всех категорий потребителей;

- развитие логистики поставок в соседние регионы, а также в регионы с неудовлетворенным спросом или относительно низкой конкуренцией;
- организация своевременной системы поставок клиентам.

В связи с тем, что на большинстве рынков полуфабрикатов присутствует более 3 крупных конкурентов, способных в случае неверного определения стратегических ориентиров и специализации на конкретном рыночном сегменте, компания «Знатные продукты», используя высокотехнологичное оборудование, производит продукцию для большинства потребительских групп: от продукции эконом класса до премиумной продукции, получившей награды мирового значения. Ценовая политика для каждой категории формируется, исходя из среднерыночного уровня цен в данном сегменте, а также по отдельным товарным позициям за счет использования текущего запаса прочности предлагаются товары аналогичных потребительских свойств под разными торговыми марками. Соответствующее маркетинговое сопровождение данных цен позволяет определять не только потребительские предпочтения и сезонные особенности, но и рыночные тенденции в данном сегменте.

Формирование текущего товарного ассортимента происходит на основе общей маркетинговой стратегии. Основываясь на информации о потребительских предпочтениях, полученных в результате маркетинговых исследований, товарный ассортимент расширяется. Развитие отдельных товарных позиций привело к появлению новых торговых марок, отличающихся от имеющихся марок уникальными вкусовыми или технологическими характеристиками. Торговая марка «Халяль Хан» открыта для удовлетворения спроса на халяльную продукцию со стороны мусульман, а также потребителей, поддерживающих здоровый образ жизни. В недавнем времени запущена торговая марка «От бабушки Кати», ориентированная на потребителей традиционной кухни.

В рамках региональной системы сбыта в течение нескольких лет проводилась активная деятельность, в результате которой практически все крупные розничные продавцы, в том числе сетевые супермаркеты, предлагающие возможность реализации на их торговой площади замороженных полуфабрикатов, сформировали долгосрочные партнерские отношения с компанией «Знатные продукты». В последние годы руководство компании установила одной из стратегических целей – выход на все потенциальные рынки соседних регионов, путем заключения договоров с представителями оптовой и розничной торговли в данных регионах.

Достижению поставленной цели также способствует расширение штаба сотрудников и открытие должности региональных торговых представителей, в обязанности которых входит взаимодействие с партнерами компании в других регионах.

Коммуникационная политика компании «Знатные продукты» признана обеспечить достижение не только общих стратегических целей комплекса маркетинга, но и целей каждой составляющей данного комплекса: ценовой, товарной, сбытовой политик. В связи с этим на начальном этапе формирования коммуникационной политикой основными задачами политики выделяются следующие:

- Достижение определенного коммуникационного эффекта у контактируемой аудитории и побуждение ее к целевому поведению;
- Расширение зоны покрытия;
- Повышение эффективности рекламных и PR-кампаний в складывающихся условиях конкурентной среды;
- Оптимизация рекламного бюджета за счет целенаправленного выбора каналов воздействия на целевую аудиторию, увеличения эффективности рекламного и PR-воздействия;
- Единое понимание руководством компании необходимых мер по продвижению на рынке имиджа и продукции компании;
- Повышение узнаваемости торговых марок.

Постановка задач в данной форме подразумевает, что специальные мероприятия коммуникационной политики могут быть ориентированы на потребителя, что типично для любого предприятия, работающего в сфере торговли, а также на топ-менеджмент компании. При этом упускается, как минимум, две немаловажных группы стейкхолдеров – партнеры по снабжению (поставщики) и партнеры по сбыту (клиенты). В данном случае воздействие на эти группы оказывается лишь за счет комбинированных и массовых инструментов, используемых для достижения таких целей, как повышение узнаваемости торговых марок, также в конкретных случаях в индивидуальном порядке разрабатывается система скидок.

На следующем этапе формирования коммуникационной политики «Знатных продуктов» в общем виде определяется целевая аудитория, то есть избранная компанией в качестве объекта воздействия коммуникационного комплекса совокупность покупателей, потребителей (реальных или потенциальных) или лиц, оказывающих влияние на них или на условия продвижения продукции, с целью прямой или опосредованной продажи товаров конечному потребителю. Целевыми аудиториями ООО «Компания «Знатные продукты» являются:

- клиенты (оптовые и розничные торговые точки);
- поставщики;
- иные партнеры (организации, обеспечивающие в той или иной степени производство и сбыт, организации, предоставляющие аутсорсинговые услуги и так далее);

- представители органов государственной власти и местного самоуправления;
- общественные организации;
- учредители;
- внутренняя аудитория (сотрудники организации и их ближайшее окружение, в том числе высшее руководство компании).

На этапе выбора канала осуществление коммуникаций определяются не только непосредственно каналы, но и их структура. Основными каналами для компании «Знатные продукты» выступают: реклама, связи с общественностью, стимулирование сбыта, личные продажи. Все эти каналы используются в комплексе, то есть в процессе разработки коммуникационной политики рассматриваются взаимосвязи каналов, устанавливается не только последовательность реализации, но и причинно-следственные зависимости.

В компании «Знатные продукты» активно осуществляется PR-деятельность в целях управления имиджем и репутацией. Для поддержания статуса и имиджа компания «Знатные продукты» выступает спонсором различных мероприятий. Одним из последних проектов, в котором компания выступила в качестве генерального спонсора, являлось проведение комплекса студенческих мероприятий на экономическом факультете Омского Государственного Университета, посвященных юбилейному выпуску высококвалифицированных управленческих кадров.

На протяжении нескольких лет, кроме основного направления деятельности, компания успешно и активно занимается пропагандой здорового образа жизни. Так в комплексе с товарной политикой была развернута активная PR-деятельность в направлении правильного питания с целью поддержания новой торговой марки «Халыль Хан». Таким образом, компания «Знатные продукты» не только производит качественную продукцию, но и активно содействует улучшению образа жизни в регионе, что формирует благоприятное отношение к компании различных групп общественности.

Основной формой стимулирования продаж в компании «Знатные продукты» является проведение периодических промо-акций, связанных со специальными ценовыми предложениями или выпуском новой товарной единицы. Данные акции направлены как на привлечение новых клиентов, так и на реализацию программы лояльности для постоянных клиентов.

Личные продажи в «Знатных продуктах» осуществляются в нескольких формах, каждая из которых выполняет определенные задачи и требует определенного уровня компетенций. Основные формы продаж, исходя из территориального признака: межрегиональные продажи и местные продажи. В последней форме взаимодействия чаще используются активные продажи, то есть продажи без предварительного обращения клиента к торговому представителю. От качества презентации продукции представителями компании также зависит процесс формирования позитивного образа «Знатных продуктов» в сознании клиентов. Следовательно, требования к компетенции таких работников более четкие и определяются в должностных инструкциях.

Неотъемлемой частью маркетинговых коммуникаций компании является реклама, в рамках которой производится распространение информации о компании «Знатные продукты» и ее продукции. Цель всех рекламных кампаний – привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему у целевых аудиторий. «Знатные продукты» в основе своей коммуникационной политики использует различные виды рекламы: как традиционные в средствах массовой информации, так и размещение наружной рекламы на специальных конструкциях, производство сувенирной продукции.

В качестве синтетических форм коммуникационной политики в компании «Знатные продукты» используются различные инструменты BTL-маркетинга. Часто используется такой инструмент, как проведение промоакций с предоставлением бесплатных образцов (семплинг) и использования POS-материалов. Активно развивается директ-маркетинг как с непосредственными потребителями (B2C), так и с клиентами (B2B).

На четвертом этапе формирования коммуникационной политики компании «Знатные продукты» происходит процесс поиска бюджета для осуществления запланированных проектов. Ресурсы, выделяемые для реализации проектов, утверждаются и выделяются руководством компании с целевым назначением. Это связано, в том числе, с тем, что маркетинговые функции не выделены в специальную службу, а закреплены за специалистом по организационному развитию. Им предоставляется бюджет, необходимый для осуществления проектов, а руководство определяет целесообразность выделения ресурсов для реализации данных мероприятий. Однако большинство мероприятий акцентируется в соответствии с задачами именно на потребителя товаров.

По результатам реализации проектов коммуникационной политики на последнем этапе формируется отчет о проведенных мероприятиях. Данный отчет подразумевает осуществление анализа эффективности мероприятий. Затем проводится анализ данных отчетов руководством, по результатам которого определяется эффективность и успешность разрабатываемых мероприятий коммуникационной политики.

Таким образом, коммуникационная политика компании формируется на протяжении нескольких этапов, на каждом из которых оформляются принципы маркетингового микса в целом. При этом на первом же этапе устанавливаются наиболее приоритетные объекты для взаимодействия, в списке которых клиентам «Знатных продуктов» не отводится одна из первостепенных ролей. В процессе реализации политики данная группа объектов затрагивается лишь общими мероприятиями, и контакт с клиентами устанавливается в основном непосредственно торговыми агентами. Коммуникационная политика в компании призвана в

ограниченных временных, денежных и ресурсных в целом условиях доносить до потребителя принципы текущей маркетинговой политики.

Использование синтетических инструментов позволяет комбинировать не только инструменты воздействия, но и сами объекты. Начиная с данных инструментов, необходимо постепенно акцентировать внимание коммуникационной политики не только на потребителях, но и на клиентах. Данная рекомендация не требует значительных ресурсных затрат, так как реализацию принципа можно достичь путем дополнительных договоренностей с потенциальными клиентами компании «Знатные продукты».

Наиболее простой и эффективный вариант реализации – проведение мероприятий, основанных на синтетических приемах, на торговой площади клиента. Потребители, проходящие в магазин за покупками, а также присутствующие в непосредственной близости от места проведения мероприятия, испытывают интерес к дополнительной активности со стороны розничного продавца, а также его поставщиков. Особенно эффективно в большинстве регионов привлекает внимание к мероприятию предоставление бесплатных образцов. При условии договоренности с потенциальным клиентом о последующем заказе в определенном объеме с учетом результатов исследования потребительских предпочтений путем личного опроса, выгоду извлекают обе стороны. Активность покупателей приведет к увеличению объемов продаж без дополнительных затрат со стороны клиента. Даже разовый заказ в определенном заранее определенном целевом объеме может покрыть дополнительные издержки на проведение мероприятия. При этом налаживаются отношения с потенциальными клиентами, и повышается вероятность повторных заказов, основываясь на большей лояльности, нежели при устной договоренности без экспериментально подтвержденной информации по конкретному рынку сбыта.

Однако немаловажно в данном случае иметь закрепленных в штате сотрудников, ответственных за реализацию подобных мероприятий, а также заинтересованных не только чистым окладом за выполнение поставленных перед ними требований. С учетом возможных договоренностей с аутсорсинговой компанией при этом возможен вариант взаимодействия с конкретными работниками и соответствующей мотивации их, если это приносит компании значительную экономию по сравнению с использованием собственных трудовых ресурсов. Если же экономия не столь весома, то следует оценить варианты открытия той или иной должности, ответственной не только за реализацию мероприятий, но и за их организацию в некоторой степени.

Еще одно немаловажное совершенствование местных продаж – открытие фирменного магазина компании «Знатные продукты». Основная цель подобного нововведения заключается в том, чтобы с помощью взаимодействия с частью потребителей, приобретающих товары в фирменном магазине, своевременно определять потребительские предпочтения, сезонные колебания и в некоторой степени эффективность введения новой торговой марки: с каких торговых марок будет происходить перераспределение спроса, структура спроса по новой марке и так далее.

Отдельное направление потенциального развития касается региональных торговых отношений. Эффективное расширение на соседние региональные рынки на выгодных условиях для компании-поставщика было возможно до определенных пределов. Более отдаленные регионы, несмотря на наличие неудовлетворенного спроса или отсутствие серьезной конкуренции, не соглашались на данных условиях ввиду высоких транспортных затрат. В большей степени это связано с тем, что полуфабрикаты заказываются обычно относительно небольшими частыми партиями, тогда как на большие дистанции выгоднее поставлять большие редкие партии. Решением проблемы потери альтернативного дохода может послужить развитие производства в новых регионах, местоположение которых следует определить, исходя из максимально выгодной локализации с точки зрения логистики.

На данный момент инвестиции в развития объемов производства практически не осуществляются, поэтому это нововведение будет наиболее существенной статьёй затрат. Менее затратным вариантом, относящимся непосредственно к коммуникационной политике, является открытие торговых представительств в регионах. Многие розничные торговцы без энтузиазма обращаются за поставками в другие регионы, особенно это касается небольших розничных сетей. При этом большинство потребителей приобретает полуфабрикаты или в крупных сетях, или соседних магазинах, следовательно, недостаточно взаимодействовать только с отдельными супермаркетами региона. Открытие торговых представительств в наиболее выгодных с точки зрения рыночной ситуации регионах позволит осуществлять непосредственное взаимодействие с потенциальными клиентами, что даст возможность собирать заказы сразу с нескольких клиентов, а осуществлять поставку общую для региона, распределяя непосредственно среди клиентов уже в регионе.

Актуальной в современной рыночной ситуации является проблема сложности управления клиентской базой. В большинстве крупных компаний уже внедрены современные технологии формирования базы с помощью специального программного обеспечения. Наиболее популярной среди них является концепция управления взаимоотношениями с клиентами CRM. При условии, что компания «Знатные продукты» активно расширяет клиентскую базу и продолжает выходить на новые рынки, на которых также можно совершенствовать взаимоотношения с новыми клиентами, отсутствие соответствующего программного обеспечения может стать одной из самых слабых сторон во взаимоотношениях с клиентами, несмотря на ожидаемую высокую эффективность разработанной коммуникационной политики.

Наконец, большинство направлений политики акцентируется на канале поиска клиентов, при этом упускается возможность развития каналов от клиента к компании, то есть не осуществляется политика в отношении выхода потенциальных клиентов именно на компанию «Знатные продукты». Развитие технологий

привело к развитию каналов коммуникаций. Многие розничные торговые компании, а также их сети самостоятельно с помощью того или иного канала коммуникаций осуществляют поиск поставщиков товаров. В связи с этим особое внимание следует уделить таким возможностям расширения клиентской базы, как развитие популярности официального сайта, формирование обоюдно выгодных партнерских отношений с клиентами в новых регионах в долгосрочной перспективе, что приведет к появлению новых клиентов за счет положительного имиджа среди торговых компаний данного региона.

Таким образом, коммуникационная политика играет роль связующего звена всего маркетингового микса, а ее эффективная реализация способствует общеорганизационному развитию. ООО «Компания «Знатные продукты» осуществляет относительно эффективную коммуникационную политику, однако упускает несколько альтернативных вариантов увеличения данной эффективности и прибыли в абсолютном значении, а также клиентской базы в целом. Реализация приведенных рекомендаций позволит оптимизировать затраты на комплекс маркетинга, а также в долгосрочной перспективе может значительно увеличить доходы компании и прибыльность ее деятельности.

Список использованной литературы:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс.- М.: Прогресс, 2007.- 656с.
2. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход.- СПб: Питер, 2001.- 864с.
3. Кузнецов С.Ю., Руденко И.В. Роль современного маркетинга в модернизации экономики предприятия. Materialy 1X mezinarodni vedecko-prakticka konference «Zpravy vedecke ideje-2013».- Praha.: Publishing House «Education and Science», 2013.- 96 с. (С.88-90)

Гуляева Е.В., Баранов Г.В.
Омский филиал Финиуниверситета

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СИСТЕМ СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ И ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА И ГРАЖДАН СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Ключевые слова: связи общественностью в органах власти, информационная безопасность, доктрина информационной безопасности России, информационные права человека

Аннотация: характеризуются функции систем связи общественностью по проблемам информации; анализируются основные информационные права россиян; исследуются критерии информационной безопасности России.

Keywords: Public communication in government, information security, information security doctrine Russia, human rights information.

Abstract: characterized function of communication systems on public information; analyzes the basic information rights of Russians; examines information security criteria Russian.

В многомерной деятельности систем (служб и специалистов) связей с общественностью организации и органов власти выделяются несколько групп функций и задач: информационно-политическая функция - разработка информационной политики по конкретным направлениям государственной деятельности, ее стратегии и тактики, фиксирующих движение событий по данным в динамике; информационно-коммуникативная функция – организация оптимального информационного взаимодействия с группами общественности и стейкхолдерами в многомерном информационном пространстве; консультативно-методическая функция - консультирование по проблемам организации оптимального взаимодействия с группами общественности; организационно-правовая функция – оперативное юридическое обеспечение деятельности служб по связям с общественностью.

Осуществление указанных и иных функций систем связей с общественностью исключено без фактора информации. По мнению Г.В. Баранова, выделяется несколько основных значений понятия и слова «информация»: «Информация – 1) слово латинского языка, переводимое на русский язык словами "разъяснение", "изложение", "просвещение"; 2) сообщение, осведомление о положении дел, сведения о чем-либо, передаваемые людьми; 3) сведения и сигналы, которыми обмениваются между собой люди, автоматические технические устройства/автоматы, люди и автоматы, а также животные; 4) в математике и кибернетике – количественная мера устранения/уменьшения энтропии/неопределённости системы/объекта, являющаяся также мерой организации/организованности системы/объекта; 5) сообщение, неразрывно связанное с управлением; 6) сигналы/сообщения в единстве синтаксических, семантических, прагматических характеристик» [Г.В. Баранов, с. 112].

В абстрактном значении информационная безопасность - это процесс обеспечения конфиденциальности, целостности и доступности информации; информационная безопасность государства - состояние сохранности информационных ресурсов государства и защищённости законных прав личности и общества в информационной сфере. В "Доктрине информационной безопасности Российской Федерации", утверждается: «Под информационной безопасностью Российской Федерации понимается состояние защищённости ее

национальных интересов в информационной сфере, определяющихся совокупностью сбалансированных интересов личности, общества и государства. Интересы личности в информационной сфере заключаются в реализации конституционных прав человека и гражданина на доступ к информации, на использование информации в интересах осуществления не запрещённой законом деятельности, физического, духовного и интеллектуального развития, а также в защите информации, обеспечивающей личную безопасность.

Интересы общества в информационной сфере заключаются в обеспечении интересов личности в этой сфере, упрочении демократии, создании правового социального государства, достижении и поддержании общественного согласия, в духовном обновлении России. Интересы государства в информационной сфере заключаются в создании условий для гармоничного развития российской информационной инфраструктуры, для реализации конституционных прав и свобод человека и гражданина в области получения информации и пользования ею в целях обеспечения незыблемости конституционного строя, суверенитета и территориальной целостности России, политической, экономической и социальной стабильности, в безусловном обеспечении законности и правопорядка, развитии равноправного и взаимовыгодного международного сотрудничества» [2].

«Доктрина информационной безопасности Российской Федерации» одобрена Советом Безопасности Российской Федерации на заседании 23 июня 2000 года и утверждена 9 сентября 2000 года президентом РФ Владимиром Путиным. Документ составляет часть Концепции национальной безопасности РФ, является базовым нормативным документом для федеральных органов исполнительной власти, реализующих свои полномочия в информационной системе российского государства. Доктрина информационной безопасности РФ представляет собой совокупность официальных предметных и оценочных знаний о целях, задачах, принципах и основных направлениях обеспечения информационной безопасности россиян. Доктрина служит основой для следующих видов общественно полезной деятельности: формирование государственной политики в области обеспечения информационной безопасности; подготовка предложений по совершенствованию правового, методического, научного технического и организационного обеспечения информационной безопасности; разработка целевых программ обеспечения информационной безопасности.

В Доктрине закреплены четыре основные составляющие национальных потребностей (интересов) России в информационной системе, в том числе:

1. Соблюдение конституционных прав и свобод человека в реализации потребности получения информации и пользования ею, в особенности, обеспечение идеалов информационного (духовного) обновления сознания россиян, сохранение и укрепление нравственных ценностей общества, традиций патриотизма и гуманизма.

2. Информационное обеспечение внутренней и внешней государственной политики Российской Федерации, связанное с доведением до российской и международной общественности достоверной информации о государственной политике Российской Федерации, её официальной позиции по социально значимым событиям российской и международной жизни, с обеспечением доступа граждан к открытым государственным информационным ресурсам.

3. Совершенствование (развитие) современных информационных технологий, отечественной индустрии информации, в том числе средств информатизации, телекоммуникации и связи, обеспечение потребностей внутреннего рынка ее продукцией и выход этой продукции на мировой рынок, а также обеспечение накопления, сохранности и эффективного использования отечественных информационных ресурсов.

4. Защита информационных ресурсов от несанкционированного доступа, обеспечение национальных информационных и телекоммуникационных систем развёрнутых и создаваемых на территории России.

В Доктрине закреплены основные групп методов обеспечения информационной безопасности российского государства и его граждан - россиян: правовые, организационно-технические; экономические.

Группу правовых методов обеспечения информационной безопасности российского общества составляют: множество нормативных правовых актов, регламентирующих отношения в информационной системе; множество нормативных методических документов по вопросам обеспечения информационной безопасности Российской Федерации.

Группу организационных технических методов обеспечения информационной безопасности российского общества составляют: создание и совершенствование системы обеспечения информационной безопасности; усиление правоприменительной деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ; разработка, использование и совершенствование средств защиты информации и методов контроля эффективности этих средств, развитие защищённых телекоммуникационных систем, повышение надёжности специального программного обеспечения; создание систем и средств предотвращения несанкционированного доступа к обрабатываемой информации и специальных воздействий, вызывающих разрушение, уничтожение, искажение информации, а также изменение штатных режимов функционирования систем и средств информатизации и связи; выявление технических устройств и программ, представляющих опасность для нормального функционирования информационных телекоммуникационных систем; формирование системы мониторинга показателей и характеристик информационной безопасности Российской Федерации в наиболее важных сферах жизни и деятельности общества и государства и иное.

Группу экономических методов обеспечения информационной безопасности российского общества составляют: разработка программ обеспечения информационной безопасности Российской Федерации и определение порядка их финансирования; совершенствование системы финансирования работ, связанных с реализацией правовых и организационных технических методов защиты информации, создание системы страхования информационных рисков физических и юридических лиц.

К числу первоочередных мероприятий государственной политики в области обеспечения информационной безопасности российского общества отнесены: разработка и внедрение механизмов реализации правовых норм, повышения эффективности государственного руководства деятельностью государственных СМИ, проведение государственной информационной политики, принятие и реализация соответствующих федеральных программ, подготовка кадров.

Классы угроз информационной безопасности российского общества: угрозы конституционным правам и свободам человека и гражданина в системах духовной жизни и информационной деятельности; угрозы индивидуальному, групповому и общественному сознанию, духовному возрождению России; угрозы информационному обеспечению государственной политики Российской Федерации; угрозы развитию отечественной индустрии информации, включая индустрию средств информатизации, телекоммуникации и связи, обеспечению потребностей внутреннего рынка в ее продукции и выходу этой продукции на мировой рынок, а также обеспечению накопления, сохранности и эффективного использования отечественных информационных ресурсов; угрозы безопасности информационных и телекоммуникационных средств и систем созданных и создаваемых на территории России.

Среди угроз конституционным правам и свободам россиян наиболее актуальны: противоправное применение специальных средств воздействия на индивидуальное, групповое и общественное сознание; нарушение конституционных прав и свобод человека и гражданина в области массовой информации; вытеснение российских информационных агентств, средств массовой информации с внутреннего информационного рынка и усиление зависимости духовной, экономической и политической сфер общественной жизни России от зарубежных информационных структур; девальвация духовных ценностей; снижение духовного, нравственного и творческого потенциала населения; манипулирование информацией - дезинформация, сокрытие или искажение информации.

Внешними источниками угроз информационной безопасности россиян являются: деятельность иностранных политических, экономических, военных, разведывательных и информационных структур, направленная против интересов Российской Федерации; стремление государств к доминированию и ущемлению интересов России в мировом информационном пространстве, вытеснению ее с внешнего и внутреннего информационных рынков; обострение международной конкуренции за обладание информационными технологиями и ресурсами; деятельность международных террористических организаций; увеличение технологического превосходства ведущих государств человечества и наращивание их возможностей по противодействию созданию конкурентоспособных российских информационных технологий; деятельность космических, воздушных, морских и наземных технических и иных средств (видов) разведки иностранных государств; разработка рядом государств концепций информационных войн, предусматривающих создание средств опасного воздействия на информационные сферы других стран мира, нарушение нормального функционирования информационных и телекоммуникационных систем, сохранности информационных ресурсов, получение несанкционированного доступа к ним.

Внутренними организационно-правовыми источниками угроз информационной безопасности россиян являются; криминогенная обстановка, сопровождающаяся тенденциями сращивания государственных и криминальных структур в информационной сфере, получения криминальными структурами доступа к конфиденциальной информации, усиления влияния организованной преступности на жизнь общества, снижения степени защищенности законных интересов граждан, общества и государства в информационной сфере; недостаточная координация деятельности федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации по формированию и реализации единой государственной политики по проблемам обеспечения информационной безопасности Российской Федерации; недостаточная разработанность нормативной правовой базы, регулирующей отношения в информационной сфере, а также недостаточная правоприменительная практика.

Множество внутренних организационно-экономических рыночных источников угроз информационной безопасности россиян составляют: критическое состояние отечественных отраслей промышленности, несовершенство институтов гражданского общества и недостаточный государственный контроль за развитием информационного рынка России; недостаточное финансирование мероприятий по обеспечению информационной безопасности Российской Федерации; недостаточная экономическая мощь государства; снижение эффективности системы образования и воспитания, недостаточное количество квалифицированных кадров в области обеспечения информационной безопасности; недостаточная активность федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации в информировании общества о своей деятельности, в разъяснении принимаемых решений, в формировании открытых государственных ресурсов и развитии системы доступа к ним граждан; отставание России от ведущих стран мира по уровню информатизации федеральных органов государственной власти, органов государственной

власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, кредитно-финансовой сферы, промышленности, сельского хозяйства, образования, здравоохранения, сферы услуг и быта граждан.

По мнению специалистов, противоречивость и неразвитость правового регулирования общественных отношений в информационной системе приводят к негативным следствиям. Например, недостаточность нормативного оптимального регулирования свободы массовой информации в интересах защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов граждан, обеспечения обороноспособности страны и безопасности государства существенно затрудняет поддержание необходимого баланса интересов личности, общества и государства. Необеспеченность прав граждан на доступ к информации, манипулирование информацией вызывают негативную реакцию населения, что ведёт к дестабилизации социально-политической обстановки в обществе. Закреплённые в Конституции Российской Федерации права граждан на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну, тайну переписки также не имеют достаточного правового, организационного и технического обеспечения. Неудовлетворительно организована защита собираемых федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления данных о физических лицах (персональных данных).

Недостаточна государственная поддержка деятельности российских информационных агентств по продвижению их продукции на зарубежный информационный рынок. Ухудшается ситуация с обеспечением сохранности сведений, составляющих государственную тайну. Отставание отечественных информационных технологий вынуждает федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления при создании информационных систем идти по пути закупок импортной техники и привлечения иностранных фирм, из-за чего повышается вероятность несанкционированного доступа к обрабатываемой информации и возрастает зависимость России от иностранных производителей компьютерной и телекоммуникационной техники, а также программного обеспечения.

По причинам интенсивного внедрения зарубежных информационных технологий в системы деятельности личности, общества и государства, а также с интеграцией отечественных информационных систем и международных информационных систем возросли угрозы применения "информационного оружия" против информационной инфраструктуры России. Работы по адекватному комплексному противодействию этим угрозам ведутся при недостаточной координации и слабом бюджетном финансировании. Недостаточное внимание уделяется развитию средств космической разведки и радиоэлектронной борьбы.

Соблюдение конституционных прав и свобод человека и гражданина в информационной системе признано Доктриной в качестве важнейшей первичной части национальных интересов Российской Федерации, для защиты которых и создаётся система информационной безопасности. Одной из таких основных конституционных свобод определена свобода массовой информации. Угрозами конституционным правам свободы массовой информации являются: противоправное применение специальных средств воздействия на индивидуальное, групповое и общественное сознание; манипулирование информацией - дезинформация, сокрытие или искажение информации; недостаточное правовое регулирование отношений в области прав различных политических групп (сил) на использование средств массовой информации для пропаганды своих идей. Наибольшую опасность среди внутренних угроз информационной безопасности россиян в системе внешней политики представляет информационно-пропагандистская деятельность средств массовой информации и отдельных лиц, искажающая стратегию и тактику внешнеполитической деятельности Российской Федерации.

Литература

1. Баранов Г.В. Понятия философской культуры: учебный терминологический словарь [Текст] / Г.В. Баранов. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2011.
2. "Доктрина информационной безопасности Российской Федерации" (утв. Президентом РФ 09.09.2000 N Пр-1895) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28679/.
3. Официальный портал Универсальной энциклопедии Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.
4. Чумиков, А.Н. Государственный PR: связи с общественностью для государственных организаций и проектов [Текст] / А.Н. Чумиков, М.П. Бочаров. М.: ИНФРА-М, 2013. – С. 362-304.

Давыдок А.В., Баранов Г.В.
Омский филиал Финуниверситета

ПРИНЦИПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СИСТЕМ СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ И ОРГАНА ВЛАСТИ

Ключевые слова: связи с общественностью органов власти, организационный принцип, принцип деятельности систем связей с общественностью

Аннотация: описание классификационных множеств принципов деятельности систем и служб связи с общественностью; характеристика принципов связи с общественностью по обеспечению прав и свобод человека

Keywords: communication with the public authorities, the organizing principle, the principle activity of PR systems

Abstract: description of the classification of sets of principles of systems and services, public relations; characteristic principles of public relations to ensure the rights and freedoms

Единство в многообразии деятельности систем, в том числе служб и специалистов связи с общественностью организации и органа власти, а также и систем связей с общественностью в целом удаётся соблюдать благодаря унифицированной системе принципов. Основные значения слова и понятия «принцип», по мнению Г.В.Баранова: «1) слово латинского языка, переводимое на русский язык словами "основа", "первоначало"; 2) основное исходное положение – система знаний – определённой более общей системы знаний или программы деятельности общественного объединения или единичного человека; 3) система знаний, выражающая основу конструкции/устройства или функционирования (действия) определённого технического механизма, прибора; 4) знание, выражающее убеждённость человека в истинности его деятельности в определённых состояниях взаимодействия с объектами природы и общества, при оценке и управлении собственной жизнью и иных людей; 5) знание, выражающее в краткой логически упорядоченной форме повествовательного суждения основное содержание целостной определённой системы знаний» [Г.В. Баранов, с. 206].

Принципы деятельности систем и специалистов связей с общественностью - знание о закономерностях, соотношениях, взаимосвязях, которыми руководствуются специалисты служб связей с общественностью. Исследователями предложены различные классификационные единицы принципов деятельности служб связи с общественностью и, в том числе, в органах власти.

Множество (группа) абстрактных принципов деятельности служб и специалистов связи с общественностью организации и органа власти по критерию достижения успеха: «правда», «полная информированность», «компромисс». Понятие «правда» имеет несколько значений: «1) синоним – истина – соответствие информации/знаний реальным свойствам объекта; 2) синонимы – правдивость, правдоподобие – реалистическое воспроизведение/выражение состояний жизни в произведениях искусства и литературы; 3) состояние порядка и справедливости» [Г.В. Баранов, с. 206]. В обыденном ценностном смысле правда есть отсутствие явной и тайной лжи. По поводу «правды» во взаимодействиях групп общественности и личностей существует хаос и конфликтность авторских истолкований и оценок «правды» и «лжи». Тем не менее, идеал истины, связанный с состоянием правды, является мощным стимулом общественной и личной жизни человека, поэтому в деятельности систем связей с общественностью принцип правды имеет первичное значение.

Принцип «полная информированность» имеет смысл сообщения о всех фактах. Специалисты учитывают относительность этого принципа и предупреждают о необходимости профессионально с пользой для организации информировать группы общественности о фактах. В частности, предполагается грамотная расстановка акцентов с учётом, что из любого факта можно создать позитивную или негативную оценку для разных групп общественности. В условиях преобладания «двойных стандартов» в морали и идеологии, в политике и конфессиональной культуре принцип полной информированности осуществляется по критериям социальной истинности. Один из первых теоретиков связей с общественности как состояния современной информационной культуры Сэм Блэк определил сущность связей с общественностью (Public Relations) как искусство и науку достижения гармонии посредством взаимопонимания, основанного на правде и полной информированности.

«Компромисс – 1) слово латинского языка, переводимое на русский язык словосочетанием «соглашение спорящих сторон»; 2) соглашение на основе взаимных уступок; 3) в психологии – стратегия в межличностном конфликте по достижению урегулирования противоречий методом взаимных уступок» [Г.В. Баранов, с. 91]. Состояние компромисса означает невозможность достижения цели без определённых уступок по различным причинам и под действием множества хаотических факторов среды обитания человека.

Множество (группа) абстрактных принципов деятельности специалистов служб связи с общественностью в органах власти по критерию достижения целей государственного управления: открытость власти перед обществом - обеспечение открытости информации при выработке и принятии управленческих решений; право на информацию - обеспечение равного права на информацию для групп общественности; социальная ориентация - обеспечение приоритета при осуществлении государственной поддержки информационным проектам социальной направленности, например государственные пресс-службы должны придавать особое значение для освещения посредством СМИ проектов имеющих большое социальное значение; законность - формирование системы, обеспечивающей политическую и идеологическую свободу мысли и слова, независимость средств массовой информации; без законности нет правового государства; системность, в том числе системность во взаимодействиях со средствами массовой информации

Множество (группа) этических принципов деятельности служб и специалистов связи с общественностью организации и органов власти. Специалисты в своей профессиональной деятельности опираются на нормативы многочисленных этических кодексов PublicRelations - Афинский кодекс, Римская

хартия международной ассоциации PR, Лиссабонский кодекс, Российский кодекс и иные. Тексты этических кодексов доступны, в частности, на сайте www.image-contact.ru. Абстрактный смысл этических принципов деятельности служб и специалистов связи с общественностью сводится к недопустимости обмана потребителей информации от организации и от органов власти в особенности.

Например, в Афинском кодексе (Международный этический кодекс Public Relations) утверждается, что следует воздерживаться от «использования мошеннических методов и способов, направленных на создание у человека подсознательных устремлений, которые он не может контролировать по собственному желанию и, таким образом, не может держать ответ за действия, предпринятые на основе этих устремлений. Афинский кодекс - этический кодекс PR, принятый в Афинах Генеральной ассамблеей ИПРА (Международной ассоциацией PR) и СЕПР (Европейской конфедерацией PR) в 1965 г. Запрещаются любые попытки обмануть общественное мнение или его представителей по норме в одной из статей Европейского кодекса профессионального поведения в области PR (Лиссабонский кодекс). Сходные положения можно найти и в других этических кодексах. Общим между ними является и то, что все устремления являются не только благородными, но и выгодными. Например, для общественности, которая имеет возможность свободно получать достоверную информацию в необходимом для удовлетворения своих интересов объёме. Кроме того, этические нормы обеспечивают целостность и возможность цивилизованного взаимодействия для специалистов по связям с общественностью и группами общественности.

Предлагается считать этическими «моральными императивами» непосредственно профессиональной деятельности Public Relations как коммуникационной деятельности налаживание и поддержку коммуникативных взаимоотношений со всеми группами общественности, на которые оказывает влияние то или иное действие организации в формах конструктивного диалога. Для оптимизации процесса коммуникативных отношений необходимо определение правил, их разъяснения и изменения таким образом, чтобы уровень понимания согласованности правил коммуникации между органами власти и общественностью становился более совершенным.

Группа методологических принципов деятельности служб и специалистов связи с общественностью по критерию достижения эффективного функционирования организации и органа власти [В.С. Комаровский, 3]: системность в смысле - деятельность служб связей с общественностью (СО-служб) представляется собой систему успешно апробированных приёмов, методов и процедур взаимодействия с группами общественности; адекватность в смысле соответствие структуры СО-службы, предмета и технологий ее деятельности поставленным перед организацией целям и задачам; мобильность в смысле возможности структуры изменяться и корректировать направления работы в условиях появления новых факторов и обстоятельств.

Группа координационных принципов деятельности служб и специалистов связи с общественностью организации и органа власти по критерию координации между специализированным отделом по связям с общественностью и другими подструктурами организации: четкое определение и распределение функций; реализация принципа «взаимной дополняемости», когда служба связи с общественностью не дублирует действия других органов, а качественно дополняет; согласование планирования и контроля; учет перемещения между отделами, фактором учебы, повышения квалификации и профессионализма сотрудников, выработок критериев их аттестации; соблюдение правил «паритетного управления» и арбитражем спорах и координирующим влиянием на деятельность различных структур организации.

Воздействие характера (специфики) государства и принципов деятельности служб и специалистов связей с общественностью организации и органа власти выражается в тех целях и задачах, которые ставят соответствующие организации и органы власти перед отделами (службами) по связям с общественностью. Перечень таких целей и задач содержится в Положениях о службах по связям с общественностью, которыми она призвана руководствоваться в своей деятельности. В основном таких принципиальных (стратегических) задач три: обеспечение связей с гражданами и их объединениями в различных формах информирования, в том числе диалоговая форма, двусторонняя сбалансированная связь, прогрессивное сотрудничество, форма социального партнёрства; содействие совершенствованию институтов гражданского общества; создание гарантий соблюдения законодательства государства.

В частности, реальный федерализм государства предполагает и реальные возможности нестандартной организации работы органов государственного управления, в том числе служб по связям с общественностью органа власти. Эта нестандартность направлена на наиболее полный учет специфики жизненных условий региона федеративного государства, его реальных возможностей и ресурсов.

Группа принципов деятельности служб и специалистов связи с общественностью организации и органа власти по критерию организационные основы деятельности служб по связям с общественностью: организационное устройство (структура организации), специализация отделов, специализация функций. В частности, функциональные особенности деятельности служб связей, в том числе пресс-служб в органах государственной власти определяют их организационное устройство. По этим причинам в государственных организациях и органах власти службы (системы) по связям с общественностью состоят из не менее четырёх подразделений (частей, подсистем): информационно-аналитический отдел; отдел по информационным коммуникациям; отдел по работе с политическими партиями и общественными организациями; организационно-правовой отдел.

Задачи информационно-аналитического отдела: сбор и анализ информации социально-политического характера, связанной с осуществлением политической и экономической деятельности Правительства и Государственной Думы Российской Федерации, региональных органов исполнительной и законодательной власти; мониторинг, анализ состояния и динамики общественного мнения в процессе осуществления экономических, политических и социальных программ и акций; анализ деятельности региональных средств массовой информации по изложению и интерпретации деятельности федеральных и региональных органов государственного управления; прогнозирование социально-политической ситуации и возможных способов развития событий в стране, регионе, субъекте РФ, в связи с реализацией инициатив, политических акций, расходов в экономической и социальной политике федеральных и региональных органов власти; экспертиза материалов, информирующих о деятельности органов государственной власти; выработка методических рекомендаций по информационному обеспечению деятельности органа власти, распространению информации и осуществлению информационного обмена в интересах формирования полной и достоверно положительной оценки населением органа власти.

Задачи отдела по информационным коммуникациям системы (службы) связей с общественностью организации и органа власти по общим проблемам: формирование объективного общественного мнения о деятельности органа государственной власти; информирование о деятельности и разъяснение принимаемых решений и практических действий органов власти; аккредитация и обеспечение журналистов при государственном учреждении, в порядке, предусмотренном действующим законодательством; подготовка и распространение заявлений, сообщений, пресс-релизов и других официальных информационных материалов органов государственной власти; проведение разъяснительных мероприятий с использованием различных форм - рекламные проспекты, информационные стенды, листовки, бюллетени, опросы общественного мнения и др.; проведение анализа публикаций в печати, радио- и телеинформации, писем и обращений граждан, запросов редакций СМИ, подготовка на основе анализа писем, обращений граждан, публикаций прессы и теле- и радио информации, запросов СМИ предложений по обеспечению информационных мероприятий органа государственной власти;

Задачи отдела по информационным коммуникациям системы (службы) связей с общественностью организации и органа власти по актуальным проблемам: подготовка и распространение официальных опровержений в случае публикации несоответствующих действительности сведений о деятельности администрации; организация взаимодействия с печатными и электронными СМИ в подготовке публикаций и теле- и радио-передач о деятельности структурных и территориальных подразделений органа власти; выпуск печатной, теле-, радио- и видео продукции о деятельности органа государственной власти и направленной на повышение инвестиционной привлекательности региона; взаимодействие с СО- и рекламными сообществами; курирование деятельности пресс-секретарей двойного подчинения отраслевых и территориальных органов исполнительной власти.

Задачи отдела по работе с общественными объединениями системы (службы) связей с общественностью организации и органа власти по общим проблемам: поддержка деятельности и взаимодействие с общественными объединениями, обеспечение деятельности органов по взаимодействию с общественными объединениями, участие в организации и проведении консультативных совещаний с политическими партиями и движениями; представление органа власти на официальных мероприятиях: митингах, собраниях, совещаниях и т.п.; участие в организации и проведении общегородских мероприятий по плану деятельности органа государственной власти, а также участие в организации и проведении мероприятий организуемых общественными объединениями; представление администрации на мероприятиях, проводимых общественными объединениями; организация проведения исследований общественного мнения по важнейшим проблемам жизни страны, субъекта РФ; сбор и анализ информации социально-политического характера, связанной с осуществлением политической и экономической деятельностью Правительства РФ и региональных органов исполнительной и законодательной власти; обеспечение службы по связям с общественностью текущей, аналитической, прогностической информацией, связанной с оценкой состояния общественного мнения и характера социально-политических процессов.

Задачи отдела по работе с общественными объединениями системы (службы) связей с общественностью организации и органа власти по актуальным проблемам: выработка рекомендаций по информационному обеспечению деятельности органа власти, распространению информации и осуществлению информационного обмена в интересах формирования полной достоверно положительной оценки результатов деятельности администрации; взаимодействие с депутатами законодательной власти различных уровней, а также депутатами муниципальных советов по вопросам, относящимся к компетенции подразделения; согласование заявок от общественных объединений и инициативных групп граждан о проведении массовых гражданских акций - пикеты, митинги, шествия, демонстрации; организация деятельности по распределению средств бюджета в форме грантов для реализации наиболее социально значимых проектов общественных объединений; подготовка проектов договоров (контрактов) с победителями соответствующих конкурсов.

Задачи организационно-правового отдела системы (службы) связей с общественностью организации и органа власти по общим проблемам: организация и осуществление правовой экспертизы документов, издаваемых или переданных в службу по связям с общественностью для утверждения или согласования; руководство экспертизой, ведением и регистрацией хозяйственных договоров СО-службы; организация и

проведение пресс-конференций, брифингов, «круглых столов» с участием сотрудников администрации с представителями СМИ; организация и освещение мероприятий, проводимых с участием первых лиц, визитов официальных делегаций, а также оказание содействия в организации, проведении и освещении массовых общественных мероприятий и акций; обеспечение решения вопросов размещения и эксплуатации объектов наружной рекламы и информации в регионе, взаимодействие с организациями и предприятиями, работающими в данной сфере; заказ на приобретение в установленном порядке печатной продукции, информационно-технологического оборудования, программного обеспечения, оргтехники для осуществления деятельности службы по связям с общественностью; организация и проведение необходимых конкурсных процедур на размещение заказа на подрядные работы для государственных потребностей по курируемым управлением статьям бюджета.

Задачи организационно-правового отдела системы (службы) связей с общественностью организации и органа власти по актуальным проблемам: руководство обеспечением деятельности сотрудников службы по связям с общественностью оргтехникой, мебелью и канцелярскими товарами с учётом и контролем материальных ценностей; организация работы с персоналом и кадровое делопроизводство; обеспечение работы приёмной руководителя PR-службы; привлечение к своей деятельности руководителей и сотрудников других подразделений государственного учреждения, а также в соответствии с действующим законодательством специалистов на договорных условиях для решения вопросов, находящихся в компетенции подразделения; организация и контроль за проведением конкурсов и размещение заказа на подрядные работы для государственных нужд по курируемым подразделением статьям бюджета: проведение конкурсных и иных преддоговорных процедур, подготовка проектов договоров, а также контролирование их исполнения при расходовании средств бюджета по целевым статьям; обеспечение подготовки обращений в государственные и муниципальные органы власти по вопросам компетенции деятельности управления.

Все принципы в системе деятельности служб и специалистов связей с общественностью организации и органа власти взаимосвязаны. Для успешной деятельности специалистам по связям с общественностью необходимо их комплексное применение к конкретному объекту и группе общественности. В результате достигаются эффекты - системность управления, гармоничность и комплексность общественной жизни в целом и отдельных ее частей.

Литература

1. Абрамов, Р.Н. Связи с общественностью / Р.Н. Абрамов, Р.Н., Э.В. Кондратьев. М.: Академический проект, 2012.
2. Баранов, Г. В. Понятия политологической культуры: учебный терминологический словарь: учеб. пособие [Текст] / Г.В.Баранов. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2012.
3. Комаровский, В.С. Связи с общественностью в политике и государственном управлении / Под. ред. д. ф. н., проф. В.С. Комаровского. - М.: Изд. РАГС. - 2001.
4. Официальный портал Универсальной энциклопедии Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.

Дубова Я.А., Баранов Г.В.
Омский филиал Финуниверситета

ГРУППЫ ОБЩЕСТВЕННОСТИ В СИСТЕМЕ СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: связи с общественностью, группы общественности, классы общественности.

Аннотация: характеризуются критерии классификации групп общественности; описываются классы общественности, актуальные для функционирования организации под действием факторов свободы выбора человека.

Keywords: communication with the public, community groups, public classes.

Abstract: characterized by the criteria for classifying community groups; describes the classes of the public, relevant to the functioning of the organization under the influence of factors of human freedom of choice.

В системе связи с общественностью основным субстратным состоянием и понятием является общественность. В абстрактном обобщении общественность - это группы людей, объединённые единством интересов, оказавшиеся в определённой ситуации, осознающие её проблемность и реагирующие определённым образом на создавшуюся проблему или ситуацию. В кратком обобщении общественностью называют любую группу людей, определённым образом связанную с жизнедеятельностью организации или учреждения. Для специалистов по связям с общественностью, занятых проблематикой формирования общественного мнения и оптимизации социальных взаимодействий с разнородными группами общественности, существенна тема классификации групп общественности. «Классификация – 1) слово латинского языка, переводимое на русский язык словосочетанием "творение разряда"; 2) распределение объектов по разрядам, видам, отделам, классам и иным классификационным единицам по критериям/правилам; 3) система соподчинённых классов

вещественных и идеальных объектов по критериям общих признаков и закономерных связей, 4) логическая операция деления объема понятия, реализуемая в форме многоступенчатого последовательного деления каждого из вида понятия на подвиды понятия по принятым правилам» [Г.В. Баранов, с. 121]. Синоним понятия «связи с общественностью» - публик рилэйшнз; сокращения – СО, PR, ПР, пиар.

Созданы не менее 150 видов (классов) общественности с учётом определённых критериев. Всякая организация в той или иной ситуации может иметь дело с огромным количеством важных для неё групп общественности. Работникам организации необходимо быть внимательным к их специфическим интересам, пожеланиям и проблемам. Любая группа особого интереса является сложным социальным объектом. Поэтому гармоничное согласование действий для достижения её поддержки возможно благодаря оптимальной системе связи с общественностью, когда в определённой ситуации учитываются особенности и интересы каждой целевой группы.

1. Классы групп общественности по критерию отношения к проблеме: "универсальные" - проявляющие интерес и активно выражающие своё мнение по любой проблеме; "апатичные или инертные" - безразличные к любым проблемам и не проявляющие активности; "специализированные" - проявляющие интерес и активность по отношению к какой-то одной проблеме или по ограниченному кругу проблем; "конъюнктурные" - проявляющие активность после актуализации проблемы.

2. Классы групп общественности по критерию степени вовлечённости в деятельность организации и зависимости от её руководства и целей: закрытая (внутренняя) общественность - это сотрудники организации, объединённые служебными обязанностями и отношениями, корпоративной дисциплиной и целями для обеспечения успешности действий организации в деловой среде; открытая внешняя общественность - это различные группы, находящиеся вне организации и воздействующие своими суждениями и действиями влияние на деятельность организации. Внешнюю общественность составляют группы людей, непосредственно не связанные с организацией: пресса, государственные органы, работники сферы образования, клиенты, жители ближайшей к организации местности, поставщики и др. Внутренняя общественность - группы людей, входящие в состав собственно организации: рабочие, инженерно-технические работники, руководители, акционеры, совет директоров и т.д.

3. Классы групп общественности по критерию профессиональных и личных интересов: потребители; сотрудники организации; правительственные органы; финансовые организации; инвесторы; средства массовой информации; политические и религиозные организации; общественные организации; жители городов; население.

4. Классы групп общественности по критерию целенаправленной коммуникативной работы организации: работники средств массовой информации - местных, общенациональных, специальных каналов; общественность собственно организации: руководящий и обслуживающий персонал центрального офиса, главные избранные и назначенные специалисты разного профиля, заслуженные и почётные члены организации, производственный персонал разных уровней, обслуживающий персонал на производстве, члены профсоюза и другие; местные жители, их средства информации, лидеры групп и руководители местных политических, общественных, деловых, религиозных, культурных и других организаций; инвесторы, в том числе реальные и потенциальные, пресса по финансовым вопросам, статистическая служба, сети финансовой и экономической информации, страховые организации; государственные органы, включая представителей законодательной, исполнительной и судебной власти центрального и местного уровней, органы местного самоуправления и пр.; потребители, в том числе персонал собственно организации, различные группы потребительской общественности, активисты защиты прав потребителей, издательства для потребителей, местные средства массовой информации, лидеры местного значения; общественность групп особых интересов, лидеры, руководители организаций и т.д.

5. Классы групп общественности по критерию значения общественности для организации:

Группа А - главная, второстепенная и маргинальная группы общественности. Главная общественность - группа, способная оказать наибольшую помощь или принести наибольший вред усилиям организации. Второстепенная общественность - группа с определённым значением для организации. Маргинальная общественность - наименее существенная для организации группа. Например, руководство налоговой инспекции, контролирующее налоговые дела, может на какое-то время стать самой главной группой общественностью для коммерческих организации, ожидающих конкретных правил и инструкций по вопросам подачи информации о прибылях, тогда как законодатели и иные группы общественности государства могут переместиться в разряд второстепенных.

Группа Б - традиционная и будущая группы общественности. Например, служащие организации, ее нынешние постоянные клиенты являются традиционными группами общественности, тогда как студенты и потенциальные клиенты представляют собой общественность организации в перспективе. Ни одна организация не может удовлетвориться отношениями со своими группами общественности, которые постоянно изменяются. например, общественность организации представлена многочисленными социальными группами, начиная с женщины, национальных меньшинств и заканчивая престарелыми гражданами, инвалидами и др. Каждая из них потенциально может стать главной для жизнедеятельности организации в будущем.

Группа В - сторонники, оппоненты и безразличные. Организация или учреждение должны по-разному относиться к тем, кто поддерживает их, или к тем, кто выступает против. По отношению к сторонникам

организация должна налаживать коммуникации, которые укрепляли бы их доверие к ней. Что касается скептиков, то для того, чтобы изменить их мнение в свою пользу, организация должна скорее прибегать к аргументированию и убеждению. Решающее значение, особенно в политической сфере, имеет безразличная общественность. Многочисленные избирательные и другие кампании были выиграны именно потому, что некоторые кандидаты или политические деятели сумели лучше своих конкурентов привлечь на свою сторону избирателей, не определившихся или равнодушных к политике.

6. Классы групп общественности по критерию ситуативного реагирования: группа, безусловно реагирующая на любые возникшие в жизни ситуации; равнодушная общественность - индифферентная, не проявляющая активности ни по каким ситуациям жизни; общественность, активная по поводу одного или ограниченного числа взаимосвязанных ситуативных состояний; общественность по поводу обострившейся ситуации. Группирование общественности является в основном результатом реагирования людей на особые проблемы или ситуации, а не просто совпадения черт их индивидуальных особенностей. Отсюда именно специфические проблемы и ситуации детерминируют состав, величину, силу реакции каждой релевантной группы общественности.

7. Классы групп общественности по критерию психографической сегментации и предвидения поведения потребителей, или – по психографическому критерию отличаются многообразием. Психографический критерий учитывает ситуативные характеристики психологии личности и состояния образа жизни, разработан специалистами с названием «VALS».

По данному сложному критерию учитываются в основном особенности эмоционального состояния людей, ценностных ориентаций, особенностей поведения, стиля жизни и иные. Учитывая два фактора из многообразия признаков психографического критерия - ценностные ориентации и стиль жизни,- специалисты из США создали классификацию (типологию) групп общественности с названием «сеть типологии потребителей» (VALS2). Группы общественности по критериям ценностные ориентации и стиль жизни: «реализаторы», «испытатели», «старательные», «борцы», «мастера», «исполнители», «ориентированные на действие», «верующие», «реализовавшие себя», «ориентированные на принцип». Типологизация групп общественности с учетом свойственных им интересов, установок, убеждений, повседневных предпочтений и привычек, оказывается довольно эффективной при решении конкретных задач организации, скажем, в сфере рекламы или маркетинга. Такой подход широко используется и для решения ряда политических задач, особенно во время проведения избирательных кампаний политическими партиями или отдельными кандидатами.

8. Классы групп общественности по критерию «география» - территориально-природное или административно-территориальное расположение (размещение) групп общественности. Множество групп общественности по этому критерию детализируется по факторам физической географии и экономической географии с их специализациями..

9. Классы групп общественности по критерию «демография» - общественность по признакам: пол, доход, возраст, семейное положение, образование и иные, исследуемые специалистами демографических наук.

10. Классы групп общественности по критерию скрытой власти – особые группы общественности, не обязательно имеющие официальные признаки властвования, оказывающие латентное существенное внешне незаметное экономическое и политическое влияние на мнения, решения и действия иных групп и индивидов. Для идентификации таких людей необходимо комбинированное, тщательное и длительное наблюдение, интервьюирование причастных к проблемной ситуации людей, анализ документов, фиксирующих или отслеживающих скрытую власть.

11. Классы групп общественности по критерию статуса – разнообразные группы общественности с признаками определённого общественного официально и открыто признанного статуса.

12. Классы групп общественности по критерию репутации – разнообразные группы общественности с признаками информированности и возможности оптимального решения проблемы, которых признают таковыми другие заинтересованные и причастные к ситуации люди. В частности, конкретные группы общественности по этому признаку: «осведомленные», «влиятельные», «лидеры общественного мнения», влиятельные лица, которых признают таковыми другие заинтересованные и причастные к ситуации люди.

13. Классы групп общественности по критерию принадлежности к организации - группы с признаками места человека в официальном штатном расписании, списке, его партийной принадлежности, причастности к конкретной проблемной ситуации. Членство в профессиональной ассоциации или в группе специального интереса свидетельствует о включённости в определённую ситуацию данной личности, а не какого-то постороннего лица. Члены организации, например, могут пользоваться принадлежащими ей средствами информации.

14. Классы групп общественности по критерию функции (роли) в процессе принятия решения в конкретных обстоятельствах: самые активные среди активных групп общественности; группы людей, действительно принимающих решения; реально действующие группы; общающиеся группы.

15. Классы групп общественности по критерию ранжированию значения группы общественности в жизнедеятельности конкретной организации в отдельный отрезок времени: приоритетные, или целевые группы; периферийные группы. Способ определения индекса приоритетности значения групп общественности для организации измеряется по шкале от 1 до 10. Чем выше показатель, тем большее влияние оказывает та или иная

группа общественности на функционирование организации. Главная особенность подхода специалистов по связям с общественностью к определению целевой общественности заключается в том, чтобы установить, как люди включаются в ситуацию и как ситуация влияет на них. Это даёт возможность разрабатывать и эффективно реализовывать программы вмешательства в проблемные ситуации.

Например, если предлагается новая программа развития российской науки, то мнение Российской академии наук (РАН) как группы общественности является ключевым. Организация или учреждение, инициирующие программу, подобно другим объединениям, поддерживающим данную инициативу, должны сосредоточить свое внимание на членах академии как целевой общественности, получить их поддержку в формах профессиональных и авторитетных выводов. Точно также должны быть чётко определены приоритетные группы общественности в случае экономического обоснования, политической и общественной поддержки конкретной программы.

Приоритетность групп общественности может определяться глобальными изменениями в социально-экономических или социально-политических условиях деятельности организации. Например, в условиях рыночной экономики необходимо определиться с приоритетными группами общественности и ведущим способом взаимодействия с ними. В частности, к конкурентным группам общественности желательно развивать сотрудничества; по отношению к поставщикам - развивать связи на долговременной основе; по отношению к инвесторам - больше долговременных и выходящих за рамки банков соглашений; с группами наёмных работников важно создавать состояние социального партнёрства; правительственные группы общественности требуют постоянное сотрудничество.

16. Классы групп общественности по критерию участия (включённости) в функционирование и совершенствование организации: необщественность, латентная общественность, осведомленная общественность, активная общественность.

Необщественность - люди, не оказывающиеся в проблемной ситуации, не втянутые в нее, либо те, на кого не воздействуют организация или другие люди. Уровень их включённости настолько незначителен, что они не оказывают никакого воздействия на организацию, и организация существенно не влияет на них. Латентная общественность - группа объективно причастных к проблемной ситуации людей, которые ещё не осознают своей причастности к другим людям или организации в данном вопросе или проблемной ситуации. Осведомленная общественность - люди, осознавшие, что на них определенным образом влияет проблемная ситуация, либо они вместе втянуты в нее, но еще не обменивались мнениями, не общались между собой по этому поводу. Активная общественность - люди, осознавшие проблемную ситуацию и начавшие активно общаться и организовываться для овладения данной ситуацией.

Литература

1. Абрамов, Р.Н. Связи с общественностью / Р.Н. Абрамов, Р.Н., Э.В. Кондратьев. - М.: Академический проект, 2012.
2. Баранов, Г. В. Понятия философской культуры: учебный терминологический словарь [Текст] / Г.В.Баранов. - Омск: Изд-во ОмГТУ, 2011.
- 3.Официальный портал Универсальной энциклопедии Википедия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.
4. Чумиков, А.Н. Связи с общественностью: теория и практика / А.Н. Чумиков, М.П. Бочаров. М.: Дело, 2010.

Дьякова О.А., Баранов Г.В.
Омский филиал Финуниверситета

ФАКТОР ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ СИСТЕМЫ СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: связи с общественностью, общественное мнение, социологический опрос, права человека на свободу волеизъявления и доступа к информации.

Аннотация: характеризуется необходимость учёта фактора общественного мнения в деятельности систем связей с общественностью организаций, описываются значимые для эффективной работы служб связей с общественностью основные параметры общественного мнения, исследуется аспект воплощения прав и свобод человека при опросах общественного мнения россиян.

Keywords: public relations, public opinion, public opinion poll, the human right to freedom of expression and access to information.

Abstract: characterized by the need to factor in public opinion in the activity systems of public relations organizations, describes important for efficient operation of public relations the basic parameters of public opinion studied aspect of embodiments of the rights and freedoms at the polls Russians.

Деятельность служб и специалистов связей с общественностью организации, в том числе органа власти имеет универсальную (интегральную, глобальную) цель – гармонизация общественных взаимодействий

организации со средой её функционирования и эволюции. Гармоничные общественные взаимодействия, в том числе отношения - это система экономических, политических, культурных и социальных результатов деятельности организации, которая позволяет совершенствоваться данной организации, поддерживая её высокий престиж, и способствует прогрессивным изменениям во внутренней и внешней общественной среде. Общими функциями служб связей с общественностью организации, в том числе, органа власти является исследование общественного мнения внутри организации и мониторинг общественного мнения внешних групп общественности.

Состояние общественного мнения относится социальным объектам, которые изучают и анализируют специалисты общественных наук. Общественное мнение изучают, формируют, прогнозируют, стремятся учитывать в практике социального управления специалисты иных систем управления. Научное объективное исследование общественного мнения осуществляется в социологических науках на теоретическом и прикладном уровнях.

Впервые прикладное социологическое изучение (замеры) общественного мнения началось в США в 19 в. в связи с потребностями социума в получении информации по рыночным проблемам и политическим вопросам, связанным с выборами, конкуренцией партий. В 20 в. социология общественного мнения является автономной общественной наукой среди иных отраслевых социологических специализаций (наук). Наибольшее число прикладных центров изучения общественного мнения имеется в США в том числе знаменитый Институт Гэллапа - Американский институт общественного мнения (American Institute of Public Opinion), а также другие учреждения по изучению общественного мнения, основанные Джорджем Гэллапом. Всемирную известность имеют не менее 16 научных центров исследования общественного мнения государств человечества, в том числе России.

В России изучают общественное мнение не менее 20-ти организаций: ведущая научная организация - Всероссийский Центр Изучения Общественного Мнения (ВЦИОМ); российский интернет-ресурс "Публичная библиотека", осуществляющий мониторинг более 600 источников периодической печати; исследовательский холдинг РОМИР (Российское общественное мнение и исследование рынка); Фонд "Общественное мнение"; Аналитический центр по общей политике администрации президента; VOX POPULI В. Грушина; Центр А. Киссельмана в Санкт-Петербурге; Институт прикладного системного анализа; социологические центры ведущих университетов.

Исследование сущности, специфики общественного мнения, методов социологического исследования – одна из дискуссионных проблем в социальных науках. Для специалистов по теории и практике связей с общественностью важна прагматическая установка, по которой для решения функций организация необходимо поддерживать плодотворные связи с группами общественности и, особенно, со стейкхолдерами.

Связи организации с группами общественности в абстрактном смысле имеют три направления (цели) деятельности: убеждение людей изменить своё мнение относительно проблемы, организации, товара, услуги, отдельного лица; создание (формирование, уточнение) мнения, которое еще не сложилось окончательно; усиление существующего общественного мнения. Стремление повлиять на установки человека - на то, что он думает по поводу данной проблемы, как относится к ней - составляет первооснову практики связи с общественностью.

В абстрактном обобщении «Общественное мнение – 1) оценочное интегративное суждение значительной части населения по определённому объекту, в том числе, по общезначимой проблеме, событию, результате; 2) явное или скрытое, выражающееся в оценках отношении различных социальных групп к важным для них событиям/фактам» [Г.В. Баранов, с. 160].

Основные свойства (признаки) общественного мнения, исследованные специалистами [Л.Н. Федотова]:

1. Общественное мнение - состояние массового сознания, проявляющееся в совокупности оценочных суждений о событиях и фактах действительности, проблемах государственной и общественной жизни групп населения.

2. Общественное мнение – это содержание мыслей представителей определенной общественной группы, это коллективное мнение, выражающее мнение по конкретному вопросу группы общественности. Общественное мнение выражает убеждения, не обязательно основанные на фактах, а на восприятии или оценках событий, людей, организации или продуктов.

3. Общественное мнение является результатом взаимоотношений, формирующихся между отдельными представителями организации и теми, с кем они вступают в контакт. В обобщённом объяснении понятие «общественное мнение» означает совокупность оценочных знаний индивидов на определённую проблему. Мнение является выражением установки человека относительно конкретного вопроса. Когда психические установки становятся достаточно устойчивыми, они выражаются сознательно в виде мнений.

4. Общественное мнение является совокупностью мнений индивидов относительно общей проблемы, затрагивающей интересы какой-либо группы людей. Общественное мнение - это своеобразный консенсус, зарождающийся из совпадающих между собой установок людей относительно проблемы. Общественное мнение - это совокупность многих индивидуальных оценок, (мнений) по конкретному вопросу, затрагивающему группу людей (организаций), которые пришли к какому-либо согласию.

5. Обобщенный подход к пониманию общественного мнения как совпадения индивидуальных мнений определенного числа людей оставляет несколько в стороне то важное качественное обстоятельство, что оно

является общественным. Ведь индивидуальное восприятие реальности может и не представлять консенсус («общность мышления»). Неточным является и отношение к общественному мнению как к состоя-нию суждений, характерных для определенной совокупности индивидов. Общественное мнение - не статический, а динамический процесс высказывания, уточнения и согласования мнений, в ходе которого совместно вырабатывается направленность действий.

6. Общественное мнение - состояние общественного сознания, которое выражается публично и оказывает влияние на функционирование общества и его политической системы. Общественное мнение - зависимость духовной жизни общества от объективных явлений, существующих вне отношений людей друг к другу. Общественное мнение - проявление общественного сознания, в котором отражается отношение больших социальных групп, народа в целом к актуальным явлениям, представляющим интерес на основе существующих общественных отношений". Общественным является мнение только по общественно значимым и государственным проблемам, например, внутренняя политика правительства, выборы и международные отношения. Общественное мнение - специфическое проявление общественного сознания, выражающееся в оценках (как в устной, так и в письменной форме) и характеризующее явное или скрытое отношение больших социальных групп к проблемам действительности, представляющим общественный интерес.

7. Общественное мнение как социальный институт. Социальным институтом является система отношений, имеющих устойчивый, т.е. гарантированный от случайностей, самовозобновляющийся характер. Применительно к общественному мнению речь идет о том, что в обществе сложился и стабильно функционирует особый механизм реагирования на социально значимые проблемы путем высказывания по ним суждений заинтересованными слоями населения. Реакция населения носит не случайный, спорадический характер, а является постоянно действующим фактором общественной жизни. Именно возможность публичного высказывания населения по злободневным проблемам общественной жизни и влияние этой выявленной позиции на развитие общественно-политических отношений отражает суть общественного мнения как особого социального института. Функционирование общественного мнения как социального института означает, что оно действует в качестве своего рода социальной власти, способной подчинять себе поведение субъектов социального взаимодействия.

Специалисты связи с общественностью организации, в том числе органа власти по прагматическим критериям выделяют в общественном мнении следующие признаки: направленность, интенсивность, стабильность, информационная насыщенность, социальная поддержка.

Направленность общественного мнения отражает общую качественную оценку проблемы в виде суждений типа «положительно-отрицательно-безразлично», «за-против-не определился», «за-против-при условии». В упрощенной форме направленности мнения фиксируется ответом «да» или «нет» на вопрос анкеты. Уточнение направленности является основным и наиболее распространенным измерением общественного мнения. Интенсивность мнения - показатель силы мнения независимо от его направленности. Формой измерения интенсивности и одновременно направленности общественного мнения могут служить ответы респондентов на вопросы анкеты типа «полностью согласен-согласен, мне все равно, не согласен, абсолютно не согласен». Стабильность мнения означает длительность времени, на протяжении которого значительная часть респондентов неизменно проявляет одну и ту же направленность и интенсивность чувств. Фиксация стабильности мнения требует сопоставления результатов не менее чем двух разведенных во времени исследований. Информационная насыщенность мнения указывает объем знаний об объекте мнения, имеющийся у людей. Опыт подтверждает, что наиболее информированные о проблеме люди высказывают и более четкое мнение о ней; что же касается направленности мнения таких людей, то ее трудно предвидеть. Люди, больше знающие о проблеме и имеющие более четкое мнение о ней, поступают более предсказуемо. Социальная поддержка является свидетельством степени уверенности людей в том, что их мнение разделяют другие, принадлежащие к данной социальной среде. Степень социальной поддержки служит критерием консенсуса людей по поводу проблемы.

Функции общественного мнения различаются в зависимости от характера взаимодействия мнения тех или иных социальных институтов или отдельных лиц в первую очередь от характера влияния, воздействия первого на вторых, от содержания высказываемого мнения, от его формы. Для общественного мнения характерны следующие функции: функция социального контроля; консультативная; директивная.

Функция социального контроля - общественное мнение всегда имеет определенную оценку к любым фактам и событиям в жизни общества, действиям различных институтов, лидеров государства и иным объектам. Консультативная - общественное мнение предлагает варианты (советы) относительно способов разрешения тех или иных социальных, экономических, политических, идеологических, межгосударственных проблем. Директивная функция общественного мнения - общественность выносит решения по тем или иным проблемам социальной жизни, имеющие императивный характер, например, волеизъявление народа во время выборов, референдумов. Народ в данных случаях не только предоставляет мандат доверия тому или иному лидеру, но и высказывает своё оценочное мнение. Императивные высказывания занимают в политике весьма значительное место.

В зависимости от содержания суждений, сформированных общественностью, мнение может быть оценочным, аналитическим, конструктивным и регулятивным. Оценочное мнение выражает отношение к тем или иным проблемам или фактам. В нем больше эмоций, чем аналитических выводов, умозаключений.

Аналитическое и конструктивное общественное мнение тесно связаны между собой: принятие какого-либо решения требует глубокого и всестороннего анализа, для чего необходимы элементы теоретического мышления, а порой и напряженной работы мысли. По своему содержанию аналитическое и инструктивное виды (классы) мнения не совпадают. Смысл регулятивного общественного мнения состоит в том, что оно вырабатывает и внедряет определенные нормы общественных отношений и оперирует целым сводом не писанных законом норм, принципов, традиций, обычаев, нравов и т.д. Обычно оно реализует тот кодекс правил, который закреплен в нравственном сознании людей, групп, коллективов. Общественное мнение может также выступать в форме позитивных или негативных суждений.

Исследование общественного мнения имеет прикладное значение и проводится оперативно для мониторинга оценки народа и групп общественности по актуальным оценкам объектов. В частности, в России 22-23 марта 2014 г. был проведен инициативный всероссийский опрос ВЦИОМ с показателями: опрошено 1600 человек в 130 населенных пунктах в 42 областях, краях и республиках России; статистическая погрешность не превышает 3,4%; название оперативного социологического опроса формулируется «Зачем России нужен КРЫМ?»; проблема – оценка общественного мнения россиян возвращения (воссоединения) Крыма к России. Результаты соцопроса опубликованы 2 апреля 2014 г. на электронном ресурсе Всероссийского центра изучения общественного мнения

Итоги ответов на сформулированные специалистами вопросы соцопроса:

1. 6% опрошенных считают, что присоединение Крыма несёт России больше вреда, чем пользы.
2. Вхождение Крыма в состав РФ принесёт пользу нашей стране - мнение 76% россиян
3. Главный плюс воссоединения Крыма с Россией – возвращение баз Черноморского флота.
4. Подавляющее большинство россиян (96%) считает правильным решение о принятии Крыма в состав Российской Федерации. Данное постановление в равной мере поддерживают жители городов-миллионников (98%) и сельские жители (95%), молодежь (96%) и люди преклонного возраста (97%), сторонники «Единой России» (97%) и КПРФ (99%).

5. Вхождение Крыма в состав России принесет пользу нашей стране – с таким утверждением согласны три четверти россиян - 76%. При этом жители малых городов - 78% - и опрошенные с высшим образованием - 76% чаще отмечают положительные стороны в сравнении с жителями г. Москва и г. Санкт-Петербург -69% - и малообразованными респондентами - 68%. Лишь 6% участников опроса предполагают, что это может привести, скорее, к негативным последствиям.

6. России больше нет необходимости платить за аренду баз Черноморского флота – таков главный аргумент 35% россиян, кто считает полезным присоединение Крымского полуострова к России. Неоспоримы преимущества Крыма как главной «всесоюзной» здравницы, территории с прекрасными курортными зонами - 28%. Также 12% респондентов сказали о том, что произошло воссоединение русскоязычного населения Крыма с жителями России, а у крымчан теперь начнется достойная жизнь. Еще 7% опрошенных отмечают богатство природных ресурсов Крыма. Кто пока негативно оценивает присоединение Крыма, в первую очередь приводят аргумент на необходимость выделения бюджетных средств для поддержки и развития полуострова - 51%. [ВЦИОМ].

Результаты социологических исследований общественного мнения используются специалистами и службами связей с общественностью организации или органа власти для объективного информирования и решения иных полномочных функций при взаимодействии с определенными группами общественности.

Литература

1. Баранов, Г. В. Понятия политологической культуры: учебный терминологический словарь [Текст] / Г.В.Баранов. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2012. – 300 с.
2. ВЦИОМ: Всероссийский центр изучения общественного мнения: Еженедельный опрос «Омнибус ВЦИОМ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=114766>.
3. Официальный портал Универсальной энциклопедии Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.
4. Федотова, Л.Н. Общественное мнение в рекламе и связях с общественностью [Текст] / Л.Н. Федотова. – М.: МГУ, 2012.

Захарюта А. А.
Омский филиал Финуниверситета

ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК КАК СПОСОБ ПОЗНАНИЯ ЧУЖОЙ КУЛЬТУРЫ

Сегодня, когда межкультурная коммуникация стала неотъемлемой частью нашей жизни, проблема понимания «чужого языка», «чужой культуры» является одной из наиболее актуальных в теории межкультурной коммуникации.

Полное понимание между говорящим и слушающим в диалоге - идеал, а степень понимания - один из важнейших показателей успешности общения. Главная причина недопонимания при межкультурном общении -

не различие языков (сформировать навыки говорения, письма и слушания, чтения сравнительно просто), а различие национальных сознаний собеседников.

Изучая язык, быстрее осваиваешь его грамматику, лексику, нежели культуру, к которой он относится. И можно привести многочисленные примеры, когда люди, владеющие достаточно свободно языком, оказавшись в условиях страны, зачастую не достигают полного понимания речи иностранцев. Ошибки культурного характера воспринимаются более негативно, чем ошибки языковые. Причиной такого отношения к нарушению культурных норм является то, что представители изучаемого языка усматривают в них, во-первых, личное оскорбление, во-вторых, оскорбление всему обществу, к которому они относятся, в-третьих, пренебрежение теми национально-культурными ценностями, которые они считают священными.

Языковые знаки любого уровня сложности, включая морфологию и синтаксис, части речи и предложения не могут содержать в себе информацию, необходимую для понимания культуры иного народа.

Посмотрим, как метафоры, пословицы и поговорки открывают специфические черты народов, так как метафора пронизывает язык, культуру, науку, является сложным и важным явлением, а пословицы и поговорки расширяют комплекс знаний, потому что у большей их части нет лексически эквивалентных единиц в другом языке.

Рассмотрим одну китайскую поговорку, с которой столкнулся автор статьи в процессе изучения этого довольно трудного для понимания европейцем или русским языка. Звучит эта поговорка следующим образом: «Jùlí chǎnshēng měi». Если переводить эту фразу дословно, получится что-то вроде «Дистанция порождает красоту». На первый взгляд никакого смысла в этом нет. Но, как оказалось, перевод многих фраз с китайского языка появляется не из словарного значения каждого отдельного слова, а из понимания того, что стоит за этой фразой в целом. Поэтому данная поговорка означает «Разлуки освежают чувства» и используется в случае, когда под воздействием рутины чувства между родственниками, любящими друг друга людьми угасают.

Как же тогда понимать человека, говорящего на другом языке, когда даже словарь и множество выученных слов не могут помочь? Те, кто не первый год изучают китайский язык, советуют как минимум два пути. Первое - это непосредственно жить в Китае, быть окруженным культурой изучаемого языка. Второе - это спросить носителя языка, который мог бы объяснить значения выражения и привести примеры его использования.

Например: различные культуры с помощью метафор по-разному передают отношение к жизни, понимание времени как линейного или циклического, коллективность и индивидуальность бытия и др.

Важным с точки зрения понимания мировоззрения может быть отношение к жизни. В японской культуре «жизнь» сравнивается не только с «путешествием», но и с «листочком на ветру», «тяжелым грузом», «цветущей вишней». Эти, казалось бы, разные метафоры объединяет единый смысл – жизнь есть переходящее испытание. В связи с конечностью земного бытия человека, оно метафорически рассматривается не как протяженная линия, а как момент. В христианской культуре (православной, католической, протестантской) праведная жизнь также представлена как «прямой и широкий путь», в то время как греховное существование закодировано как «извилистая и узкая дорога», на которой существуют «препятствия» в виде «искушений».

Зачастую язык выступает символом культуры. Поэтому, чтобы познать культуру, необходимо знать культуру. Также это важно и для того, чтобы не вызвать неприязнь или неловкость у адресата. Например, в нашей жизни есть такие слова, которые произносить в приличном обществе не принято, потому что прямое наименование этих слов может вызвать негативную реакцию. Поэтому в таких языках, как английский существуют эвфемизмы, смягчающие негативную коннотацию «старости». В Англии старых людей называют «старшие граждане» – *senior citizens*. Лидером индикаторов уважения является Япония, где их количество более двух десятков.

Восточные языки охватывают большой процент населения (более 1 млрд. говорят на китайском, 246 млн. на арабском). Их пословицы и поговорки тяготеют к возвышенному стилю, неспешной манере изложения метафоры. В противоположность, русские пословицы и поговорки стараются привлечь внимание носителей русского языкового сознания иными средствами: остроумием, узнаваемостью фигурирующих в метафорах персонажей из повседневной жизни.

Абсолютно разные лексические эквиваленты можно увидеть на таком примере: у русского приятные эмоции связаны с теплом, поэтому они говорят — «потеплело на душе». У арабов эти же эмоции ассоциируются с холодом в связи с избытком тепла у них, поэтому – «похолодало в печени».

Английский (508 млн.) и испанский (392 млн.) языки являются одними из самых распространенных и изучаемых языков в мире. И в этих лингвокультурах наблюдаются значительные расхождения.

В английском языке наиболее четко эмоциональная сдержанность проявляется в области языка на морфологическом уровне – суффиксы -y /-ling/-ette.

В испанском языке преобладает значительное количество эмоционально-экспрессивных форм обращения (употребление формы «топа»- обезьяна). В русском и английском языках эта лексическая единица имеет явно негативное значение. В испанском же означает «красавица», «дорогая». Незнание этой специфической особенности может привести по общению в состояние «культурного шока».

Затрагивая немецкий язык, некоторые фразы не нарушают правила грамматики, но противоречат коммуникативным и этическим нормам. Например, в нем не принято начинать высказывание с личного

местоимения первого лица -ich, это рассматривается как проявление эгоизма и недостаточного уважения. (Следует сказать - mein Mann und ich, а не - ich und mein Mann).

В конце 19 века был создан искусственный язык, легкий в общении, включающий в себя особенности других языков - эсперанто. Он построен на международной лексике, главным образом германоязычной и славянской. В начале 20 века эсперанто широко распространился, но, несмотря на свои достижения, он не стал языком «глобальным».

Экономическая интеграция стран стимулировала создание межнациональных фирм и зарубежных филиалов многих национальных компаний, а это вызывает необходимость работы сотрудников в инокультурной сфере и совместную работу в одной фирме представителей разных культур. Это области деятельности - политика и дипломатия, СМИ, зарубежный туризм, культурный обмен, обучение иностранных студентов и т. д. Поэтому необходимо изучать языки и использовать их в процессе коммуникации.

Список литературы:

1. Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация: учебное пособие для студентов, аспирантов и соискателей по специальности «Лингвистика и межкультурная коммуникация» / С.Г. Тер-Минасова – М.: Слово, 2008.

Карабанова О.В., Баранов Г.В.
Омский филиал Финуниверситета

СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ, ПАРАДИГМЫ

Ключевые слова: связи с общественностью, сущность феномена связи с общественностью, функции связи с общественностью, парадигмы связи с общественностью.

Аннотация: исследование сущностного признака связи с общественностью в многообразии её параметров; описание функций связи с общественностью; характеристика основных парадигм сущности связи с общественностью

Keywords: public relations, the essence of the phenomenon of public relations, public relations functions, public relations paradigm.

Abstract: study the essential feature of public relations in a variety of its parameters; description of the functions of public relations; characteristics of the main paradigms essentially public relations.

Некоторые значения слова и понятия «связь (связи) с общественностью»: 1) перевод на русский язык слова английского языка публик рилейшнз (публик релэйшнз) (ПР, PR); 2) деятельность различных правительственных и иных организаций для достижения взаимопонимания с общественностью; 3) организация общественного мнения и совершенствования контактов (общения) людей в целях оптимизации функционирования и повышения репутации фирмы, предприятия, учреждения с применением различных способов, в основном, средств массовой коммуникации; 4) технологии создания и внедрения при общественно-экономических и политических системах конкуренции образа объекта в формах идеи, товара, услуги, персонала, организации, фирмы или бренда в ценностный ряд социальной группы, с целью закрепления этого образа как идеального и необходимого в жизни; 5) управление общественным мнением, выстраивание взаимоотношений общества и государственных органов или коммерческих структур, в том числе, для объективного осмысления социальных, политических или экономических процессов.

Впервые официально термин «публик рилейшнз» употребил Президент США Т. Джефферсон, когда в 1807 в черновике своего «Седьмого обращения к Конгрессу» вписал этот термин вместо вычеркнутого словосочетания «состояние мысли». По мнению специалистов [Р.Н. Абрамов, Э.В. Кондратьев, 1] в научной и популярной литературе государств человечества используется более 500 словоупотреблений понятия «связи с общественностью» и его синонимов, в том числе, PR, публик рилейшнз, ПР, пиар. Сложность и многозначность функционирования этого понятия в культурном опыте государств человечества создаёт проблему установления сущности связи (связей) с общественностью

В частности, утверждается: «Публик рилейшнз, Публик релэйшнз (ПР) – 1) слово английского языка, переводимое на русский язык словосочетанием «связи с общественностью»; 2) деятельность различных правительственных и иных организаций для достижения взаимопонимания с общественностью; 3) организация общественного мнения и совершенствования контактов (общения) людей в целях оптимизации функционирования и повышения репутации фирмы, предприятия, учреждения с применением различных способов, в основном, средств массовой коммуникации» [Г.В. Баранов, с. 174].

Сложность и многозначность функционирования этого понятия в культурном опыте государств человечества создаёт проблему установления сущности связи (связей) с общественностью.

В Интернет-ресурсах представлена информация, что в словаре АБВУ Lingvo 12 предлагается описательное определение связи с общественностью: специализированная деятельность райтеров (пиарменов и

пиарвуменов) - специалистов в интересах персоналий и корпораций, государственных учреждений, благотворительных фондов и торговых объединений по созданию благоприятного имиджа организации, её представителей, конкретной личности, продукта или идеи в глазах общественности и социальных групп: акционеров, финансовых кругов, служащих компаний и учреждений, реальных или потенциальных клиентов, а также членов муниципальных, окружных, штатных и федеральных законодательных органов. Эта деятельность чаще всего осуществляется методом предоставления в распоряжение прессы, телевидения и радио соответствующей информации, на которую серьёзно полагаются и рассчитывают многочисленные местные издания - газеты и журналы, местные радио- и телевизионные станции [].

Существует множество определений связи с общественностью (PR, паблик рилейшнз, ПР, пиар): 1) управленческая деятельность, направленная на установление взаимовыгодных, гармоничных отношений между организацией и общественностью, от которой зависит успех функционирования этой организации; 2) формирование общественного мнения о товаре, человеке, компании, событии»; 3) искусство и наука достижения гармонии с внешним окружением посредством взаимопонимания, основанного на правде и полной информированности; 4) искусство формирования благоприятного отношения общественности к фирме методами создания представления о том, что фирма выпускает и продаёт товар только в интересах покупателя, а не ради получения прибыли.

Наиболее адекватным по критерию социальных идеалов определение сущности связи с общественностью: связь с общественностью – деятельность служб и специалистов организации по гармонизации внутренних и внешних взаимодействий с факторами и объектами общественной среды.

Абстрактные исследованные свойства связей с общественностью: «реализует функцию управления; использует и совершенствует современные коммуникативные технологии - специальные механизмы для общения, обмена мнениями и взаимопонимания; устанавливает и поддерживает взаимовыгодные отношения между разными организациями и публикой, что существенно определяет успех или неудачу определённых действий предприятий и организаций; основные функции ПР: мониторинговая функция – систематический контроль сознания, мнений, отношений и поведения внутри и вне организации; аналитическая функция - анализ влияния политики, процедур и действий на общественность; 3) корректирующая функция - модификация элементов политики, процедур и действий, когда они противоречат потребностям общественности и организации, 4) установление и поддержание двусторонних отношений между организацией и общественностью» [Г.В. Баранов, с. 174-175].

Если исследовать связи с общественностью как функцию управления в организации, то анализируются определения сущности связи с общественностью: это управление коммуникациями организации с её целевой аудиторией для создания устойчивых гармоничных связей, доверия и взаимопонимания; коммуникативная функция управления, посредством которой организация адаптируется к окружающей их среде, меняют или же сохраняют её во имя достижения своих организационных целей.

По мнению специалистов[3], в настоящее время в русском языке имеющие одно происхождение термины «пиар» и «связи с общественностью» получили разное значение (смысл). Термин «связи с общественностью» чаще употребляется, когда информируется об учебной дисциплине, её преподавании, научном исследовании, официальных документах, формальном наименовании должностей и т. д. Слово «пиар» обычно характеризует конкретную деятельность специалистов по связям с общественностью и её результат. По частоте использования в языке преобладающим является слово «пиар» - 260 документов, против 16 документов, где говорится о «связях с общественностью». В повседневной жизни между учебной дисциплиной и реальной деятельностью есть существенные различия: 1) цель пиара - добиться результата, навязать своё мнение, а связи с общественностью ориентированы на диалог; 2) пиар признает любые средства, а связи с общественностью - только законные; 3) термин «связи с общественностью» имеет в речи положительный оттенок, а «пиар» - нейтральный или отрицательный. Термин «связи с общественностью» пропагандируют специалисты по этой дисциплине, фактическое же преобладание слова «пиар» предположительно можно объяснить тем, что потребители чаще заказывают и оплачивают именно пиар.

Функция – 1) слово латинского языка, переводимое на русский язык словами "исполнение", "отправление"; 2) роль, назначение объекта; 3) множество задач и обязанностей деятельности индивида/людей и иных классов общественных, социальных групп и общностей в определённой системе общественной и/или личной жизни; 4) направление деятельности объекта, в том числе, организации в соответствии с его назначением – сущностью и иными свойствами; 5) в биологии – производимая органом или организмом работа по осуществлению процессов жизни; 6) в математических науках – состояние соответствия между переменными величинами, при котором значению некоторой величины "х" соответствует определённое значение иной величины "у" [Г.В. Баранов, с. 278].

Основные функции связи с общественностью мониторинговая функция – систематический контроль сознания, мнений, отношений и поведения внутри и вне организации; аналитическая функция – анализ влияния политики, процедур и действий на общественность; корректирующая функция – модификация элементов политики, процедур и действий, когда они противоречат потребностям общественности и организации, коммуникативная - установление и поддержание двусторонних отношений между организацией и общественностью.

Выделяются наиболее важные конкретные функции связи с общественностью : позиционирование PR-объекта; возвышение имиджа, или «управление репутацией», или «возвышением над конкурентами»; антиреклама, или снижение имиджа, «чёрный пиар»; отстройка от конкурентов; контрреклама, или «отмыв»; прогнозирование кризисов; изучение общественного мнения; создание единого фирменного стиля и фирменных стандартов; исследование эффективности акций; повышение стоимости компании (предприятия); удержание постоянных клиентов; работа с персоналом; психотерапия руководства и партнёров.

В частности, позиционирование в связи с общественностью – это создание и поддержание благоприятного и понятного клиентам образа, имиджа фирмы (личности), установление к нему доверия. Обычно позиционирование – это долгий процесс, продолжающийся на протяжении всего времени существования компании. Он дорогостоящий и требует больших инвестиций

Независимо от разнообразия значений связи с общественностью деятельность специалистов по направлению связи с общественностью имеет глобальную цель – гармонизация общественных отношений организации со средой её функционирования и эволюции. Гармоничные общественные отношения - это такое система экономических, политических, культурных и социальных результатов деятельности организации, которая позволяет успешно развиваться самой организации, поддерживая её высокий престиж, и способствует прогрессивным изменениям во внутренней и внешней общественной среде.

Чтобы оптимизировать научные исследования проблем связи с общественностью, созданы различные парадигмы. Парадигма – система исследования проблем, согласованная специалистами с едиными понятиями, методами и критериями, реализуемая длительное время в составе культуры человечества.

По критерию содержания деятельности специалистов связи с общественностью созданы парадигмы: альтруистическая, компромиссная, прагматическая, инструментальная.

Альтруистическая парадигма связи с общественностью характеризует её как достижение общественной гармонии, в том числе связи с общественностью – это искусство и наука достижения гармонии посредством взаимопонимания, основанного на правде и полной информированности. Компромиссная парадигма связи с общественностью – это исследование общественности с учётом конкретных интересов групп общественности и организации, которая намерена продвигать свои товары и (или) услуги на рынке. В этом случае, связи с общественностью - это усилия, направленные на гармонизацию деятельности организации в соответствии с интересами общественности и наоборот. Прагматическая парадигма: связи с общественностью - это организация общественного мнения в целях наиболее успешного функционирования предприятия, учреждения, фирмы и повышения его репутации, осуществляемую, прежде всего, через СМИ.

По критерию содержания деятельности специалистов связи с общественностью создана инструментальная парадигма. По критерию инструментальной парадигмы связи с общественностью - это функция менеджмента, чья теория и методы предполагают использование социологии, социальной психологии, экономики, политических наук, а также специальных навыков журналиста, артиста, организатора, специалиста по рекламе.

Характеристика коммуникативных парадигм (моделей) связи с общественностью.

Первая коммуникативная парадигма называется «манипуляция», «пропаганда», «паблисити». Показатели: используются любые средства для привлечения внимания общественности, для оказания давления на нее; потребитель рассматривается как пассивный получатель информации и отношение к нему нередко выражается формулой «потребитель - жертва»; информация, предназначенная общественности, не всегда правдива и объективна, этические аспекты в деятельности по связям с общественностью игнорируются. Возникновение данной модели - в США 19 в., когда печатная индустрия стала приобретать все большее значение и начала оказывать существенное влияние на формирование общественного мнения. Многие службы деятельности по связям с общественностью функционируют по этой модели и обладают достаточной эффективностью в спорте, шоу-бизнесе, продвижении товаров. Модель практикуют около 15% служб и специалистов по связям с общественностью.

Вторая коммуникативная парадигма связи с общественностью называется «информирование», «информирование общественности», «общественная осведомленность» и возникает в начале 20 века. Показатели: осознание необходимости регулярной работы со СМИ с учетом их интересов; фиксируется необходимость правдивого, но позитивного информирования общественности для получения их поддержки, негативные факты и события в организации замалчиваются; ключевые понятия - «взаимопонимание», «доверие», «доброжелательность»; односторонний характер коммуникаций; субъект связей с общественностью – организация, интересы организации - наиболее значимые, на достижение ее целей ориентировано общение; объект воздействия и манипуляции – общественность. Односторонность коммуникации во второй парадигме сужает возможности взаимодействующих сторон в адекватном восприятии друг друга. Использование второй парадигмы ведёт к кратковременному эффекту. Для достижения долгосрочных программ необходима корректировка действий коммуникатора в соответствии с изменениями самой общественности. Эта парадигма распространённая в правительственных структурах, общественных и политических организациях, её используют в 50% деятельности систем связи с общественностью.

Третья коммуникативная парадигма PR называется «двухсторонняя асимметричная коммуникация». Показатели: используются исследовательские методы; чтобы определить, какая информация вызовет положительную реакцию общественности деятельность становится диалоговой; результат деятельности связи с

общественностью асимметричен, потому что от коммуникации выигрывает только организация, а не общественность; при реализации данной модели функции связи с общественностью прагматические, так как на первом месте стоит выгода организации. В асимметричной модели интересы организации преобладают над интересами общественности. Зарождение этой модели связывают с именами пионеров американского профессионального PR - А. Ли, Э. Бернейза и А. Пэйджа. Этой моделью пользуются до 20% организаций, эффективность чаще проявляется в коммерческих организациях с высоким уровнем конкуренции. Эффект от мероприятий по связям с общественностью смещен в сторону интересов коммуникатора.

Четвёртая парадигма связи с общественностью называется «двухсторонняя симметричная коммуникация». Показатели: полное осознание субъектом деятельности необходимости взаимопонимания и учета взаимовлияния среды и организации; цель деятельности связи с общественностью - взаимная польза фирмы и общественности («симметричность»); широкая практика ведения переговоров, заключения договоров, использования стратегии разрешения конфликтов для того, чтобы добиться изменений во взглядах, мнениях и поведении общественности и организации; акценты в функциях специалистов связи с общественностью смещаются от журналистских и рекламных к исследовательским и консультативным; деятельность связи с общественностью становится полной и законченной; очевидна необходимость исследования и планирования, при оценке эффективности акции учитываются не только экономические показатели, но и социальная значимость, «нематериальные активы»; парадигма идеальна в том смысле, что связи с общественностью здесь становится механизмом взаимодействия организации и среды на основе партнерства; клиент, потребитель, покупатель воспринимается как «партнер по бизнесу».

Литература

1. Баранов, Г. В. Понятия политологической культуры: учебный терминологический словарь [Текст] / Г.В.Баранов. - Омск: Изд-во ОмГТУ, 2012. - 300 с.
2. Кривоносов, А.Д. Основы теории связей с общественностью [Текст] / А.Д. Кривоносов, О.Г. Филатов, М.А. Шишкина. – СПб.: Питер, 2012.
3. Официальный портал Универсальной энциклопедии Википедия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.
4. Чумиков, А.Н. Связи с общественностью: теория и практика [Текст] / А.Н. Чумиков, М.П. Бочаров. М.: Дело 2010.

Кириллова М.В., Баранов Г.В.
Омский филиал Финуниверситета

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СЛУЖБ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ ОРГАНОВ ВЛАСТИ С ПОЛИТИЧЕСКИМИ ПАРТИЯМИ

Ключевые слова: связи с общественностью органов власти, партия политическая, представление интересов граждан.

Аннотация: характеризуются параметры взаимодействия служб по связям с общественностью органов власти с политическими партиями, описываются организационно-правовые критерии функционирования политической партии в государстве и гражданском обществе.

Keywords: communication with the public authorities, political party, representing the interests of citizens.

Abstract: characterized by the interaction parameters Services Public Relations authorities with political parties, describes the organizational and legal criteria for the operation of political parties in the state and civil society.

Взаимодействие систем по связям с общественностью организации и органов власти с политическими партиями является существенным фактором решения проблем оптимизации и гармонизации многомерных и во многом конфликтных видов деятельности групп общественности в отдельном государстве. Службы по связям с общественностью могут создаваться в каждой из организаций по причинам необходимости утверждения собственных приоритетов в конкурентной демократической среде общественной жизни. Политические партии, будучи классом общественных объединений граждан, являются авторитетным актором формирования общественного мнения в государстве и фактором политической стабильности или обострения конфликтности и деструктивных тенденций общественной жизни. По этим причинам рационально обоснованные и юридически правомерные действия служб по связям с общественностью органов власти с политическими партиями составляют важное направление достижения гармонизации общественной и личной деятельности человека, обеспечения потребностей гражданского общества.

Понятие «партия» имеет несколько значений: «1) слово латинского языка, переводимое на русский язык словами "часть", "участие", "доля"; 2) группа индивидов/людей с общими признаками/свойствами поведения/деятельности; 3) полная игра от начала до её завершения; 4) определённое количество изделий; 4) брак по расчёту; 5) составная часть многоголосного музыкального произведения, предназначенная для исполнения одним голосом и/или группой однородных голосов или инструментов. Партия политическая (ПП) – 1) общественное добровольное объединение граждан с фиксированным членством, устав и программа которого

юридически зарегистрированы в государственных органах; 2) общественная организация, которая открыто формулирует своей целью установление или удержание контроля над ключевыми системами (объектами) в составе государственной власти и управления в режиме соревнования с иными партиями в электоральном процессе» [Г.В. Баранов, с. 178].

Прототипы современных политических партий возникли в период ранних буржуазных революций XVII-XVIII вв. Первоначально партии были небольшими по численности, элитарными, функционировали в пределах парламентов. В XXI в. политические партии имеются почти во всех государствах человечества. В двух десятках государств, например, Бутан, Оман, Катар, Саудовская Аравия и иные, ПП отсутствуют по причине их официального запрета.

По Конституции Российской Федерации признаётся политическое и идеологическое многообразие, существует многопартийная система. К началу 2012 года в России было 7 политических партий. По состоянию на 9 января 2014 года в РФ официально зарегистрировано 78 политических партий, а также 69 организационных комитетов, ставящих целью создание политической партии [3]. Условия функционирования политической партии в России, точное значение этого состояния общественной жизни и иные показатели определяются юридическим законом - Федеральный закон "О политических партиях" от 11.07.2001 N 95-ФЗ (последняя редакция от 07.05.2013) [4].

Политическая партия - это общественное объединение, созданное в целях участия граждан Российской Федерации в политической жизни общества посредством формирования и выражения их политической воли, участия в общественных и политических акциях, в выборах и референдумах, а также в целях представления интересов граждан в органах государственной власти и органах местного самоуправления. Цели и задачи политической партии излагаются в ее уставе и программе. Политической партией, представленной в Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации, является политическая партия, федеральный список кандидатов которой допущен к распределению депутатских мандатов в Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации.

Политической партией, представленной в законодательном (представительном) органе государственной власти субъекта Российской Федерации, является политическая партия, список кандидатов которой допущен к распределению депутатских мандатов в законодательном (представительном) органе государственной власти соответствующего субъекта Российской Федерации, или политическая партия, списку кандидатов которой передан депутатский мандат в соответствии с законом субъекта Российской Федерации, предусмотренным пунктом 17 статьи 35 Федерального закона от 12 июня 2002 года N 67-ФЗ "Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации". Деятельность политических партий основывается на Конституции Российской Федерации и регулируется федеральными конституционными законами, настоящим Федеральным законом и иными федеральными законами. Политическая партия вправе осуществлять свою деятельность на всей территории Российской Федерации.

Требования (критерии) политической партии: 1. Политическая партия должна иметь региональные отделения не менее чем в половине субъектов Российской Федерации, при этом в субъекте Российской Федерации может быть создано только одно региональное отделение данной политической партии. 2. В политической партии должно состоять не менее пятисот членов политической партии с учётом требований, которые предусмотрены Федеральным законом "О политических партиях". Уставом политической партии могут быть установлены требования к минимальной численности членов политической партии в ее региональных отделениях. 3. Руководящие и иные органы политической партии, ее региональные отделения и иные структурные подразделения должны находиться на территории Российской Федерации.

Региональным отделением политической партии является структурное подразделение политической партии, созданное по решению её уполномоченного руководящего органа и осуществляющее свою деятельность на территории субъекта Российской Федерации. В субъекте Российской Федерации, в состав которого входит (входят) автономный округ (автономные округа), может быть создано единое региональное отделение политической партии. Иные структурные подразделения политической партии (местные и первичные отделения) создаются в случаях и порядке, предусмотренных её уставом.

Основные цели политической партии: формирование общественного мнения; политическое образование и воспитание граждан; выражение мнений граждан по любым вопросам общественной жизни, доведение этих мнений до сведения широкой общественности и органов государственной власти; выдвижение кандидатов (списков кандидатов) на выборах Президента Российской Федерации, депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, высших должностных лиц субъектов Российской Федерации (руководителей высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации), в законодательные (представительные) органы государственной власти субъектов Российской Федерации, выборных должностных лиц местного самоуправления и в представительные органы муниципальных образований, участие в указанных выборах, а также в работе избранных органов.

В наименовании политической партии, полном и сокращённом, не допускается использование наименований иных существующих в Российской Федерации политических партий и других общероссийских общественных объединений, наименований, схожих с этими наименованиями до степени смешения, либо наименований политических партий, прекративших свою деятельность вследствие ликвидации. В

наименовании политической партии не допускается использование наименований органов государственной власти и органов местного самоуправления, а также имени и (или) фамилии гражданина. Региональные отделения и иные структурные подразделения политической партии используют наименование этой политической партии с указанием своей территориальной принадлежности. Политическая партия может использовать в своём наименовании слова "Россия", "Российская Федерация" и образованные на их основе слова и словосочетания. Наименование политической партии должно соответствовать требованиям законодательства Российской Федерации об охране интеллектуальной собственности и (или) авторских прав. Запрещается использовать наименование политической партии, оскорбляющее расовые, национальные или религиозные чувства. Общественные объединения, не являющиеся политическими партиями, не могут использовать в своём наименовании слово "партия".

Символика политической партии. Политическая партия может иметь свои эмблему и иные символы, точное описание которых должно содержаться в уставе политической партии. Символика политической партии не должна совпадать с государственной символикой Российской Федерации, государственной символикой субъектов Российской Федерации, символикой муниципальных образований, а также с государственной символикой иностранных государств. В качестве эмблемы и иных символов политической партии не могут быть использованы эмблемы и иные символы существующих в Российской Федерации политических партий и других общероссийских общественных объединений, а также эмблемы и иные символы организаций, деятельность которых на территории Российской Федерации запрещена. Символика политической партии должна соответствовать требованиям законодательства Российской Федерации об охране интеллектуальной собственности и (или) авторских прав. Запрещается использовать символику, оскорбляющую или порочащую Государственный флаг Российской Федерации, Государственный герб Российской Федерации, Государственный гимн Российской Федерации, флаги, гербы, гимны субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных государств, религиозные символы, а также символы, оскорбляющие расовые, национальные или религиозные чувства.

Основные принципы деятельности политических партий: 1. Деятельность политических партий основывается на принципах добровольности, равноправия, самоуправления, законности и гласности. Политические партии свободны в определении своей внутренней структуры, целей, форм и методов деятельности, за исключением ограничений, установленных законодательством. 2. Деятельность политических партий не должна нарушать права и свободы человека и гражданина, гарантированные Конституцией Российской Федерации. 3. Политические партии действуют гласно, информация об их учредительных и программных документах является общедоступной. 4. Политические партии должны создавать мужчинам и женщинам, гражданам Российской Федерации разных национальностей, являющимся членами политической партии, равные возможности для представительства в руководящих органах политической партии, в списках кандидатов в депутаты и на иные выборные должности в органах государственной власти и органах местного самоуправления.

Ограничения на создание и деятельность политических партий:

1. Запрещаются создание и деятельность политических партий, цели или действия которых направлены на осуществление экстремистской деятельности. 2. Включение в уставы и программы политических партий положений о защите идей социальной справедливости, равно как и деятельность политических партий, направленная на защиту социальной справедливости, не может рассматриваться как разжигание социальной розни. 3. Не допускается создание политических партий по признакам профессиональной, расовой, национальной или религиозной принадлежности. Под признаками профессиональной, расовой, национальной или религиозной принадлежности понимается указание в уставе и программе политической партии целей защиты профессиональных, расовых, национальных или религиозных интересов, а также отражение указанных целей в наименовании политической партии. Политическая партия не должна состоять из лиц одной профессии. 4. Структурные подразделения политических партий создаются и действуют только по территориальному признаку. Не допускается создание структурных подразделений политических партий в органах государственной власти и органах местного самоуправления, в Вооружённых Силах Российской Федерации, в правоохранительных и иных государственных органах, в государственных и негосударственных организациях.

5. Не допускается деятельность политических партий и их структурных подразделений в органах государственной власти и органах местного самоуправления (за исключением законодательных (представительных) органов государственной власти и представительных органов муниципальных образований), в Вооружённых Силах Российской Федерации, в правоохранительных и иных государственных органах, в аппаратах законодательных (представительных) органов государственной власти, в государственных организациях. Запрещается вмешательство политических партий в учебный процесс образовательных учреждений. 6. Создание и деятельность подразделений указанных партий не допускаются. 7. В случае введения на всей территории Российской Федерации или в ее отдельных местностях чрезвычайного или военного положения деятельность политических партий осуществляется в соответствии с федеральным конституционным законом о чрезвычайном или военном положении.

Способы создания политической партии:

1. Политическая партия создаётся свободно, без разрешений органов государственной власти и должностных лиц. Политическая партия может быть создана на учредительном съезде политической партии либо путем преобразования в политическую партию общероссийской общественной организации или общероссийского общественного движения на съезде общероссийской общественной организации или общероссийского общественного движения. 2. Политическая партия считается созданной со дня принятия учредительным съездом решений о создании политической партии, об образовании ее региональных отделений не менее чем в половине субъектов Российской Федерации, о принятии устава политической партии и о принятии ее программы, о формировании руководящих и контрольно-ревизионных органов политической партии. Делегаты учредительного съезда политической партии являются учредителями политической партии. 3. Со дня создания политической партия осуществляет организационную и информационно-пропагандистскую деятельность, связанную с формированием региональных отделений политической партии и получением политической партией документа, подтверждающего факт внесения записи о ней в единый государственный реестр юридических лиц.

4. В случае преобразования в политическую партию общероссийской общественной организации или общероссийского общественного движения съезд общероссийской общественной организации или общероссийского общественного движения принимает решения о преобразовании общероссийской общественной организации или общероссийского общественного движения в политическую партию, о преобразовании их региональных подразделений в субъектах Российской Федерации в региональные отделения политической партии, о принятии устава политической партии и о принятии ее программы, о формировании руководящих и контрольно-ревизионных органов политической партии. 5. При создании политической партии путем преобразования в политическую партию общероссийской общественной организации или общероссийского общественного движения политическая партия считается созданной со дня внесения соответствующей записи в единый государственный реестр юридических лиц.

Основные показатели взаимодействия органов государства и политических партий: 1. Вмешательство органов государственной власти и их должностных лиц в деятельность политических партий, равно как и вмешательство политических партий в деятельность органов государственной власти и их должностных лиц, не допускается. 2. Вопросы, затрагивающие интересы политических партий, решаются органами государственной власти и органами местного самоуправления с участием соответствующих политических партий или по согласованию с ними. 3. Лица, замещающие государственные или муниципальные должности, и лица, находящиеся на государственной или муниципальной службе, не вправе использовать преимущества своего должностного или служебного положения в интересах политической партии, членами которой они являются, либо в интересах любой иной политической партии. Указанные лица, за исключением депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, депутатов иных законодательных (представительных) органов государственной власти и депутатов представительных органов муниципальных образований, не могут быть связаны решениями политической партии при исполнении своих должностных или служебных обязанностей. 4. Президент Российской Федерации вправе приостанавливать своё членство в политической партии на срок осуществления своих полномочий.

Литература

1. Баранов, Г. В. Понятия политологической культуры: учебный терминологический словарь [Текст] / Г.В.Баранов. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2012. – 300 с
2. Официальный портал Универсальной энциклопедии Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.
3. Политические партии России [Электронный ресурс. - Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.
4. Федеральный закон от 11.07.2001 N 95-ФЗ (ред. от 07.05.2013) "О политических партиях" [Электронный ресурс. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document/>.

Куликова С.Е., Баранов Г.В.
Омский филиал Финуниверситета

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СЛУЖБ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ ОРГАНОВ ВЛАСТИ С НЕКОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Ключевые слова: связи с общественностью, некоммерческая организация, гражданское общество, право человека на общественные блага.

Аннотация: обосновывается трактовка деятельности служб связи с общественностью органов власти с некоммерческими организациями в качестве критерия развития гражданского общества; характеризуются специфика и формы некоммерческих организаций как средств реализации права человека на общественные блага.

Keywords: communication with the public, non-profit organization, civil society, the human right to public benefits.

Abstract: justified interpretation services activities PR authorities with non-profit organizations as a criterion for the development of civil society; characterized by specificity and forms of non-profit organizations as a means of realizing human rights for public goods.

В пределах полномочий системы связей с общественностью органов власти обязаны активно заниматься проблематикой оптимизации взаимодействий с некоммерческими организациями. Наличие в государстве некоммерческих организаций является существенным признаком демократического политического режима и гражданского общества. Основные значения состояния и понятия гражданского общества: «Гражданское общество (ГО) – 1) часть общества, в которой свободно и добровольно действуют люди и организации, реализуя собственные потребности и интересы, без применения государственно-организованного насилия; 2) система неидеологизированных и неполитизированных экономических, социальных, идеационных процессов и состояний, являющихся результатами свободной активности людей в составе государства; 3) множество нравственных, религиозных, семейных, социально-экономических институтов и общественных отношений, функционирующих как средство удовлетворения интересов индивида и социальных групп.

Содержание (структура) ГО: множество негосударственных общественных институтов и общественных отношений, в том числе, собственность, предпринимательство, труд; независимые от государства производители товаров и услуг; наличие общественных объединений и организаций; политические партии и движения; система негосударственного образования и воспитания; социальный институт семьи; религия в её конфессиональных формах» [Г.В. Баранов, с. 49].

Условия функционирования некоммерческих организаций в России и иные показатели данного состояния общественной жизни определяются юридически в форме Федерального закона от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 21.02.2014) "О некоммерческих организациях". Некоммерческой организацией является организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками. Некоммерческие организации создаются для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

Социально ориентированными некоммерческими организациями признаются некоммерческие организации, создаваемые в предусмотренных законодательством формах, - за исключением государственных корпораций, государственных компаний, общественных объединений, являющихся политическими партиями, - и осуществляющие деятельность по решению социальных проблем, развитию гражданского общества в России, а также иные установленные виды деятельности.

Некоммерческие организации могут создаваться в форме общественных или религиозных организаций (объединений), общин коренных малочисленных народов Российской Федерации, казачьих обществ, некоммерческих партнёрств, учреждений, автономных некоммерческих организаций, социальных, благотворительных и иных фондов, ассоциаций и союзов, а также в других формах, предусмотренных федеральными законами.

Иностранной некоммерческой неправительственной организацией является организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками, созданная за пределами территории Российской Федерации в соответствии с законодательством иностранного государства, учредителями (участниками) которой не являются государственные органы. Иностранная некоммерческая неправительственная организация осуществляет свою деятельность на территории Российской Федерации через свои структурные подразделения - отделения, филиалы и представительства. Структурное подразделение - отделение иностранной некоммерческой неправительственной организации признается формой некоммерческой организации и подлежит государственной регистрации в установленном порядке. Структурные подразделения - филиалы и представительства иностранных некоммерческих неправительственных организаций приобретают правоспособность на территории Российской Федерации со дня внесения в реестр филиалов и представительств международных организаций и иностранных некоммерческих неправительственных организаций сведений о соответствующем структурном подразделении в установленном порядке.

Некоммерческой организацией, выполняющей функции иностранного агента является российская некоммерческая организация, которая получает денежные средства и иное имущество от иностранных государств, их государственных органов, международных и иностранных организаций, иностранных граждан, лиц без гражданства либо уполномоченных ими лиц и (или) от российских юридических лиц, получающих денежные средства и иное имущество от указанных источников, за исключением открытых акционерных обществ с государственным участием и их дочерних обществ, и которая участвует, в том числе в интересах иностранных источников, в политической деятельности, осуществляемой на территории Российской Федерации.

Некоммерческая организация, за исключением политической партии, признается участвующей в политической деятельности, осуществляемой на территории Российской Федерации, если независимо от целей

и задач, указанных в ее учредительных документах, она участвует, в том числе методом финансирования, в организации и проведении политических акций в целях воздействия на принятие государственными органами решений, направленных на изменение проводимой ими государственной политики, а также в формировании общественного мнения в указанных целях. К политической деятельности не относится деятельность в области науки, культуры, искусства, здравоохранения, профилактики и охраны здоровья граждан, социальной поддержки и защиты граждан, защиты материнства и детства, социальной поддержки инвалидов, пропаганды здорового образа жизни, физической культуры и спорта, защиты растительного и животного мира, благотворительная деятельность, а также деятельность в области содействия благотворительности и добровольчества.

Формы некоммерческих организаций: общественные и религиозные организации (объединения); община коренных малочисленных народов Российской Федерации, или - община малочисленных народов; казачьи общества; фонды; государственная корпорация; государственная компания; некоммерческие партнёрства; частное учреждение; государственные, муниципальные учреждения автономного, бюджетного и казённого типов; бюджетное учреждение; автономная некоммерческая организация; ассоциации (союзы).

Общественные и религиозные организации (объединения) - добровольные объединения граждан, в установленном законом порядке объединившихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных или иных нематериальных потребностей.

Община коренных малочисленных народов Российской Федерации, или - община малочисленных народов - формы самоорганизации лиц, относящихся к коренным малочисленным народам Российской Федерации и объединяемых по кровнородственному (семья, род) и (или) территориально-соседскому принципам в целях защиты их исконной среды обитания, сохранения и развития традиционных образа жизни, хозяйствования, промыслов и культуры.

Казачьи общества - формы самоорганизации граждан Российской Федерации, объединившихся на основе общности интересов в целях возрождения российского казачества, защиты его прав, сохранения традиционных образа жизни, хозяйствования и культуры российского казачества. Казачьи общества создаются в виде хуторских, станичных, городских, районных (юртовых), окружных (отдельских) и войсковых казачьих обществ, члены которых в установленном порядке принимают на себя обязательства по несению государственной или иной службы. Казачьи общества подлежат внесению в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации.

Фонды - не имеющая членства некоммерческая организация, учреждённая гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов и преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели.

5. Государственная корпорация - не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций. Государственная корпорация создается на основании федерального закона. Имущество, переданное государственной корпорации Российской Федерацией, является собственностью государственной корпорации. Государственная корпорация не отвечает по обязательствам Российской Федерации, а Российская Федерация не отвечает по обязательствам государственной корпорации, если законом, предусматривающим создание государственной корпорации, не предусмотрено иное.

Государственная компания - некоммерческая организация, не имеющая членства и созданная Российской Федерацией на основе имущественных взносов для оказания государственных услуг и выполнения иных функций с использованием государственного имущества на основе доверительного управления. Государственная компания создаётся на основании федерального закона.

Некоммерческие партнёрства - основанная на членстве некоммерческая организация, учреждённая гражданами и (или) юридическими лицами для содействия ее членам в осуществлении установленной деятельности.

Частное учреждение - некоммерческая организация, созданная собственником (гражданином или юридическим лицом) для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера. Имущество частного учреждения находится у него на праве оперативного управления в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации.

Государственные, муниципальные учреждения - учреждения, созданные Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации и муниципальным образованием. Типами государственных, муниципальных учреждений признаются автономные, бюджетные и казённые. Функции и полномочия учредителя в отношении государственного учреждения, созданного Российской Федерацией или субъектом Российской Федерации, муниципального учреждения, созданного муниципальным образованием осуществляются соответственно уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации, органом местного самоуправления.

Бюджетное учреждение - некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов) или органов местного

самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах.

Автономная некоммерческая организация - не имеющая членства некоммерческая организация, созданная в целях предоставления услуг в сфере образования, здравоохранения, культуры, науки, права, физической культуры и спорта и иных сферах. Автономная некоммерческая организация может быть создана в результате её учреждения гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов. В случаях, предусмотренных федеральными законами, автономная некоммерческая организация может быть создана способом преобразования юридического лица другой организационно-правовой формы

Ассоциации (союзы) - некоммерческие организации, основанные на членстве для представления и защиты общих, в том числе профессиональных, интересов, для достижения общественно полезных, а также иных не противоречащих федеральным законам и имеющим некоммерческий характер целей.

Взаимодействие органов государственной власти и местного самоуправления с некоммерческими организациями осуществляется по различным направлениям: экономическая, финансовая, имущественная, информационная, консультационная. С учётом рыночной экономики актуально направление экономической поддержки в различных формах: осуществление закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд у некоммерческих организаций в порядке, установленном законодательством Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд; предоставление гражданам и юридическим лицам, оказывающим некоммерческим организациям материальную поддержку, льгот по уплате налогов и сборов в соответствии с законодательством о налогах и сборах; предоставление некоммерческим организациям иных льгот. Не допускается предоставление льгот по уплате налогов и сборов в индивидуальном порядке отдельным некоммерческим организациям, а также отдельным гражданам и юридическим лицам, оказывающим этим некоммерческим организациям материальную поддержку.

Оказание поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям осуществляется в следующих формах: финансовая, имущественная, информационная, консультационная поддержка, а также поддержка в области подготовки, дополнительного профессионального образования работников и добровольцев социально ориентированных некоммерческих организаций; предоставление социально ориентированным некоммерческим организациям льгот по уплате налогов и сборов в соответствии с законодательством о налогах и сборах; осуществление закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд у социально ориентированных некоммерческих организаций в порядке, установленном законодательством Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд; предоставление юридическим лицам, оказывающим социально ориентированным некоммерческим организациям материальную поддержку, льгот по уплате налогов и сборов в соответствии с законодательством о налогах и сборах.

Информационная поддержка социально ориентированным некоммерческим организациям осуществляется органами государственной власти и органами местного самоуправления методами создания федеральных, региональных и муниципальных информационных систем и информационно-телекоммуникационных сетей и обеспечения их функционирования в целях реализации государственной политики.

Как утверждает в документе [2], в Омской области осуществляют свою уставную деятельность более 1,4 тыс. некоммерческих организаций, обеспечивающих выполнение общественно значимых функций в различных сферах деятельности. Количество жителей Омской области, охваченных услугами, предоставляемыми некоммерческими организациями, достигает 120 тыс. человек. Среди некоммерческих организаций особое место занимают социально ориентированные некоммерческие организации, деятельность которых направлена на профилактику социального сиротства, поддержку материнства и детства; повышение качества жизни людей пожилого возраста; социальную адаптацию инвалидов и их семей; социальную адаптацию мигрантов, развитие межнационального сотрудничества и воспитание толерантности к представителям различных этносов; развитие дополнительного образования, научно-технического и художественного творчества, массового спорта, культуры, краеведения и экологии; оказание бесплатной юридической помощи и правовое просвещение населения, осуществление деятельности по защите прав и свобод человека и гражданина и развитию институтов гражданского общества; благотворительную деятельность и добровольчество. Динамично развиваясь, социально ориентированные некоммерческие организации вносят значительный вклад в решение вопросов повышения качества жизни населения Омской области, обеспечивают дополнительные рабочие места [2].

Литература

1. Баранов, Г. В. Понятия политологической культуры: учебный терминологический словарь [Текст] / Г.В.Баранов. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2012.
2. Долгосрочная целевая программа Омской области "Поддержка социально ориентированных некоммерческих организаций Омской области (2011-2015 годы)" [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/943045191>.
- 3.Официальный портал Универсальной энциклопедии Википедия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.

4. Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 21.02.2014) "О некоммерческих организациях". [Электронный ресурс]. Режим доступа - <http://www.consultant.ru/document/>.

Мамонова Е.А., Баранов Г.В.
Омский филиал Финуниверситета

ПРОДВИЖЕНИЕ ПОЛИТИЧЕСКОГО ИМИДЖА СРЕДСТВАМИ СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

Ключевые слова: связи с общественностью, политический имидж, технологии продвижения имиджа.

Аннотация: исследование обеспечения имиджа средствами связей с общественностью, характеристика стадий продвижения политического имиджа.

Keywords: public relations, political image, promote the image of technology.

Abstract: study provide image means of public relations, promotion characteristic stages of political image.

Одной из задач деятельности систем связей с общественностью организации и, в особенности, органа власти является обеспечение имиджа - благоприятного отношения и поведения международной общественности и международных организаций в отношении государства, органов власти и иных организаций. Некоторые основные значения понятия «имидж – 1) слово английского языка, переводимое на русский язык словами «образ», «изображение»; 2) мнение, представление, образ определённого объекта, в том числе иного человека, сформировавшийся в определённой группе, государстве... Имидж политический (ИП) – оценка, мнение о политическом деятеле, сформировавшееся в общественном мнении» [Г.В. Баранов, с. 73].

В условиях демократических режимов государственной власти со второй половины 20 века актуализируется проблематика продвижения имиджа организации и лидера на политическом рынке. Политический рынок – это рынок политических идей, программ, а также организации и лидера, выражающих эти идеи и программы. Он – неотъемлемая часть демократического общества. В определённый период времени - выборы парламента и президента,- а также в определённых политических и социально-экономических ситуациях массами могут быть призваны те или иные идеи и стоящие за ними политики. Предвыборная борьба организации и лидера – суть политического рынка. Современная модель политического процесса имеет ту особенность, что соревнуются не идеи, не программы партий, а имиджи организации и лидера.

Стадии продвижения имиджа организаций и лидеров на политическом рынке: сбор и анализ информации о конкретном регионе, области, городе, районе, актуальных проблемах этих образований; исследование общественного мнения населения и электората, выявление актуальных потребностей региона, отношения к данной партии или конкретному политику, а также конкурентам, установление степени доверия избирателей к средствам массовой информации, желания и намерения поддерживать определенных кандидатов; сбор и анализ информации о конкурирующих кандидатах, общественных объединениях и партиях, их программах и лозунгах.

Исследовательская деятельность продвижения имиджа предусматривает разные методы: социологический опрос статистически репрезентативной выборки электората, интервьюирование репрезентативных групп. Исходя из данных изучения политического рынка, задачей связей с общественностью становится выбор стратегии продвижения идей и выражающих их политических лидеров и партий, акторов политики в целом. В основе этой стратегии – стратегическая гипотеза воздействия на целевые общественные группы, на избирателей. Процесс восприятия избирателями имиджа организации и лидера состоит из следующих составляющих: узнавание имиджа, устранение препятствий в его восприятии, убеждение избирателей отдать за эту партию или этого политика свои голоса. Основные приёмы убеждения избирателей или средство создания имиджа.

1. Участие в телепрограммах – главное средство продвижения политического имиджа политика (кандидата, деятеля) в информационной цивилизации. Новую политическую коммуникацию в западной культуре называют политическим маркетингом. Активное использование телевидения в политическом процессе привело к персонификации политики, превратило политическую жизнь в соперничество политических лидеров, в борьбу их имиджей. Участие претендентов в теледебатах – главное мероприятие в период выборов. В ходе этих теледебатов основная задача участников – улучшить свой собственный имидж и лишить привлекательности образ противника. Исследования показывают, что телезрители плохо запоминают содержание телепередач, но в то же время такие качества претендента, кандидата, как искренность, убежденность, умение ценить и понимать других людей, понимать юмор, производят наиболее благоприятное впечатление, запоминаются и полезны для создания имиджа.

Французский социолог М. Нуар приводит данные социологических исследований о воздействии разных составных частей имиджа при выступлении кандидата в президенты на телевидении в период избирательной кампании. Самое большое значение для телезрителей имеет выражение лица кандидата – об этом заявили 55% телезрителей, затем идут выразительность и интонации его голоса – 38%, а содержание его

речи составляет 7%. По сути, результаты голосования определяются в большей мере имиджем кандидата, чем его политической принадлежностью и идеями.

2. Важнейшим средством создания имиджа политика современными СМИ является система информационных поводов, в связи с которыми политик появляется на телевидении, на страницах газет и журналов, в сообщениях информационных агентств. Политик, создавая свой имидж, выступает в роли ньюсмейкера – «делателя новостей». Политический лидер проводит определённые встречи, отправляется с визитами в некоторые государства и территории, проводит акции, которые служат поводом рассказать в средствах массовой информации о своей позиции. От эффективности таких информационных поводов интенсивно формируется предвыборный имидж политика.

3. Процесс идентификации, соотнесения политика с признанными и популярными авторитетами в сфере массовой культуры: актёрами, музыкальными звёздами, известными спортсменами. Контакты, общение с популярными авторитетами, их мнение о кандидате, их поддержка активно формируют имидж политика.

4. Весьма эффективным приёмом воздействия на избирателя является рассылка писем («директ мэйл»), в которых содержится прямое обращение к конкретным людям с просьбой отдать свой голос за определённого кандидата или партию. Для этого используется соответствующая база данных, позволяющая сделать выборку по целому ряду необходимых критериев: например, жители определённого района, ветераны войны и труда, молодёжь, женщины и другие варианты.

Разработкой тактики и стратегии политической борьбы, выбором форм и методов ее ведения занимаются советники по вопросам коммуникаций. Они создают имидж политического деятеля, вносят в него необходимые коррективы в зависимости от колебания популярности. С этой целью, например, в США во время президентской предвыборной кампании почти ежедневно проводятся опросы общественного мнения. Эффективность продвижения кандидата, исход выборов зависят как от качеств самого кандидата, так и от эффективности применения всей совокупности технологий связей с общественностью. Система мер по продвижению организаций, партий, политиков на политическом рынке предполагает самое активное использование всех форм общественных связей – прежде всего пропаганды, массовой культуры, рекламы. Управляемые специалистами связей с общественностью, они становятся главными творцами имиджа субъектов политического рынка и средством социального контроля масс.

Кандидат на политический пост не имеет никаких шансов на победу, если его платформа не учитывает интересы избирателей. Особенно важно для рекламы отношение потенциальных избирателей к кандидату: известен ли он им, какие чувства – симпатию или антипатию вызывает, причины такого отношения, каким избиратели видят «идеального» кандидата, как относятся к кандидату-конкуренту, и т.п. Располагая такими данными, можно приступать к формированию имиджа кандидата.

Выборная технология – это десятки тысяч привлечённых людей. На этом фоне победа одного честного человека – сенсация. Победит тот, кого лучше «сделают». Вся технология рекламы должна быть нацелена на то, чтобы избиратели почувствовали в кандидатах те качества, которые они хотели бы иметь сами. Таким образом, кандидат не столько демонстрирует собственные качества, сколько отражает проецируемые на него качества, которыми желали обладать сами зрители.

Кандидату необходимо хорошо знать своего соперника, его слабые и сильные стороны, поэтому для успешной кампании необходимо располагать достаточной информацией о нем. Суть методов «грязной политики» сводится к использованию в борьбе с конкурентом всевозможного «компромата», приёмов диффамации (клеветы), оскорблений и прочих средств. Использование в предвыборной кампании «грязной политики» свидетельствует об уровне политической культуры самого кандидата. Кандидат, использующий «грязные» методы, демонстрирует свою политическую беспомощность. Мастера политической рекламы добиваются создания отрицательного имиджа своего противника. Это и есть случайности, показывающие неожиданные формы «грязной политики». Бездоказательные обвинения в адрес политического соперника оставляют в массовом сознании определённое впечатление и вносят непредвиденные коррективы в его имидж.

Разгул «грязной политики» в предвыборных кампаниях дал повод называть предвыборные технологии и политическую рекламу как важнейшую часть этих технологий «политическим терроризмом». Современные технологии предвыборной борьбы включают и организацию терактов против тех или иных кандидатов о даже организацию мнимых покушений на кандидата, с тем, чтобы поднять его значимость в глазах избирателей или представиться «жертвой воинствующих оппонентов». Набором приёмов «грязной политики» можно назвать, например, регистрацию кандидатов-двойников, с тем, чтобы дезориентировать избирателей; выпуск листовок от имени МВД с перечислением «криминального прошлого» ряда кандидатов; выпуск аудиокассет с записью анекдотов, порочащих определённых кандидатов; организация преждевременного голосования, оплаченного спиртными напитками или иными продуктами и т.п. Компромат сегодня остаётся основным методом борьбы с политическими конкурентами, «грязная политика» реализуется на финансовой основе, так как деньги – это решающий фактор, за деньги почти все готовы на всё.

Имидж создаётся собственной работой кандидата. На основе фактов деятельности кандидата его имидж развивается и закрепляется в представлении избирателей с помощью СМИ, средств агитации и пропаганды. Специалисты, начиная разработку имиджа, исходят из того, что менять надо не человека, который выступает в качестве кандидата. Необходимо изменять впечатления о кандидате, которое больше зависит от эффективности деятельности средств массовой коммуникации, чем от самого кандидата. Чтобы победить на выборах, нужно

стать мифом либо легендой. Целостный имидж состоит из ряда «микроимиджей» - конкретных микромоделей, «развёртывающих» те или иные черты целостного имиджа. Для того, чтобы целостный имидж был ёмким, броским и запоминающимся, конкретные модели имиджа должны включать в себя не больше 3-4 основных внешне фиксируемых образов.

Стадии формирования имиджа политика (политического деятеля): 1. Первоначально проводятся исследования, которые способствуют выявлению ожидаемых качеств и способностей кандидата. 2. Специалисты в области избирательных технологий, имиджмейкеры разрабатывают стратегический образ кандидата. 3. Специалисты в области агитации и пропаганды, используя СМИ, печатную и наружную рекламу, другие способы коммуникации доводят этот образ до избирателей. 4. Доверенные лица и агитаторы в непосредственном общении с избирателями закрепляют этот образ. 5. Кандидат на встречах с избирателями демонстрирует этот образ, укрепляет свой имидж.

Основные общественно значимые показатели (признаки) имиджа лидера (кандидата): 1. Индивидуально-личностные признаки: исключительность («эксклюзивность»), уверенность в себе и своём деле до уровня самоуверенности, сила. 2. Социальные признаки: позиция «служителя общества», забота о людях, хорошее знание их проблем, стремление улучшить жизнь людей. 3. Личностно-психические признаки: энтузиазм, бодрость, оптимизм, провоцирование положительных эмоций. 4. Организаторские признаки: умение влиять на людей, решительность, энергия, воля, напористость, способность оптимально действовать в экстремальных ситуациях и в обыденной жизни. 5. Социально-нравственные признаки: высокие моральные качества, соответствие «общественному идеалу». 6. Внешние компоненты – внешность, степень выраженности мужских или, соответственно, женских качеств; выразительность поведения - мимика, жестикация; уверенность, убежденность в том, о чем он говорит; профессиональные ораторские качества - чёткость речи, раскованность, ораторские приёмы и содержание выступления.

Лидеру (кандидату) и членам его команды, отвечающим за имидж необходимо помнить о проблеме первого впечатления, производимого лидером (кандидатом) на аудитории, а также проблеме создания людьми некоего «собственного» мнения о политике по его фотографиям в газетах, журналах, на плакатах или по телевизионному изображению. В социальной технологии установлено, что именно первые секунды чисто внешнего восприятия другого человека формируют общее позитивное или, напротив, негативное отношение к нему.

В целом же формирование положительного имиджа политика - сложный процесс. Чем талантливее, ярче личность политика, тем меньше ему нужна «правка». Харизматические личности обладают гипнотической способностью воздействовать на людей. На выбор положительного образа влияют три фактора: личность лидера (кандидата; электорат (избиратели); конкурент.

При создании оболочки (формы) политического имиджа наиболее выигрышные классы (модели) имиджа: «самый сильный»; «самый честный»; «чудотворец» - человек, совершивший необычный важный для людей поступок; «победитель» - человек, который добивается успеха; «борец» - человек борется за решение каких-либо конкретных и важных проблем; «пострадавший за правду». Популярные имиджи: «добрый начальник» - заботится о людях; «суровый начальник» - управляет твёрдой рукой, держит порядок; «крепкий хозяйственник». Важное значение имеет имидж, который выбирает лидер (кандидат) для публичных выступлений: «проповедник» - человек, стоящий выше повседневных забот и страстей, являющийся эталоном моральных ценностей; имидж «учитель» - человек, знающий ответы на все вопросы. Противоречив имидж «такой же, как вы», «свой парень».

На основании разработанного имиджа создается предвыборная «легенда». Она выступает как информационная основа рекламной кампании. Это, собственно, имидж кандидата, изложенный словами, который он намерен предъявить своим избирателям. Предвыборная легенда включает два аспекта: биографические данные и краткое, но ёмкое изложение своей предвыборной платформы. Политическая реклама в основном направлена на «колеблющихся» избирателей, которые пока не решили, кому они отдадут свой голос.

Стандартные стадии продвижения сформированного имиджа политика: позиционирование; узнаваемость; отождествление; построение кампании на контрходе. Позиционирование кандидата - политическая позиция кандидата и те социальные группы, интересы которых он представляет. Эти интересы кандидат может представлять реально, а может только декларировать. Возможно, что на предыдущих выборах кандидат позиционировал себя иначе, чем на предстоящих выборах. Необходимо описать реальное и декларируемое позиционирование кандидата, а также причины расхождения позиций, если они имеются. Проблема узнаваемости. Одна из самых важных проблем для многих участников предвыборной борьбы - это проблема узнаваемости. Кандидат можно считать узнаваемым, если достаточное число активных избирателей могут назвать его фамилию и хотя бы приблизительно ответить на вопрос, что из себя кандидат представляет. Не может быть победы, если узнаваемость на момент голосования не достигает 40-50%. Эту проблему легче решить, если за кандидатом популярная партия или популярный лидер. В этом случае перед кандидатом стоит задача «отождествления».

Задача отождествления. Отождествление является самой распространённой стратегической идеей, которая используется во всех кампаниях, в том числе и негативных. На отождествлении можно строить всю стратегию кампании. Построение кампании на контрходе. В этом случае большое внимание обращается не на

создание своего позитивного образа, а на раскрытие отрицательного образа конкурента и (или) других людей, которые стоят за конкурентам. Расчет на победу строится на протесном голосовании, на том, что кандидата выберут потому, что он главный противник «плохого человека».

По мнению французского специалиста по избирательным технологиям Ж. Сегела, имеется восемь «заповедей» имиджа: 1. Голосуют за человека, а не за партию. 2. Голосуют за идею, а не за идеологию. 3. Голосуют за будущее, а не за прошлое. 4. Голосуют за образ социальный, а не за политический. 5. Голосуют за человека-легенду, а не за посредственность. 6. Голосуют за судьбу, а не за обыденность. 7. Голосуют за победителя, а не за неудачника. 8. Голосуют за ценности подлинные, а не мнимые.

Теоретические обобщения об имидже политика проверяются специалистами социологических служб. В частности, Всероссийский центр изучения общественного мнения проводит еженедельные измерения доверия россиянам политикам. Динамика еженедельных оценок по доверию политикам за период с 16 марта по 30 марта 2014 г., в процентах составляет: Путин В.В. - от 59 до 63; Медведев Д.А. – от 16 до 14; Шойгу С.К. – от 9 до 9; Зюганов Г.А.- от 6 до 6; Жириновский В.В. от 7 до 6; Прохоров М.Д. – от 1 до 1; Миронов С.М. – от 2 до 2; Явлинский Г.А. от 0 до 0. Данные представлены на основании всероссийских опросов. В каждом опросе принимали участие 1600 человек в 130 населенных пунктах в 42 областях, краях и республиках России. Статистическая погрешность не превышает 3,4% [ВЦИОМ].

Деятельность систем (служб и специалистов) связей с общественностью организации и органа власти по обеспечению политического имиджа относится к одной из функций и задач, связанной с гармонизацией взаимодействий с разнородными группами общественности. В определённые периоды общественной активности работа по продвижению имиджа своей организации актуализируется, но в целом организации ограничиваются поддержанием сформировавшегося политического имиджа и решают проблемы социальных изменений в системах общественной жизни населения – хозяйственных, финансовых, образовательных, национальных, правовых, информационных и иных.

Литература

1. Баранов, Г. В. Понятия политологической культуры: учебный терминологический словарь [Текст] / Г.В.Баранов. - Омск: Изд-во ОмГТУ, 2012. - 300 с.
2. ВЦИОМ: Всероссийский центр изучения общественного мнения: Еженедельный опрос «Омнибус ВЦИОМ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=114766>.
3. Кривоносов, А.Д. Основы теории связей с общественностью [Текст] / А.Д. Кривоносов, О.Г. Филатов, М.А. Шишкина. – СПб.: Питер, 2012.
4. Официальный портал Универсальной энциклопедии Википедия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.

**Омарова А.М. Мнацаканова И.С.
Омский филиал Финуниверситета**

САМЫЕ НЕОБЫЧНЫЕ ЗДАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Abstract: analysis and evaluation of the most unusual buildings in the world to show that architectural genius knows no bounds.

Keywords: architecture, modernity, uniqueness.

Города мира интересны не только своей историей, культурой, традицией, но и необычными архитектурными зданиями, которые невозможно встретить в обычной повседневности. Мир прекрасен и удивителен. Казалось бы, ну что можно придумать из стандартного набора «стены, пол и крыша». Гораздо больше, чем даже возможно вообразить самому оригинальному воображению. Какие только дома не увидишь во время путешествия: и построенные на деревьях, и в виде самолётов, и даже перевернутые вверх тормашками.

Современная инженерная и архитектурная мысль способна воплотить самые смелые желания и сделать дом, хоть из камня, хоть из стекла, хоть из металла.

Данные сооружения чаще всего встречаются в городах Европы, Азии, Северной Америки и Австралии. В странах «Третьего мира», в связи со сложившимися экономическими факторами, почти невозможно встретить современные чудеса строительной инженерии и архитектуры.

Принимая во внимание оригинальную внешность некоторых шедевров, мы составили список самых необычных домов мира. Ниже последуют описания некоторых зданий, вызывающих восторг и желание посетить эти удивительные места.

Одним из таких сооружений является дом-банкнота, расположенная в Литве. Фасад оформлен плитками стекла различных форм и размеров. Всего плиток четыре с половиной тысячи штук. Фасад собирался вручную, это была большая и кропотливая работа. В доме нет окон в обычном понимании слова, потому что фасад здания стеклянный. Поэтому сама по себе отпала необходимость ставить окна. Снаружи стекло имеет

специальное покрытие, которое защищает рисунок от неблагоприятных погодных условий. Именно такой вид строения стал своеобразной рекламой банковской и другой деятельности, направленной на прибыль.

Следующим необычным сооружением не только Китая, но и мира является здание в форме пианино и скрипки. Это вполне справедливо, так как вся архитектурная композиция действительно включает два музыкальных инструмента, которые за счет своих размеров хорошо заметны даже издалека. Ведь архитектурная композиция выполнена в масштабе 1:50. Строительство «дома-рояля» было завершено в 2007 году. В это время город Хуайнань, расположенный в китайской провинции Аньхой, испытывал необходимость в привлечении внимания к развитию нового района.

В 2010 году в Индии было построено Мумбайское Кибертектурное Яйцо. Это футуристическое сооружение выполнено по последнему слову техники. Данное здание является отличным примером нестандартного архитектурного мышления и современной интерактивности зданий. Мумбайское Яйцо вобрало в себя все самые невероятные технологические новинки. Уникальная форма этого здания позволяет сэкономить около 20% площади. Инженерам, работавшим над Яйцом, удалось создать качественный, эстетический, технически сложный и экологически чистый проект. Сточные воды проходят фильтрацию и идут на орошение и технические цели. Вот такое безотходное и экологически чистое строение. В настоящее время Кибертектурное Яйцо стало главной достопримечательностью города Мумбаи.

Следующее гениальное сооружение расположено в соседнем Таиланде – Храм Истины. Высота храма — около 105 метров. Это самый большой в мире храм, который был построен без единого металлического гвоздя. Здание было построено с использованием древних знаний тайского строительства и резьбы по дереву, каждый квадратный сантиметр храма - это деревянные резные скульптуры и орнаменты на религиозные и мифологические сюжеты Камбоджи, Китая, Индии и Таиланда. Целью такого украшения является использование искусства и культуры как отражения древнего видения Земли, древних знаний и восточной философии.

Архитекторы польского городка Сопот вышли далеко за рамки типичных представлений о проектировании зданий и создали действительно необычный горбатый дом. При взгляде на него, кажется, что попал в Королевство кривых зеркал: причудливые изгибы стен, волнообразная крыша, неправильной формы окна напоминают неказистую игрушку.

Храм Лотоса – один из самых красивых храмов Индии. Храм Лотоса расположен возле города Нью-Дели в Индии. «Лепестки» храма расположены в три ряда и сделаны из белого бетона, а снаружи облицованы белыми мраморными плитами. Внутренний ряд образует свод здания и напоминает еще не распутившийся бутон цветка. Внутри расположен центральный зал диаметром 75 м, рассчитанный на 1300 мест. Расстояние от пола до вершины здания – 35 м. Храм окружен семью бассейнами, создающими впечатление, что здание, подобно цветку лотоса, стоит на воде. В храме есть отделы, посвященные всем мировым религиям.

Кубические дома или Дома-Кубы — ряд домов, построенных в Роттердаме и Хелмонде, по новаторскому проекту архитектора Пита Блома в 1984 году. Радикальным решением Блома было то, что он повернул параллелепипед дома на 45 градусов и поставил его углом на шестигранный пилон. В Роттердаме есть 38 таких домов и ещё 2 супер-куба, причём все дома сочленяются друг с другом. С высоты птичьего полета комплекс имеет замысловатый вид, напоминающий невозможный треугольник.

Мы представили вашему вниманию неполный список необычных зданий, которые существуют на нашей планете. На самом деле количество сооружений намного больше, и мы верим, что этот список будет со временем пополняться, и архитекторы будут удивлять человечество своими неординарным мышлением и абстрактным воображением.

Список литературы:

1. 62 самых необычных и невероятных здания в мире. [Электронный ресурс] <http://pozitiv-news.ru/mir/62-samyih-neobyichnyih-i-neveroyatnyih-zdaniya-v-mire.html> Дата обращения: 13.04.2014

2. Самые необычные здания в мире. [Электронный ресурс] <http://debri.ru/unusual/28-samye-neobychnye-zdaniya-v-mire-chast-1-50-foto.html> Дата обращения: 13.04.2014

Прокопьева Д.С., Баранов Г.В.
Омский филиал Финуниверситета

СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ В ОРГАНАХ ВЛАСТИ И РЕАЛИЗАЦИЯ ПРАВ РОССИЯН В ПЕРИОД ИЗБИРАТЕЛЬНОЙ КАМПАНИИ

Ключевые слова: связи общественностью в органах власти, избирательное право россиян, кампания избирательная

Аннотация: характеризуются функции связи общественностью в органах российской власти; анализируются основные избирательные права россиян по обеспечению объективного волеизъявления в период избирательной кампании

Keywords: Public communication in government, suffrage Russians election campaign

Abstract: Characterized by public communication functions in the bodies of the Russian authorities; analyzes the basic voting rights of Russians to secure the objective of expression during the election campaign

Общие параметры (свойства) системы связи с общественностью в целом: реализация управленческих действий управления; использование и совершенствование современных коммуникативных технологий – механизмов для общения, обмена мнениями и взаимопонимания; установление и поддержание взаимовыгодных отношений между разными организациями и публикой, что существенно определяет успех или неудачу определённых действий предприятий и организаций.

Основные функции системы связи с общественностью органов власти, по мнению Г.В. Баранова: «мониторинговая функция – систематический контроль сознания, мнений, отношений и поведения внутри и вне организации; аналитическая функция – анализ влияния политики, процедур и действий на общественность; 3) корректирующая функция – модификация элементов политики, процедур и действий, когда они противоречат потребностям общественности и организации, 4) установление и поддержание двусторонних отношений между организацией и общественностью» [1, с. 174-175].

Избирательное право россиян - это совокупность государственно-правовых норм, регулирующих порядок организации и проведения выборов высших должностных лиц, представительных органов государственной власти и органов местного самоуправления. Нормативно-правовые акты о выборах закрепляют в содержании принципы избирательного права, под которыми понимаются основополагающие начала организации и проведения выборов. К числу таких принципов относятся: всеобщее избирательное право, равное избирательное право, прямые выборы, тайное голосование [2].

В Российской Федерации важнейшими источниками избирательного права на федеральном уровне являются: Конституция Российской Федерации; Федеральный закон от 12 июня 2002 года № 67-ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации»; Федеральный закон от 10 января 2003 года № 19-ФЗ «О выборах Президента Российской Федерации»; Федеральный закон от 18 мая 2005 года № 51-ФЗ «О выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации»; Федеральный закон от 6 октября 1999 года № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации»; Федеральный закон от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Дополнительно нормы избирательного права содержатся в иных законодательных актах, так, например, ответственность за нарушение законодательства о выборах предусмотрена в Уголовном кодексе РФ (УК РФ) и Кодексе Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП РФ); порядок обжалования действий избирательных комиссий регламентируется положениями Гражданско-процессуального кодекса РФ (ГПК РФ). Особенности проведения выборов в представительные органы отдельных субъектов РФ и муниципальных образований определяются, соответственно, законами субъектов РФ и нормативными актами муниципальных образований на основе базовых принципов, установленных федеральным законодательством.

В абстрактном значении кампания избирательная (КИ), или предвыборная кампания – система агитационных мероприятий, проводимых политическими партиями и независимыми кандидатами с целью обеспечить себе максимальную поддержку избирателей на предстоящих выборах [1, с. 83]. В Российской Федерации кампания избирательная осуществляется с применением юридических норм избирательного права. Избирательная кампания в России - период со дня официального опубликования решения уполномоченного на то должностного лица, органа государственной власти, органа местного самоуправления о назначении выборов до дня официального опубликования результатов выборов.

Юридически избирательная кампания начинается с момента официального опубликования решения о назначении даты выборов. Процедурой назначения выборов открывается полный цикл избирательных действий и основанных на них избирательных правоотношений. Действующим избирательным законодательством в целях соблюдения общих политико-правовых принципов обязательности и периодичности выборов, непрерывности и легитимности деятельности выборных институтов предусматриваются два юридических режима назначения даты выборов: основной и дополнительный.

Выборы в органы государственной власти и местного самоуправления Российской Федерации - это высшее непосредственное выражение власти многонационального народа Российской Федерации. Непосредственное выражение власти россиян заключается в следующих состояниях: наделении народом (населением) отдельных своих представителей полномочиями по осуществлению государственной власти либо решению вопросов местного значения; деятельность граждан, общественных объединений, государственных органов и органов местного самоуправления по составлению списков избирателей, выдвижению и регистрации кандидатов, голосованию и подведению его итогов; проведение иных избирательных действий в соответствии с Конституцией Российской Федерации, федеральными законами, конституциями (уставами) и законами субъектов Российской Федерации и иными правовыми актами.

В Российской Федерации проводятся выборы следующих должностных лиц государственного управления: Президент Российской Федерации, депутаты Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, в органы государственной власти субъектов Российской Федерации избираются глава исполнительного органа и депутаты представительного органа государственной власти, в органы местного

самоуправления избираются глава муниципального образования и депутаты представительного органа местного самоуправления, в иные государственные и муниципальные органы - в случаях, когда избрание этих органов непосредственно гражданами предусмотрено законодательством.

Избирательное право базируется на принципах - основных началах подготовки и проведения референдумов и выборов в органы государственной власти и местного самоуправления. Эти общие начала имеют целью обеспечение соответствия результатов референдумов и выборов реальному волеизъявлению избирателей.

Главным принципом избирательного права, вытекающим из основ конституционного строя Российской Федерации, является принцип свободы выборов. Именно свободные выборы, в соответствии с Конституцией, являются высшим непосредственным выражением народовластия. Свобода выборов есть: свобода волеизъявления каждого избирателя - гражданин выражает свою волю абсолютно свободно, без принуждения извне; свободные условия подготовки и проведения выборов, в частности, свобода предвыборной агитации, независимость избирательных комиссий от незаконного вмешательства в их деятельность, эффективная система защиты избирательных прав граждан и иное.

Избирательное право активное (активное избирательное право) - право граждан Российской Федерации избирать в органы государственной власти и органы местного самоуправления. Избирательное право пассивное (пассивное избирательное право) - право граждан Российской Федерации быть избранными в органы государственной власти и органы местного самоуправления.

Избирательные права россиян - конституционное право граждан Российской Федерации избирать и быть избранными в органы государственной власти и органы местного самоуправления, в том числе участвовать в выдвижении кандидатов, составляя списки кандидатов, в предвыборной агитации, в наблюдении за проведением выборов, работой избирательных комиссий, включая установление итогов голосования и определение результатов выборов, а также в других избирательных действиях.

Избирательное право и избирательный процесс тесно связаны с политической системой функционирования государства и общества. Если избирательное право предметно регламентирует определённые аспекты общественно-государственной деятельности, касающиеся приобретения и передачи властных полномочий выборным представителям, то избирательный процесс как форма реализации субъективного политического права отражает технологию участия избирателей в осуществлении власти. В совокупности они образуют политико-правовой механизм формирования основных институтов представительной и выборной демократии.

В избирательном процессе существенным компонентом является доверие основного субъекта выборов - избирателей - к государственным и общественным институтам, избирательным комиссиям, обеспечивающим организацию и проведение выборов. Гражданское доверие, будучи неотъемлемым элементом правовой культуры граждан и общества, определяет смысл современного избирательного процесса как политического механизма воспроизводства представительных и выборных институтов публичной власти. Деятельность служб связи с общественностью органов власти имеет своей целью формирование и поддержание доверия россиян к органам власти и избирательной системе в частности.

В российском избирательном праве вводится наряду с традиционным понятием "организация и проведение выборов" вводится новое понятие "избирательный процесс". Избирательный процесс - технологическая инфраструктура и форма реализации конституционных принципов организации периодических свободных выборов и обеспечения избирательных прав человека и гражданина по критериям предусмотренной законом последовательности совершения комплекса избирательных действий и избирательных процедур, представляется оправданным.

Понятие "избирательный процесс" включает наряду с организационно-технологическими и информационно-финансовыми аспектами некоторые новые аспекты, отражающие современные социально-политические и социокультурные основания и условия осуществления избирательных действий и процедур. Организация и проведение выборов осуществляются в рамках избирательной кампании как основного временного фактора совершения избирательных действий и выполнения избирательных процедур, обеспечивающих реализацию и защиту конституционного права граждан РФ избирать и быть избранными в органы государственной власти и органы местного самоуправления.

Избирательный процесс как политико-правовая категория и одновременно категория избирательного законодательства и практики его применения, в том числе судебной, используется в широком и узком значении, и его конкретное использование предопределяется временными рамками (начала и окончания) его структурного раскрытия (развёртывания) в виде последовательности стадий избирательного процесса.

В широком смысле термин "избирательный процесс" поглощает содержание термина "избирательная кампания" как периода со дня официального опубликования решения уполномоченного на то должностного лица, органа государственной власти, в том числе суда, органа местного самоуправления о назначении выборов до дня официального опубликования результатов выборов, поскольку связан с необходимостью принятия уполномоченным на то органом или должностным лицом в установленные Конституцией, уставом, законом сроки и порядке решения о назначении даты выборов и его направлении для официального опубликования. В узком смысле "избирательный процесс" как формализованное явление включает установленную законом

совокупность стадий, обеспечивающих его целостность и легитимность результатов выборов, а стадии, в свою очередь, включают совокупность конкретных избирательных процедур и избирательных действий.

Понятие "избирательный процесс", включая понятие "избирательная кампания", не сводится к нему, поскольку охватывает ряд стадий, действий и процедур за формально временными рамками последней. Демократический избирательный процесс - это часть политического процесса и режима, установленного в стране, и непосредственно связан с общими условиями развития институтов демократии, образующих социально-политическую и социокультурную инфраструктуру реализации избирательных прав граждан. До начала конкретной избирательной кампании необходимо совершить ряд важных действий и процедур, благодаря которым избирательный процесс является не только юридической техникой организации голосования, но и институтом, обеспечивающим политическую стабильность и преемственность, демократичность и легальность власти. Потенциальные возможности, заключённые в демократическом избирательном процессе, в значительной мере определяются характером и степенью участия общественных объединений, прежде всего политических партий, в выборах.

Предварительным этапом, открывающим возможность их включения в избирательный процесс, является регистрация партий в соответствующем государственном органе. При этом признание за соответствующими общественными организациями их политической правосубъектности - права на участие в осуществлении государственной власти - является исходной предпосылкой становления плюралистической конкурентной представительной демократии. Юридическая квалификация общественных организаций в качестве политических партий может быть основана на принципе формальных и минимальных ограничений или принципе реальных и максимальных ограничений. Оба варианта призваны сыграть роль политико-правового фильтра в определении правомочности участия в избирательном процессе тех общественных объединений, для которых политическая деятельность не является ведущим элементом их правосубъектности.

Значимой предварительной процедурой является регистрация избирателей. Точность и полнота списка избирателей имеют основополагающее значение для любого вида избирательной системы. Доверие к избирательному процессу во многом зависит от этого и может быть подорвано, если в ходе избирательной кампании обнаружится недостоверность в количественном и качественном отношении сведений о гражданах, обладающих избирательным правом.

Избирательный процесс в Российской Федерации включает установленную законом совокупность стадий, состоящих из конкретных избирательных процедур и избирательных действий. Стадии избирательного процесса - это этапы организации и проведения выборов, в рамках которых совершаются предусмотренные законами избирательные действия, а также избирательные процедуры, обеспечивающие реализацию избирательных прав граждан РФ и иных участников выборов, целостность, завершённость и легитимность избирательного процесса при формировании представительного органа, избрании выборного должностного лица. Только совокупность юридически необходимых и достаточных процедур и действий, стадий как элементов избирательного процесса может обеспечить конституционно-правовую легитимность выборов.

Основными стадиями избирательного процесса являются: назначение выборов - принятие уполномоченным государственным органом, органом местного самоуправления, должностным лицом решения о назначении даты выборов, в том числе в порядке ротации части депутатского корпуса; образование избирательных округов, избирательных участков, составление списков избирателей; выдвижение кандидатов (списков кандидатов) и их регистрация; предвыборная агитация; голосование и определение итогов голосования, результатов выборов и их опубликование. При этом факультативными стадиями являются в предусмотренных законом случаях повторное голосование, повторные выборы, выборы депутатов вместо выбывших, новые выборы.

Функциональное назначение стадий избирательного процесса состоит в обеспечении последовательного во времени и поэтапного по содержанию выполнения разнообразных избирательных действий и процедур, которые обеспечивают легитимный характер выборов и избрания соответствующих выборных лиц. Ряд элементов организации избирательного процесса носит обслуживающий, вспомогательный (технологический) характер. Проведение выборов невозможно без своевременного их финансирования. В этих условиях основные технологические элементы организации избирательного процесса в том или ином объёме своих функциональных характеристик обслуживают соответствующие стадии избирательного процесса.

Время избирательных действий - сроки выполнения избирательных процедур в рамках стадий избирательного процесса, избирательной кампании - это одновременно политическое и юридическое время. Время является неотъемлемым элементом организации выборов и в структуре избирательного процесса имеет самостоятельное технологическое и юридическое значение.

С ним связано возникновение, изменение или прекращение соответствующих избирательных правоотношений; оно выступает в качестве юридического факта и предмета правового регулирования, рассматривается в качестве политического ресурса избирательной кампании, ненадлежащее или неэффективное использование которого существенно ограничивает потенциальные возможности конкретных участников избирательного процесса. Избирательными комиссиями с учётом уровня и вида выборов составляется и утверждается основанный на соответствующем законе о выборах календарный план мероприятий по подготовке и проведению выборов. Избирательный календарь фактически и юридически регламентирует сроки

осуществления отдельных избирательных действий и процедур на той или иной стадии избирательного процесса.

Избирательное законодательство, по существу, представляет собой каталог юридически определённых избирательных действий и процедур, гарантий и условий их осуществления, которые с учётом соблюдения сроков их выполнения обеспечивают в совокупности переход от одной стадии избирательного процесса к последующей, вплоть до опубликования официальных результатов выборов в средствах массовой информации. Юридический режим выполнения избирательных процедур и действий выражается в конкретных правах и обязанностях, которыми наделяются участники избирательного процесса на той или иной его стадии, и соблюдении предусмотренных законом сроков их осуществления. Выполненные с нарушением требований закона избирательные действия и процедуры по их юридическому содержанию и по нормативному времени являются незаконными - юридически ничтожными, не имеют юридической силы и не порождают позитивных юридических последствий.

Интегральная задача деятельности служб связи с общественностью органов власти по направлению реализации избирательных прав россиян заключается в формировании и поддержании толерантности групп общественности для обеспечения свободы волеизъявления населения в управлении собственной государственно организованной общественной жизни.

Литература

1. Баранов, Г. В. Понятия политологической культуры: учебный терминологический словарь: учеб. пособие [Текст] / Г.В.Баранов. - Омск: Изд-во ОмГТУ, 2012. - 300 с.
2. Официальный портал Универсальной энциклопедии Википедия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.

Прудникова Н.Г., Баранов Г.В.
Омский филиал Финуниверситета

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СЛУЖБ СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ ОРГАНОВ ВЛАСТИ С ОБЩЕСТВЕННЫМИ ОБЪЕДИНЕНИЯМИ

Ключевые слова: связи с общественностью органов власти, общественное объединение, права человека

Аннотация: описываются нормативные условия деятельности служб связи с общественностью органов власти с общественными объединениями; анализируются проблемы соблюдения прав и свобод граждан России в форме деятельности общественных объединений

Keywords: communication with the public authorities, public association, human rights

Abstract: describes the regulatory environment activities public relations services authorities and public associations; analyzes the problems of human rights and freedoms of Russian citizens in the form of public associations

Специалисты служб связи с общественностью органов власти взаимодействуют с общественными объединениями в строгом соответствии с законодательством Российской Федерации в пределах компетенций (полномочий). Основная интегральная компетенция служб связи с общественностью в органах власти – гармонизация разнонаправленной деятельности органов власти и общественных объединений граждан для решения актуальных проблем (задач) осуществления социальной стабильности, соблюдения прав и свобод человека в России.

В абстрактном смысле, по мнению Г.В. Баранова, понятие общественного объединения имеет несколько значений: «Общественное объединение – 1) группа людей, возникшая в результате свободного волеизъявления граждан, цели и интересы которых официально определены в уставах и иного рода юридических документах; 2) добровольное некоммерческое образование (формирование), созданное инициативой граждан на основе общности их интересов для реализации указанных в уставе целей» [1, с. 160].

По состоянию на 2014 год в Российской Федерации условия функционирования общественных объединений, точное значение этого состояния общественной жизни и иные показатели определяются юридическим нормативным актом - Федеральный закон "Об общественных объединениях" [2].

По критерию взаимодействия органов государства и общественных объединений вмешательство органов государственной власти и их должностных лиц в деятельность общественных объединений, равно как и вмешательство общественных объединений в деятельность органов государственной власти и их должностных лиц, не допускается, за исключением случаев, предусмотренных российским законодательством.

Государство обеспечивает соблюдение прав и законных интересов общественных объединений, оказывает поддержку их деятельности, законодательно регулирует предоставление им налоговых и иных льгот и преимуществ. Государственная поддержка может выражаться в следующих видах: целевое финансирование отдельных общественно полезных программ общественных объединений по их заявкам (государственные гранты); заключения любых видов договоров, в том числе на выполнение работ и предоставление услуг; закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в рамках выполнения

различных государственных программ у неограниченного круга общественных объединений в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Вопросы, затрагивающие интересы общественных объединений в предусмотренных законом случаях, решаются органами государственной власти и органами местного самоуправления с участием соответствующих общественных объединений или по согласованию с ними. На работников аппаратов общественных объединений, работающих по найму, распространяется законодательство Российской Федерации о труде и законодательство Российской Федерации о социальном страховании

Право граждан на объединение включает в себя право создавать на добровольной основе общественные объединения для защиты общих интересов и достижения общих целей, право вступать в существующие общественные объединения либо воздерживаться от вступления в них, а также право беспрепятственно выходить из общественных объединений. Создание общественных объединений способствует реализации прав и законных интересов граждан. Граждане имеют право создавать по своему выбору общественные объединения без предварительного разрешения органов государственной власти и органов местного самоуправления, а также право вступать в такие общественные объединения на условиях соблюдения норм их уставов. Создаваемые гражданами общественные объединения регистрируются в установленном порядке и приобретают права юридического лица либо могут функционировать без государственной регистрации и приобретения прав юридического лица.

Содержание права граждан на объединение, основные государственные гарантии этого права, статус общественных объединений, порядок их создания, деятельности, реорганизации и (или) ликвидации регулируются настоящим Федеральным законом, Гражданским кодексом Российской Федерации и другими законами об отдельных видах общественных объединений. Особенности, связанные с созданием, деятельностью, реорганизацией и (или) ликвидацией отдельных видов общественных объединений - профессиональных союзов, благотворительных и других видов общественных объединений, - могут регулироваться специальными законами, принимаемыми в соответствии с Федеральным законом "Об общественных объединениях".

По критериям данного федерального закона под общественным объединением понимается добровольное, самоуправляемое, некоммерческое формирование, созданное по инициативе граждан, объединившихся на основе общности интересов для реализации общих целей, указанных в уставе общественного объединения.

Право граждан на создание общественных объединений реализуется как непосредственно путём объединения физических лиц, так и через юридические лица - общественные объединения. Учредителями общественного объединения являются физические лица и юридические лица - общественные объединения, создавшие съезд (конференцию) или общее собрание, на котором принимается устав общественного объединения, формируются его руководящие и контрольно-ревизионные органы. Учредители общественного объединения - физические и юридические лица - имеют равные права и несут равные обязанности.

Учредителями, членами и участниками общественных объединений могут быть граждане, достигшие 18 лет, и юридические лица - общественные объединения, если иное не установлено законами об отдельных видах общественных объединений. Иностранцы граждане и лица без гражданства, законно находящиеся в Российской Федерации, могут быть учредителями, членами и участниками общественных объединений, за исключением случаев, установленных международными договорами Российской Федерации или федеральными законами. Членами и участниками молодёжных общественных объединений могут быть граждане, достигшие 14 лет. Членами и участниками детских общественных объединений могут быть граждане, достигшие 8 лет. Иностранцы граждане и лица без гражданства могут быть избраны почётными членами (почётными участниками) общественного объединения без приобретения прав и обязанностей в данном объединении.

Не может быть учредителем, членом, участником общественного объединения: 1) иностранный гражданин или лицо без гражданства, в отношении которых в установленном законодательством Российской Федерации порядке принято решение о нежелательности их пребывания (проживания) в Российской Федерации; 2) лицо, включённое в перечень в соответствии с пунктом 2 статьи 6 Федерального закона от 7 августа 2001 года N 115-ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) денежных средств, полученных преступным путем, и финансированию терроризма"; 3) общественное объединение, деятельность которого приостановлена в соответствии со статьёй 10 Федерального закона от 25 июля 2002 года N 114-ФЗ "О противодействии экстремистской деятельности"; 4) лицо, в отношении которого вступившим в законную силу решением суда установлено, что в его действиях содержатся признаки экстремистской деятельности; 5) лицо, содержащееся в местах лишения свободы по приговору суда.

Общественные объединения могут создаваться в одной из следующих организационно-правовых форм: общественная организация; общественное движение; общественный фонд; общественное учреждение; орган общественной самодеятельности; политическая партия.

Общественной организацией является основанное на членстве общественное объединение, созданное на основе совместной деятельности для защиты общих интересов и достижения уставных целей объединившихся граждан. Общественным движением является состоящее из участников и не имеющее членства массовое общественное объединение, преследующее социальные, политические и иные общественно

полезные цели, поддерживаемые участниками общественного движения. Членами общественной организации в соответствии с ее уставом могут быть физические лица и юридические лица - общественные объединения, если иное не установлено законами об отдельных видах общественных объединений.

Высшим руководящим органом общественной организации и общественного движения является съезд (конференция) или общее собрание. Постоянно действующим руководящим органом общественной организации и общественного движения является выборный коллегиальный орган, подотчётный съезду (конференции) или общему собранию. В случае государственной регистрации общественной организации и общественного движения их постоянно действующий руководящий орган осуществляет права юридического лица от имени общественной организации и общественного движения и исполняет их обязанности в соответствии с уставом.

Общественный фонд является одним из видов некоммерческих фондов и представляет собой не имеющее членства общественное объединение, цель которого заключается в формировании имущества на основе добровольных взносов, иных не запрещённых законом поступлений и использовании данного имущества на общественно полезные цели. Учредители и управляющие имуществом общественного фонда не вправе использовать указанное имущество в собственных интересах. Руководящий орган общественного фонда формируется его учредителями и (или) участниками либо решением учредителей общественного фонда, принятым в виде рекомендаций или персональных назначений, или методом избрания участниками на съезде (конференции) или общем собрании. В случае государственной регистрации общественного фонда данный фонд осуществляет свою деятельность в порядке, предусмотренном Гражданским кодексом Российской Федерации.

Общественным учреждением является не имеющее членства общественное объединение, ставящее своей целью оказание конкретного вида услуг, отвечающих интересам участников и соответствующих уставным целям указанного объединения. Управление общественным учреждением и его имуществом осуществляется лицами, назначенными учредителем (учредителями). В случае государственной регистрации общественного учреждения данное учреждение осуществляет свою деятельность в порядке, установленном Гражданским кодексом Российской Федерации.

Органом общественной самодеятельности является не имеющее членства общественное объединение, целью которого является совместное решение различных социальных проблем, возникающих у граждан по месту жительства, работы или учёбы, направленное на удовлетворение потребностей неограниченного круга лиц, чьи интересы связаны с достижением уставных целей и реализацией программ органа общественной самодеятельности по месту его создания. Орган общественной самодеятельности формируется по инициативе граждан, заинтересованных в решении указанных проблем, и строит свою работу на основе самоуправления в соответствии с уставом, принятым на собрании учредителей. Орган общественной самодеятельности не имеет над собой вышестоящих органов или организаций. В случае государственной регистрации органа общественной самодеятельности данный орган приобретает права и принимает на себя обязанности юридического лица в соответствии с уставом.

Политическая партия - это общественное объединение, созданное в целях участия граждан Российской Федерации в политической жизни общества посредством формирования и выражения их политической воли, участия в общественных и политических акциях, в выборах и референдумах, а также в целях представления интересов граждан в органах государственной власти и органах местного самоуправления. Порядок создания, деятельности, реорганизации и (или) ликвидации политических партий регулируется специальным федеральным законом - Федеральный закон "О политических партиях" от 11.07.2001 N 95-ФЗ (последняя редакция от 07.05.2013).

Общественные объединения независимо от их организационно-правовой формы вправе создавать союзы (ассоциации) общественных объединений на основе учредительных договоров и (или) уставов, принятых союзами (ассоциациями), образуя новые общественные объединения. Правоспособность союзов (ассоциаций) общественных объединений как юридических лиц возникает с момента их государственной регистрации.

По критерию территориальной сферы деятельности российских общественных объединений в Российской Федерации создаются и действуют общероссийские, межрегиональные, региональные и местные общественные объединения.

Общероссийским общественным объединением является объединение, которое осуществляет свою деятельность в соответствии с уставными целями на территориях более половины субъектов Российской Федерации и имеет там свои структурные подразделения - организации, отделения или филиалы и представительства. Общероссийские общественные объединения могут использовать в своих названиях наименования "Россия", "Российская Федерация" и образованные на их основе слова и словосочетания без специального разрешения правомочного государственного органа.

Межрегиональным общественным объединением является объединение, которое осуществляет свою деятельность в соответствии с уставными целями на территориях менее половины субъектов Российской Федерации и имеет там свои структурные подразделения - организации, отделения или филиалы и представительства. Региональным общественным объединением является объединение, деятельность которого в соответствии с его уставными целями осуществляется в пределах территории одного субъекта Российской Федерации.

Федерации. Местным общественным объединением является объединение, деятельность которого в соответствии с его уставными целями осуществляется в пределах территории органа местного самоуправления.

По критерию принципов создания и деятельности общественных объединений все классы общественных объединений в России равны перед законом независимо от их организационно-правовых форм. Деятельность общественных объединений основывается на принципах добровольности, равноправия, самоуправления и законности. Общественные объединения свободны в определении своей внутренней структуры, целей, форм и методов своей деятельности. Деятельность общественных объединений должна быть гласной, а информация об их учредительных и программных документах - общедоступной.

Ограничения на создание и деятельность общественных объединений могут устанавливаться только федеральным законом. Запрещаются создание и деятельность общественных объединений, цели или действия которых направлены на осуществление экстремистской деятельности. Включение в учредительные и программные документы общественных объединений положений о защите идей социальной справедливости не может рассматриваться как разжигание социальной розни.

Условия и порядок приобретения, утраты членства, включая условия выбытия из членов общественных объединений по возрасту, определяются уставами соответствующих общественных объединений. Требование об указании в официальных документах на членство или участие в тех или иных общественных объединениях не допускается. Принадлежность или непринадлежность граждан к общественным объединениям не может являться основанием для ограничения их прав или свобод, условием для предоставления им государством каких-либо льгот и преимуществ, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

При создании общественных объединений в форме общественных организаций учредители данных объединений автоматически становятся их членами, приобретая соответствующие права и обязанности. При создании общественных объединений в иных организационно-правовых формах права и обязанности учредителей таких объединений указываются в их уставах. Специалисты служб связи с общественностью органов власти обязаны соблюдать законодательную норму - органы государственной власти и органы местного самоуправления не могут быть учредителями, членами и участниками общественных объединений. Система связи с общественностью при взаимодействии с общественными объединениями выполняет управленческие функции оптимизации разнородных и хаотичных по некоторым показателям результатов и процессов функционирования многообразных общественных объединений граждан России с целями последовательного соблюдения прав и свобод человека.

Литература

Баранов, Г. В. Понятия политологической культуры: учебный терминологический словарь [Текст] / Г.В.Баранов. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2012.

2. Федеральный закон от 19.05.95 N 82-ФЗ (ред. от 28.12.2013 с изменениями, вступившими в силу с 01.01.2014) "Об общественных объединениях" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.referent.ru/comment>.

Прудникова Н.Г.
Омский филиал Финуниверситета

СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ВЛАСТИ С НАСЕЛЕНИЕМ

Аннотация. Привлечение общественности к процессу управления необходимо для государственных структур, которые обязаны взаимодействовать с населением, а также честно и открыто осуществлять свою деятельность.

Ключевые слова: связи с общественностью, органы власти, коммуникация, население.

PUBLIC RELATIONS AS THE INSTRUMENT OF INTERACTION OF AUTHORITIES WITH THE POPULATION

Abstract. Involvement of the public to management process is necessary for government institutions which are obliged to interact with the population, and also is honest and openly to carry out the activity.

Keywords: public relations, authorities, communication, population.

В современное время информационное взаимодействие органов государственной власти с населением является одним из главных условий эффективной работы органов власти и высокого качества предоставляемых государственных услуг. Постоянное взаимодействие и коммуникация стали неотъемлемой частью современного информационного общества. Согласно мнению английского социолога Э.Гидденса: «современный мир зависит от непрерывной коммуникации или взаимодействия между людьми, пространственно отдаленными друг от друга». Из этого можно сделать вывод, что постоянное взаимодействие в социальной сфере является её двигателем. Коммуникация-это основа связей с общественностью.

Соответственно, роль связей с общественностью, как способа поддержания коммуникации между отдельными элементами социальной системы, становится всё более значимой.

Государственное и муниципальное управление также можно представить как особую систему, в которой главенствующее место занимает открытость власти перед обществом, что предполагает «обеспечение открытости информации при выработке и принятии управленческих решений». Таким образом, государственным структурам необходим инструмент способный обеспечить такую открытость. И этим инструментом могут быть связи с общественностью. Благополучие населения зависит от решений руководителей, соответственно, органы власти должны честно и открыто выполнять свои компетенции, в противном случае они не будут нужны вообще. Органы государственного и местного управления должны работать эффективно, а население должно быть уверено в этом. Таким образом, задача связей с общественностью заключается в объяснении намерений вышестоящих органов перед обществом.

Доктор политических наук А.Н.Чумиков в своей работе «Связи с общественностью» предлагает такую структуру связей с общественностью в государственной сфере: «функции государства с неизбежностью включают функции управления связями с общественностью, порождают специальные государственные и муниципальные структуры, призванные оптимизировать эти связи, соотносить их с управленческими целями органов власти. Другими словами, связи с общественностью предстают органичным компонентом государственного и муниципального управления, своеобразным политическим институтом, «сущностным, функциональным явлением, направленным на оптимизацию принятия и реализации политических решений» Следовательно, связи с общественностью предстают в качестве подструктуры государственной структуры, и осуществляет оптимизацию вокруг принятия и реализации решений.

Таким образом, можно выделить одну из задач связей с общественностью в органах власти: установление диалога с общественностью- создание двусторонней связи. В качестве основных направлений деятельности служб по связям с общественностью в органах государственного и муниципального управления выступают: поддержание, установление, расширение контактов с гражданами и организациями, а также информирование общественности о сущности принимаемых решений, что в целом работает на решение обозначенной задачи.

При рассмотрении деятельности по связям с общественностью в органах власти, следует отметить, что существует непосредственная зависимость между уровнем управления и особенностями служб по связям с общественностью: в местных и муниципальных органах власти в основном реализуется коммуникативная функция, а общение с гражданами постоянное и организованное. На общенациональном (республиканском) уровне большее значение уделяется взаимодействию с прессой, аналитической и прогностической деятельности.

Итак, прежде чем рассматривать связи с общественностью в органах местного самоуправления, следует уточнить, что представляет собой понятие «органы местного самоуправления». Для этого необходимо обратиться к ФЗ №131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», согласно которому в соответствии с Конституцией Российской Федерации установлены общие правовые, организационные, территориальные и экономические принципы организации местного самоуправления в Российской Федерации, определяются государственные гарантии его осуществления.

Для целей настоящего Федерального закона используются следующие основные понятия и термины:

1. Органы местного самоуправления - избираемые непосредственно населением и (или) образуемые представительным органом муниципального образования органы, наделенные собственными полномочиями по решению вопросов местного значения;

2. Вопросы местного значения - вопросы непосредственного обеспечения жизнедеятельности населения муниципального образования, решение которых в соответствии с Конституцией Российской Федерации и настоящим Федеральным законом осуществляется населением и (или) органами местного самоуправления самостоятельно;

3. Муниципальное образование - городское или сельское поселение, муниципальный район, городской округ либо внутригородская территория города федерального значения.

В качестве объекта местного самоуправления выступает часть общественных дел, вопросы местного значения, которые имеют локально-территориальный характер и возникают на муниципальном уровне в процессе осуществления своей деятельности населением городских, сельских поселений и других муниципальных образований. Вопросы местного значения носят комплексный характер, так как представляют собой синтез производственных отношений, возникающий при реализации территориальных экономических интересов граждан отдельного сообщества во всех сферах местной жизни: финансово-бюджетной, экономической, социально-культурной.

Субъектом местного самоуправления является население, проживающее на территории соответствующего муниципального образования и реализующее свое право осуществления местного самоуправления. В качестве инструмента взаимодействия с местной властью субъект местного самоуправления использует общественное мнение.

Главная цель органов местного самоуправления - организация жизнедеятельности муниципального образования, корректное управление развитием местного сообщества, которое само уполномочило на это местные органы. И в этом контексте взаимоотношения со средствами массовой информации, и в том числе

владение определенным пакетом акций тех или иных средств массовой информации, является способом для местной власти стать открытой для жителей и объективной альтернативой для частных средств массовой информации. Главное в этом принципе - соучастие, как активное взаимодействие, находящее своё выражение в постоянной подготовке исходящей информации о деятельности местной администрации для СМИ, а также в активном формировании отношения СМИ к этой информации, наиболее близкой к целям органов местного самоуправления. В рамках местного уровня управления связь с общественностью должна выполнять поставленные перед ней задачи:

- с периодической регулярностью предоставлять информацию внешней среде о деятельности органов муниципальной власти, их проблемах, планах и успехах;
- информировать руководство о существующей и возможной реакции общественности на проводимую или намечаемую политику властей.

Также, связи с общественностью в органах местного самоуправления выполняют коммуникативную функцию, которая органично связана с функцией информационной. Таким образом, связи с общественностью можно рассматривать как субъект общественных отношений, перерабатывающий, продуцирующий и распространяющий информацию, то есть те нормы, знания, ценности, которые необходимы и достаточны для достижения цели управления. Информация о потребностях и интересах местного населения является неотъемлемым компонентом информационной системы местного управления, обеспечивая эффективное решение вопросов местной жизни. Также важно информировать местных жителей о проектируемых и принятых местными органами решениях и стоящих перед ними проблемах. При осуществлении информационной функции принципиально важная роль отводится обратной связи, то есть тем информационным сигналам, которые адресуются органам власти из внешней среды (письма населения, прием граждан, реакция СМИ). Обратная связь свидетельствует о получении сигнала, а также несет данные, воспроизводящие интересы и требования партнера по взаимодействию, в известной мере корректирует и преобразовывает исходный сигнал и тем самым нередко ставит перед властью как субъектом информации задачу, как минимум, необходимой корректировки ее управленческих решений и действий.

Для обеспечения постоянного диалога с населением и объединениями граждан создание в органах муниципального управления специальных структурных подразделений, призванных обеспечивать постоянный диалог с населением и объединениями граждан. По мнению А.А.Самохиной, подобные структуры не могут взять на себя решение всей совокупности задач, связанных с взаимоотношениями местных властей и внешней средой: «речь идет о выполнении лишь одной группы достаточно специфичных задач – задач, связанных с созданием первоначальных, исходных условий для взаимодействия и взаимопонимания с гражданами, их объединениями».

Говоря о функциях связей с общественностью, необходимо выделить аналитико-прогностическую функцию. Прогностическое видение социально-политической и экономической ситуации входит в перечень необходимых условий эффективности связей с общественностью. Таким образом, без получения объективной и системной информации по всему кругу вопросов, которые включены в сферу интересов муниципальной власти, без выработки информационной стратегии и тактики проведения качественной деятельности связей с общественностью невозможна. Актуальность аналитико-прогностической функции связей с общественностью в деятельности органов местного самоуправления подтверждается наступившим экономическим кризисом, ставшим самой «горячей» темой, обсуждаемой специалистами разных сфер.

Говоря о приемлемых и существующих для муниципальных служащих технологиях коммуникации с населением, прежде всего, необходимо отметить, что эти технологии давно известны и в той или иной степени изначально используются в повседневной деятельности муниципалитетов, причем профессионально. Более того, применение многих из технологий предусмотрено должностными инструкциями и, следовательно, при организации деятельности местных органов власти является обязательным.

Среди существующих и находящихся применение технологий, выделяются следующие:

1. непосредственные контакты руководителей и сотрудников органов местного самоуправления с населением: организация приема граждан по личным вопросам первыми руководителями местной администрации и руководителями структурных подразделений; посещения курируемых предприятий и учреждений, осуществление формальных и неформальных встреч с их сотрудниками, проведение различного рода расширенных совещаний с привлечением тех или иных групп общественности, проведение общественных слушаний, организация презентаций различных проектов, осуществляемых администрацией, участие в публичных дебатах по социально значимым проблемам;
2. организация постоянного взаимодействия руководителей и сотрудников местной администрации со СМИ: подготовка и проведение пресс-конференций, брифингов, пресс-туров для журналистов, подготовка пресс-релизов, сбор материала и организация публичных выступлений чиновников различного ранга, подготовка для СМИ видеоматериалов, фотоматериалов, подготовка информационного бюллетеня органов местной власти;
3. взаимодействие с общественностью муниципального образования: работа общественных советов при главе муниципального образования, взаимодействие с некоммерческими организациями, с представителями различных групп интересов;
4. подготовка и проведение специальных PR-акций, формирующих благоприятный имидж местной администрации, ее первых руководителей.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что при реализации любой концепции развития местного самоуправления деятельность местной власти будет эффективна только в том случае, когда главным принципом ее повседневного взаимодействия с общественностью станет действенное соучастие как надежный фундамент открытости и гласности в деятельности органов местного самоуправления для всего муниципального сообщества. Для органов местного самоуправления крайне важна готовность местного населения поддержать их инициативы, согласиться понести некоторые издержки ради будущей выгоды, пойти на компромисс в решении той или иной проблемы, оказать муниципальным органам непосредственную помощь. Все это связано с тем, насколько хорошо местные жители знают своих представителей в органах местного самоуправления, насколько доверяют им и системе местных органов в целом. К тому же, участие населения в управлении своим городом, сельским населенным пунктом является важнейшей задачей, на решение которой направлены усилия администрации округа, поскольку самоуправление может стать эффективным только при активном участии в нем населения, которое понимает возможность реализации здесь своих экономических, социальных выгод, юридической и правовой справедливости, и рассматривающих свою гражданскую активность как решающий фактор становления местного самоуправления.

Без этого условия работать органам местного самоуправления в условиях перманентного экономического кризиса и интенсивной политизации общества практически невозможно. Следовательно, необходимо обеспечить эффективную двустороннюю коммуникацию посредством служб по связям с общественностью для достижения гармонии, открытости в деятельности органов местного самоуправления.

Список литературы:

1. Актуальные вопросы организации местного самоуправления в Российской Федерации на момент вступления в силу в полном объеме федерального закона от 06.10.2003 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». М., 2008.
2. Гидденс Э. Социология. М., 1999.
3. Глава 1. Общие положения. Статья 1. Основные термины и понятия// №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 года.
4. Демин В., Пак Т. Организация работы пресс-служб – международные стандарты. Алматы, 2005.
5. Качеван В.А. О взаимодействии органов местного самоуправления с общественностью// «Федеративные отношения», 2002, №12. –<http://www.murom.info/?mi=15&art=458>
6. Самохина А.А. Служба связей с общественностью в органах местного самоуправления: становление и функционирование. //www.journal.sakhgu.ru/archive/2005-02-6.doc
7. Чумиков А.Н., Бочаров М.П. Связи с общественностью: теория и практика. М., 2006.

Стенина А.И., Баранов Г.В.
Омский филиал Финуниверситета

ФАКТОР ИНФОРМАЦИОННОЙ ВОЙНЫ В СИСТЕМЕ СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

Ключевые слова: информационная кампания, информационная война, право человека на объективную информацию.

Аннотация: исследуется специфика деятельности систем связей с общественности под действием фактора информационной войны, характеризуются сущность информационной войны, описывается специфика информационной войны в информационной кампании.

Keywords: information campaign, information warfare, the human right to objective information.

Abstract: investigate the specifics of relationships with public systems under the influence factor of the information war, characterized by the nature of information warfare, information warfare describes the specifics of a public awareness campaign.

Важнейшей функцией деятельности служб связей с общественностью всякой организации и, в особенности, органов власти является информационно-политическая функция. Она направлена на обеспечение информационной политики по конкретным направлениям государственной деятельности, ее стратегии и тактики. Подразумевает тщательное изучение внешних и внутренних контрагентов, анализ конкретных ситуаций при осуществлении государственной политики, оценку общественного мнения, настроений, реакций населения, подготовку массива аналитических данных для принятия наиболее эффективных государственных решений.

Политическая коммуникация – состояние (процесс, деятельность) передачи политической информации в формах распространения от одной части политической системы к другой и между социальной и политической системами. В абстрактном значении в политическую коммуникацию включается множество (диапазон) неформальных коммуникационных процессов в обществе, которые оказывают различное влияние на политику. Для систем связей с общественностью организаций безальтернативно участие в многообразии классов (видов) политических коммуникаций, реализуя функции политической коммуникации –

информационная, функция социализации, регулятивная функция, функция организации информационного общения (контакта).

Функционирование систем связей с общественностью организаций при реализации информационно-политической функции сопровождается участием в информационных кампаниях. Информационная кампания - планомерный комплекс взаимосвязанных коммуникационных действий, специально разработанных для обеспечения конкретных целей коммуникатора средствами целенаправленного воздействия на общественное мнение и состояние реципиента, потребителя информации. Наиболее распространённый класс политической информационной кампании в межгосударственных и конкурентных взаимодействиях со второй половины 20 в. - информационные войны. Данное понятие стало применяться для характеристики политических коммуникаций с середины 80-х гг. 20 в

В целом, состояние войны и понятие его выражающее многозначны: «1) состояние вражды и борьбы с определённым объектом; 2) организованная специальными социальными институтами борьба между этносами, государствами, социальными группами с применением различных средств, в том числе, информация, военная техника и военнослужащие, классы культуры; 3) конфликт между государствами, этносами и социальными группами, разрешаемый методом организованного вооружённого насилия; 4) открытое вооружённое насилие над населением определённого государства организованными силами иного государства или иными политическими организациями, например, вооружённые отряды повстанцев, направляемые оппозицией против официальных властей.

Война непосредственно связана с политикой и имеет политическое содержание; обуславливается долговременными экономическими, территориальными, идеологическими, военно-стратегическими, геополитическими, дипломатическими и иными противоречиями, не разрешаемыми традиционно мирными политическими методами. Классы войн: справедливые правомерные – индивидуальная или коллективная самооборона против агрессии, принудительные вооружённые санкции против агрессора по решению Совета Безопасности ООН, национально-освободительные войны в осуществление права на самоопределение; несправедливые неправомерные – агрессия, колониальные войны, – признанные международным преступлением; межгосударственные и гражданские; агрессивные и оборонительные; мировые и ограниченные (локальные, региональные); большой и малой интенсивности; с применением обычных вооружений и оружия массового поражения. Ограниченные по масштабам, времени, числу участников называют вооружёнными конфликтами.

При расширительном толковании состояния войны войной называют политику нагнетания напряженности в межгосударственных отношениях, гонки вооружений, взаимных угроз соперничающих государств или блоков государств применить вооружённую силу, например, холодная война 50-80-х гг. 20 в. Термином «война» называют также политику острого соперничества между государствами в различных областях международных отношений и выделяют множество торговых, экономических, информационных, технологических и иных аналогичных видов войн» [Г.В. Баранов, с. 32-33].

Основные значения понятия «информационная война» [А.В. Манойло, Г.Г. Поцепцов]:

1. Информационная война - совокупность политико-правовых, социально-экономических или аналогичных действий, которые направлены на захват информационного пространства, вытеснение противника из информационной сферы, разрушение его коммуникаций, лишение средств передачи сообщений, а также иные подобные цели.

2. Информационная война - одновременно скрытые и открытые информационные взаимодействия социальных систем (акторов), которые преследуют цель получения определенных преимуществ, обеспечения своего выигрыша в материальной сфере. В этом взаимодействии сторонами постоянно используется информационное оружие, которое направлено на запуск программ самоуничтожения оппонировавшей информационной системы. Кампании такого типа представляют собой форму борьбы за информационные ресурсы, способ обеспечения позиционных преимуществ в важнейшей сфере общественной жизни.

3. Информационная война - наиболее острая форма конфронтации в информационном пространстве, при котором существенны характер противостояния оппонентов и представлены свойства информационного взаимодействия - бескомпромиссность, высокая интенсивность спора, краткосрочность острого соперничества. Для обозначения агрессивности сторон в этом дискурсе используется понятие «информационное оружие». При такой трактовке информационных войн к ним нередко относят любые формы идейного противостояния различных доктрин, религий и даже направлений искусства. Идейные противоречия, различия в позициях, а порой и элементарные пристрастия приравниваются к формам информационного противостояния. Например, формы авангардистского искусства и ценности экуменизма оцениваются как орудия «разрушения национальных традиций», «пропаганды чуждых государству ценностей», средств ведения информационной войны против народа (этноса).

4. Информационная война - форма обеспечения или ведения военно-силовых действий. Это понятие тесно связано с концепцией развертывания «медиабил специального назначения», формируемых и действующих по модели «спецназа». Эти силы вооружены медийным оружием - цифровыми камерами, спутниковыми передатчиками и другими аналогичными средствами, которые используются для решения военных задач.

5. Информационная война - воздействие на гражданское население или военнослужащих другого государства путём распространения определённой информации.

6. Информационная война - целенаправленные действия, предпринятые для достижения информационного превосходства путём нанесения ущерба информации, информационным процессам и информационным системам противника при одновременной защите собственной информации, информационных процессов и информационных систем.

Несмотря на различные значения понятия «информационная война» основной признак этого типа кампаний - острое, агрессивное взаимодействие противоборствующих сторон в информационной системе, которое негативно отражается на состоянии политических коммуникаций общества. Применение таких кампаний политическими акторами связано с нарастанием рисков, чреватыми быстрым изменением статусов и позиций в отношении власти. Из-за высокой интенсивности спора информационные войны не поддаются управлению и сознательному регулированию и потому выступают как обоюдоострое оружие для противоборствующих сторон. Достижение целей подобными способами усиливает политическую конфронтацию, снижает возможности распространения консенсусной культуры, подрывает стабильность в обществе.

Информационная война означает использование информации как основного средства осуществления враждебных действий и нанесения ущерба противнику. Она символизирует такой тип мышления и действий, который предполагает враждебные по отношению к противнику действия на основе особого «размещения ценностей» и использования «информационных ресурсов».

Данный тип информационных действий реализуется различными способами. К ним относятся нарушения, повреждения либо модификации информационных ресурсов и «знаний» людей о самих себе и об окружающем их мире; меры воздействия на общественное мнение и мнение элиты; нанесение ущерба противоположной стороне дипломатическими мерами; пропагандистские, психологические и подрывные акции в области культуры и политики; дезинформация; внедрение в местные медиаканалы своих сторонников для подрывных акций; проникновение в компьютерные сети и базы данных, техническое содействие и информационная поддержка диссидентских и оппозиционных движений и т.д. При проектировании стратегий информационной войны комбинируются различные информационные мероприятия.

В информационной войне не задействуются психоактивные вещества, прямой шантаж и запугивание - это характерно для терроризма, подкуп, физическое воздействие и т. п. Хотя указанные воздействия могут применяться параллельно с информационной войной, они не являются обязательным элементом. Объектом информационной войны является массовое сознание и индивидуальное сознание. Индивидуального воздействия «удостаиваются» лица, от решения которых зависит принятие решений по интересующим противоборствующую сторону вопросам - президент, премьер-министр, глава МИД, диппредставители, главы воинских формирований. Методы информационной войны воздействуют на массовое сознание аналогично тому, как методы психотерапии воздействуют на сознание индивидуальное.

Информационное воздействие может осуществляться как на фоне информационного шума, так и в условиях информационного вакуума. Навязывание чуждых целей - это то, что делает информационную войну войной и отличает её от обычной рекламы. Средствами ведения информационной войны являются любые средства передачи информации от СМИ до почты и сплетен. Информационное воздействие содержит искажение фактов или навязывает подвергающимся ему эмоциональное восприятие, выгодное воздействующей стороне. Методами информационной войны является выброс дезинформации, или представление информации в выгодном для себя ключе. Данные методы позволяют изменять оценку происходящего населением территории противника, развивать пораженческое настроение, и, в перспективе, обеспечить переход на сторону ведущего информационное воздействие.

Примером информационной войны считается идеологическое содержание Холодной войны 1946-1991 гг. Примерами информационной войны в 21 веке считаются и «информационно-психологические операции», которые проводит Министерство обороны США в Афганистане, Ираке, Сирии. Ярким примером информационной войны является конфликт Израиля и Палестины, который является глобальным, поскольку затрагивает интересы более десятка стран. Противоборствующие стороны используют в своих интересах разнообразные информационные ресурсы: печатную прессу, телевидение, радио, интернет. Активно в информационной борьбе используются хакерские атаки. Современная Россия втянута в уникальную по ненависти к российскому народу и государству информационную войну по поводу антиконституционного переворота в Украине и возвращении Крымского полуострова под юрисдикцию Российской Федерации в полном соответствии с нормами международного права народа на территориальное самоопределение, выраженном на референдуме населения Крыма.

Формы информационных войн зависят от характера участвующих сторон. Это может быть более традиционный конфликт между государствами или группами государств по правилам «холодной войны» либо конфликт между государством и негосударственными акторами. Например, война с терроризмом, наркоторговлей, распространением оружия массового поражения; война против политики конкретных государств в вопросах защиты прав человека, охраны окружающей среды либо свободы слова и вероисповедания и иное.

Принципы придают целостность информационным войнам как особому типу построения политических коммуникаций, служат критериями их спецификации, или демаркации - отличия войн от других типов организации информационных кампаний. В некоторых государствах принципы ведения информационных войн не только концептуализированы, но и институализированы. Например, в США с 1992 г. действует официально принятая «Информационная доктрина», в которой излагаются требования к информационному обеспечению военных действий. С 1995 г. в армии США принят Устав ведения информационных войн, а в 1998 г. - «Доктрина проведения информационных операций», где определяется порядок осуществления такого рода акций. В этих документах сказано, что правительство США ведёт свои «действия в интересах национальной стратегии», а осуществляются они «путём влияния на информацию и информационные системы противника при надёжной защите собственной информации и информационных систем». С 1999 г. в структуре вооружённых сил США появился Центр ведения кибернетических войн. В настоящее время на обеспечение его деятельности и такого вида операций в целом расходуется не менее 20% военного бюджета.

К принципам ведения информационных войн можно отнести стремление политических акторов к непрерывному расширению информационного пространства, находящемуся под их контролем. Их реальная тактика расширения своих информационных возможностей предполагает действия в обход существующих в обществе моральных, правовых, административных и прочих социальных ограничений, которые препятствуют выполнению этой задачи. Политические силы, прибегающие к технологиям информационных войн, практически не соблюдают принятые в обществе нормы, каждый раз демонстрируют инновации, ломающие привычные стандарты публичного общения. Они перекалывают ответственность за это на оппонента либо объясняют необходимость подобных действий экстраординарными обстоятельствами.

Многие кампании начинаются с освещения каких-либо сенсационных, скандальных фактов, чтобы придать общественному мнению нужное организаторам акции направление. Журналисты не останавливаются перед искажением фактов, вмешательством в личную жизнь, обнародованием конфиденциальных материалов.

В Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод, ратифицированной российским парламентом, содержится предостережение СМИ от использования своих свобод для организации беспорядков, нанесения вреда здоровью людей и морали общества, призыв к предотвращению распространения конфиденциальной информации и т.д. Одним из самых распространённых примеров такого нарушения норм, в том числе и правового характера, является чрезмерно подробное освещение журналистами ситуаций с захватом заложников, что нередко используется для критики либо отдельных политических деятелей, либо правительства в целом.

Стремление обыграть соперника, занять более выгодные позиции в политической сфере, повысить свою ресурсную оснащённость заставляет приверженцев использования технологий информационных войн вести действия в зоне пороговых значений общественного мнения. Разрушая общественную мораль и размывая действующие в общественном сознании стандарты восприятия информации, носители «военных» технологий в своих приемах воздействия на массовое сознание нередко переходят ограничения психики, для восприятия сообщений воздействуя на подкорковые механизмы человека.

Активизация подсознательных механизмов восприятия политически важных сведений, размывание рациональных оснований оценок и суждений граждан, манипуляция их чувствами и эмоциями становятся едва ли ни базовыми способами организации действий в рамках информационных войн. Последствиями применения такого рода приемов и техник являются хаотизация групповых и массовых представлений, размывание целостных впечатлений о мире и усиление зависимости граждан от политических сил, «воюющих» на информационном рынке.

Непременным требованием к организации информационных войн выступают и жесткое сопротивление информационным акциям противника и ограничение сферы распространяемых им сведений, особенно тех, что могут нанести политический ущерб воюющей стороне. Это выражается в необходимости строжайшего контроля за собственным информационным потоком и ограничении возможностей противника поставить под сомнение их цели и замыслы.

Непременное условие успешности любых акций информационных войн - институализация данного класса политической коммуникаций. Каждый политический актор использует для этого собственные возможности. Наилучшее положение в этом смысле у государства, в распоряжении которого находится система институтов, способных организовать и поддержать кампании в формате информационных войн. Социальными институтами информационной войны являются: руководящие и координирующие структуры - государственные органы, агентства национальной безопасности, силовые структуры; информационные агентства, контролируемые государством и используемые им для продвижения своих информационных целей как внутри страны, так и на международной арене; источники постоянного информирования на территории - резидентура или другие постоянно находящиеся за пределами страны источники информирования; отдельные СМИ, находящиеся под контролем правительства и участвующие в обеспечении его информационных целей; отечественные и зарубежные группы интересов; агенты влияния; научные конференции, используемые как механизм выражения мнений экспертного сообщества для защиты интересов государства; отдельные международные организации, находящиеся под контролем отдельного национального государства.

Хаотическое количество политических целей, проектов, замыслов обуславливает столь же широкое разнообразие информационных войн. Исследуются основные классы информационной войны: войны, введущиеся против каналов связи противника; информационная разведка; действия, предпринимаемые против электронных компаний; психологическая война; акции, организуемые хакерами; информационно-экономическая блокада; кибервойны - действия по обману электронных датчиков; симуляционные войны, или моделирование действий.

По критерию технических свойств, используемых для информационного давления на противника: радио-электронная информационная война; интернет-войны, или сетевые войны; кампании, введущиеся при помощи средств прямого телевидения. Совершенствуется новый класс информационных войн – психотронная война. В ходе такой войны систематически используются средства информационного соперничества, в том числе приемы, направленные на получение контроля за мотивационной и мыслительной системами человека. В настоящее время повседневные политические практики дают множество примеров ведения самых разнообразных информационных войн в демократических государствах и в переходных политических системах.

Для систем связей с общественностью конкретной организации или органа власти учёт фактора информационной войны проявляется в различных формах: непосредственное участие в информационной войне по критериям своей компетенции; организация распространяет объективную информацию об объектах информационной войны без односторонних оценочных суждений; участие в примирении конфликтующих агентов (акторов); реализация мониторинга, прогнозирования и иных аналитических исследований; выявление общественного мнения различных групп общественности по поводу конкретных фактов информационной войны.

Литература

1. Баранов, Г. В. Понятия политологической культуры: учебный терминологический словарь [Текст] / Г.В.Баранов. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2012.
2. Манойло, А.В. Государственная информационная политика в особых условиях [Текст] /А.В. Манойло. М.: МИФИ, 2003.
3. Официальный портал Универсальной энциклопедии Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.
4. Почепцов, Г. Г. Информационные войны [Текст] / Г.Г. Почепцов. - М.:«Рефл-бук», К.: «Ваклер», 2001.

Студеникина В.В., Баранов Г.В.
Омский филиал Финуниверситета

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СИСТЕМЫ СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

Ключевые слова: связи с общественностью органов власти, система по связям с общественностью.

Аннотация: характеризуется параметр системности связи с общественностью органов власти, описываются значимые для функционирования служб связей с общественностью организационные структуры, исследуется критерий эффективности деятельности система по связям с общественностью.

Keywords: communication with the public authorities, the system of public relations.

Abstract: characterized by systematic parameter PR authorities described significant for the operation of services of public relations organizational structures investigated criterion of efficiency of the system of public relations.

Понятие «система» многозначно: «1) слово древнегреческого языка, переводимое на русский язык словами "целостность", "соединение", словосочетанием "соединённое в одно целое из многих частей"; 2) множество/совокупность однородных и/или разнородных вещественных и/или идеальных элементов, закономерно и/или необходимо соединённых/связанных между собой и образующих определённую целостность, единство; 3) состояние порядка в функционировании и/или в эволюции объекта, обусловленное необходимым закономерным правильным расположением и взаимной связью его частей и/или их функций внутри объекта и/или при взаимодействии с иными объектами бытия» [Г.В. Баранов, с. 274]. Всякий объект познания, общения и материального преобразования является системой, так как имеет части и связи частей. Особенности объекта как системы исследуются специалистами с применением системного метода познания.

В органах власти РФ система по связям с общественностью состоит из двух основных элементов – службы (отделы) связей с общественностью; специалисты по связям с общественностью; структурой в данной системе выступают организационные основы (связи) между специалистами, нормативные документы в формах инструкций и правовых актов. Функции элементов, структуры и иных видов зависимости между элементами выполняются различными государственными информационными агентствами, управлениями по связям с общественностью, ответственными лицами по связям с прессой и другими подразделениями местных органов

власти. Службы (отделы), которые в государственных органах власти занимаются связями с общественностью, состоят из четырёх классов (видов, типов): информационно-аналитический отдел (служба); отдел (служба) по информационным коммуникациям; отдел(служба) по работе с политическими партиями и общественными организациями; организационно-правовой отдел(служба).

Задачи информационно-аналитического отдела: сбор и анализ информации социально-политического характера, связанной с осуществлением политической и экономической деятельности Правительства и Государственной Думы Российской Федерации, региональных органов исполнительной и законодательной власти; мониторинг, анализ состояния и динамики общественного мнения в процессе осуществления экономических, политических и социальных программ и акций; анализ деятельности региональных средств массовой информации по освещению и интерпретации деятельности федеральных и региональных органов государственного управления; прогнозирование социально-политической ситуации и возможных сценариев развития событий на федеральном уровне, в регионе, субъекте РФ в связи с реализацией инициатив, политических акций, расходов в экономической и социальной политике федеральных и региональных органов власти; экспертиза материалов, информирующих о деятельности органов государственной власти; выработка методических рекомендаций по информационному обеспечению деятельности органа власти, распространению информации и осуществлению информационного обмена в интересах формирования полной и достоверно положительной оценки населением органа власти.

Задачи отдела по информационным коммуникациям: формирование объективного общественного мнения о деятельности органа государственной власти; информирование о деятельности и разъяснение принимаемых решений и практических действий органов власти; аккредитация и обеспечение журналистов при государственном учреждении, в порядке, предусмотренном действующим законодательством; подготовка и распространение заявлений, сообщений, пресс-релизов и других официальных информационных материалов органов государственной власти; проведение разъяснительных мероприятий с использованием различных форм (рекламные проспекты, информационные стенды, листовки, бюллетени, опросы общественного мнения и др.); проведение анализа публикаций в печати, радио- и телеинформации, писем и обращений граждан, запросов редакций СМИ; подготовка на основе анализа писем, обращений граждан, публикаций прессы и теле- и радио информации, запросов СМИ предложений по обеспечению информационных мероприятий органа государственной власти; подготовка и распространение официальных опровержений в случае публикации несоответствующих действительности сведений о деятельности администрации; организация взаимодействия с печатными и электронными СМИ в подготовке публикаций и теле- и радиопередач о деятельности структурных и территориальных подразделений органа власти; выпуск печатной, теле-, радио- и видео продукции о деятельности органа государственной власти и направленной на повышение инвестиционной привлекательности региона; взаимодействие с сообществами связи с общественностью и рекламными сообществами; курирование деятельности пресс-секретарей двойного подчинения отраслевых и территориальных органов исполнительной власти.

Задачи отдела по работе с общественными объединениями: поддержка деятельности и взаимодействие с общественными объединениями, обеспечение деятельности органов по взаимодействию с общественными объединениями, участие в организации и проведении консультативных совещаний с политическими партиями и движениями; представление органа власти на официальных мероприятиях: митингах, собраниях, совещаниях и т.п. Участие в организации и проведении общегородских мероприятий по плану деятельности органа государственной власти, а также участие в организации и проведении мероприятий организуемых общественными объединениями. Представление администрации на мероприятиях, проводимых общественными объединениями; организация проведения исследований общественного мнения по важнейшим проблемам жизни страны, субъекта РФ; сбор и анализ информации социально-политического характера, связанной с осуществлением политической и экономической деятельностью Правительства РФ и региональных органов исполнительной и законодательной власти; обеспечение службы по связям с общественностью текущей, аналитической, прогностической информацией, связанной с оценкой состояния общественного мнения и характера социально-политических процессов; выработка рекомендаций по информационному обеспечению деятельности органа власти, распространению информации и осуществлению информационного обмена в интересах формирования полной достоверно положительной оценки результатов деятельности администрации; взаимодействие с депутатами законодательной власти различных уровней, а также депутатами муниципальных советов по вопросам, относящимся к компетенции подразделения; согласование заявок от общественных объединений и инициативных групп граждан о проведении массовых гражданских акций; организация деятельности по распределению средств бюджета в форме грантов для реализации наиболее социально значимых проектов общественных объединений, подготовка проектов договоров (контрактов) с победителями соответствующих конкурсов.

Задачи организационно-правового отдела: организация и осуществление правовой экспертизы документов, издаваемых или переданных в службу по связям с общественностью для утверждения или согласования; руководство экспертизой, ведением и регистрацией хозяйственных договоров; организация и проведение пресс-конференций, брифингов, «круглых столов» с участием сотрудников администрации с представителями СМИ; организация и освещение мероприятий, проводимых с участием первых лиц, визитов официальных делегаций, а также оказание содействия в организации, проведении и освещении массовых

общественных мероприятий и акций; обеспечение решения вопросов размещения и эксплуатации объектов наружной рекламы и информации в регионе, взаимодействие с организациями и предприятиями, работающими в данной сфере; заказ на приобретение в установленном порядке печатной продукции, информационно-технологического оборудования, программного обеспечения, оргтехники для осуществления деятельности службы по связям с общественностью. Организация и проведение необходимых конкурсных процедур на размещение заказа на подрядные работы для государственных нужд по курируемым управлением статьям бюджета; руководство обеспечением деятельности сотрудников службы по связям с общественностью оргтехникой, мебелью и канцелярскими товарами, а также учетом и контролем материальных ценностей; организация работы с персоналом и кадровое делопроизводство, обеспечение работы приёмной руководителя службы связей с общественностью; привлечение к своей деятельности руководителей и сотрудников других подразделений государственного учреждения, а также в соответствии с действующим законодательством специалистов на договорных условиях для решения вопросов, находящихся в компетенции подразделения; организация и контроль за проведением конкурсов и размещение заказа на подрядные работы для государственных нужд по курируемым подразделением статьям бюджета: проведение конкурсных и иных преддоговорных процедур, подготовка проектов договоров, а также контролирование их исполнения при расходовании средств бюджета по целевым статьям; обеспечение подготовки обращений в государственные и муниципальные органы власти по вопросам компетенции деятельности управления.

Правовое демократическое государство должно постоянно поддерживать отношения с общественностью на основе взаимопонимания и обмена информацией по всем аспектам жизни общества. Поэтому главная цель служб по связям с общественностью в органах власти - наладить механизм использования коммуникативного потенциала как ресурса проведения государственной политики. Коммуникационные возможности государственной власти заключаются не только в наличии эффективных информационных каналов, но и в способности общаться с населением, объяснять обществу свои решения, слышать запросы различных социальных групп. Органы государственной власти – это не только средство информирования общества, но и воспитания населения с целью стимулирования к деятельному и продуктивному участию в решении проблем локального и общенационального масштаба. Выполняя функцию управления, пресс-службы включают в себя набор работ по обеспечению руководства государственных организаций информацией об общественном мнении, оказанию ему помощи по информационному обеспечению различных направлений государственной деятельности.

Внешнеполитическая деятельность любого государства не может быть осуществлена без доведения до широких кругов мировой общественности объективной и точной информации о его позициях по основным международным проблемам, внешнеполитических инициативах и действиях. Неотъемлемым элементом соответствующей работы являются целенаправленные усилия по широкому разъяснению за рубежом сути внутренней политики государства и происходящих в стране процессов. Это ещё одна работа по выполнению функции управления, которая стала расширяться благодаря глобальной системе Интернет, которая, в свою очередь, фактически уже вышла за рамки своего оригинального технического предназначения электронной связи и стала фактором политической действительности.

Важнейшей функцией государственной власти является сохранение в государстве политической стабильности. Социально-политическую стабильность можно определить через понятие функциональности: социальная система считается стабильной, когда взаимодействие её компонентов обеспечивает нормальное функционирование системы и приводит к её воспроизводству. Политическая стабильность представляет собой систему связей, в том числе и общественных и информационных между различными политическими субъектами, для которой характерны определенная целостность и способность эффективно реализовать её функции. Система общественных связей является определяющей для сохранения и поддержания политической стабильности в обществе. Важнейшим направлением в деятельности служб по связям с общественностью органов государственной власти является информационное обеспечение деятельности судебной и правоохранительной систем. Власть в демократическом обществе должна отчитываться перед народом.

Информационные действия должны предшествовать экономическим решениям, особенно если они напрямую затрагивают интересы большинства людей. Интересным примером такой деятельности в России стала федеральная программа проведения рекламно-пропагандистской кампании по принятию налогового кодекса. Налоги – это тот объект, к которому негативно относится все население. Управлением по связям с общественностью и средствами массовой информации Государственной налоговой службы РФ была разработана концепция проведения этой кампании.

Социальная функция государства является относительно новой. По своей сути социальная функция возникает из необходимости согласования интересов больших социальных групп в осуществлении контроля над ограниченными ресурсами. Информирование о социальной политике государства означает регуляторную артикуляцию его позиции в СМИ по вопросам реформы среднего и высшего образования, озвучивание важнейших решений государства о повышении пенсий, льгот для ветеранов войны и труда.

Функции деятельности систем (служб) по связям с общественностью [А.Ю. Русаков]:

Информационно-аналитическая функция - выработка информационной политики по конкретным направлениям государственной деятельности, её стратегии и тактики, фиксирующих движение событий по данным в динамике. Она включает тщательное изучение внешних и внутренних контрагентов, анализ

конкретных ситуаций при осуществлении государственной политики, оценку общественного мнения, настроений, реакций населения, подготовку массива аналитических данных для принятия наиболее эффективных государственных решений.

Информационно-коммуникативная функция - продуцирование, тиражирование информации при выполнении информационной работы с населением, а также для поддержания социально-психологического климата внутри государственного учреждения, соблюдения служебной этики, фирменного стиля.

Консультативно-методическая функция - консультации по организации и налаживанию отношений с группами общественности, в том числе и различных структур и подразделений органов государственной власти, а также разработка концептуальных моделей сотрудничества и социального партнёрства, программ и акций.

Организационно-правовая функция - действия по подготовке и проведению активных акций, различного уровня деловых встреч, выставок, конференций с использованием СМИ, аудио- и видеотехники, правовое обеспечение деятельности пресс-службы.

Основные цели систем связи с общественностью органов государственной власти: обеспечение гласности, прозрачности и открытости в работе; обеспечение связей с гражданами и их объединениями. Функции для достижения этих и других целей: нахождение контактов с гражданами и организациями, их расширение и поддержание; изучение общественного мнения и доведение до общественности информации о сущности принимаемых решений; анализ влияния общественного мнения на действия должностных лиц и органов власти.

В зависимости от объёма работ системы связи с общественностью могут выполняться следующими специалистами: пресс-специалист (пресс-секретарь); пресс-бюро; отделом по работе с прессой; пресс-служба или пресс-центром; руководитель службы связи с общественностью; внештатный работник или внешняя консультативная фирм и иными. В частности, распространена пресс-служба - подразделение органов власти или иных классов организаций, осуществляющее взаимодействие данной организации со СМИ. Пресс-служба решает две основные задачи: 1) обеспечивает полноту и оперативность информации о деятельности представляемой ею организации; 2) создаёт оптимальные условия для работы (и отдыха) аккредитованных журналистов.

Пресс-служба в органах государственной власти являются многофункциональной системой по организации и налаживанию отношений с общественностью, включающей в себя два аспекта. Во-первых, деятельность по связям с общественностью – это теоретическая работа с целью выработки рекомендаций для высшего руководящего звена. Во-вторых, деятельность пресс-служб включает в себя и практическую работу по оценке двустороннего потока информации с широким использованием финансовых и материально-технических средств, а также специальных форм и методов образовательно-воспитательного воздействия на массовое сознание и поведение людей, социальных групп, объединений и институтов. Цель пресс-службы как структурного подразделения заключается в передаче «нужной» информации в «нужное время» на самых разных уровнях. Возникновение пресс-служб, пресс-центров отделов по связям с общественностью органов государственного управления стало возможным из-за внутренней потребности проводить активную информационную политику. В обществе с рыночной экономикой и демократическим политическим режимом все классы системы по связям с общественностью характеризуются высокой социальной ответственностью, профессионализмом деятельности специалистов.

Литература

1. Абрамов, Р.Н. Связи с общественностью [Текст] / Р.Н. Абрамов, Э.В. Кондратьев. М.: Академический проект, 2012.
 2. Баранов, Г. В. Понятия политологической культуры: учебный терминологический словарь [Текст] / Г.В.Баранов. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2012.
 - 3.Официальный портал Универсальной энциклопедии Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.
 4. Русаков, А.Ю. Связи с общественностью в органах государственной власти [Текст] / А.Ю. Русаков. СПб., 2006.
- Чумиков, А.Н. Государственный PR: связи с общественностью для государственных организаций и проектов: учебник / А.Н. Чумиков, М.П. Бочаров. М.: ИНФРА-М, 2013.

Студеникина В.В. Покровский Г.Е
Омский филиал Финуниверситета

КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: Статья посвящена проблемам контроля в практике государственного и муниципального управления. Также рассматриваются вопросы эффективности управленческого контроля.

Ключевые слова: государственное управление, муниципальное управление, функция контроля, концепция контроля

CONTROL IN THE SYSTEM OF STATE AND MUNICIPAL MANAGEMENT

Annotation: The article investigates the control of the practice of state and municipal government. Also it discusses the effectiveness of management control.

Key words: governance, municipal management, control feature, control concept

В практике государственного и муниципального управления ярко выражено то, что функция контроля исследована недостаточно точно, несмотря на постоянный контроль руководителя.

Эффективность управленческого контроля можно создать, основываясь на его соединении с процессом стратегического планирования, что обеспечивает наблюдение за осуществлением стратегического плана так, что менеджеры могут определить, насколько эти планы выполняются и где нужно их изменить или урегулировать. Если рассматривать контроль в рамках функции управления, то можно увидеть, что он имеет довольно сложную структуру и проявляется в разных аспектах. На сегодняшний день понятие «контроль» имеет много определений, среди которых: функция контроля, концепция контроля и тому подобное. Объединения их все, можно сказать, что контроль – это самая важная функция управления, которая должна обеспечивать возможность управлять деятельностью общества, его организациями и складывающимися там социально-экономическими отношениями.

На практике видно, что в системе государственного и муниципального управления механизм управления – это не что иное, как форма реализации механизма обратной связи. Давно известно, что эффективность управления на различных уровнях – это целеустремленные действия, а поэтому составной частью этого механизма контроля. Результатом организованного контроля является обратная связь между объектом управления в лице организации и субъектом управления, который представлен государственным и муниципальным аппаратом. Механизм контроля действенен на каждом этапе, во всех подсистемах государственного и муниципального управления.

Эффективность функционирования системы управления напрямую зависит от эффективности действия механизмов контроля, что указывает на то, что контроль занимает ведущее место в системе государственного и муниципального управления.

Контроль необходим в муниципальном образовании, прежде всего потому, что существует неопределенность, которая свойственна управленческим решениям, так как между планируемым и реальным развитием ситуации всегда существует временной разрыв, который вызывает отклонение от плана.

В основе контроля лежит необходимость получения достоверной и достаточно обширной информации о фактическом состоянии объекта контроля и соответствия полученного результата ожидаемому. Как правило, в результате контроля выявляются не только недостатки в выполнении решений, но и изъяны самих решений. В этом случае результат контроля становится для руководителя основанием для корректировки принятых ранее планов и решений.

Существуют различные классификации видов контроля в муниципальном управлении. Общим является подразделение на внешний (государственный) и внутренний (который осуществляется органами местного самоуправления). Также выделяется общественный контроль.

Эффективность органов муниципального контроля к муниципальному образованию зависит от четкой организации внутреннего контроля, который делится на представительный (осуществляется представительными органами) и административный (осуществляется руководством администрации).

Важный компонент представительного контроля – это контроль над использованием бюджетных средств и над управлением муниципальным имуществом. Осуществление этого контроля требует профессиональной квалификации, поэтому необходимо создавать специальный контрольный орган муниципального образования, который формируется на муниципальных выборах или представительным органом муниципального образования в соответствии с уставом. В его полномочия входит контроль над исполнением местного бюджета, составление отчета об его исполнении, контроль над соблюдением установленного порядка управления имуществом, которое находится в муниципальной собственности. В контрольный орган органы местного самоуправления должны предоставлять информацию и документы по компетентным для него вопросам.

Важную роль в муниципальном управлении отводят административному контролю, осуществляемому исполнительными органами муниципального образования. Руководители структурных подразделений администрации должны контролировать действия подчиненных на предмет законности, необходимости, эффективности и целесообразности. При данной форме контроля есть право отдавать приказы, предписания, распоряжения и отменять решения, которые приняты подчиненные. Общий контроль над исполнением решений, как правило, осуществляется руководителем аппарата.

Законом РФ также предусматривается общественный контроль в муниципальном образовании, но в полной мере он пока не выполняет своих функций. Общественный контроль осуществляется гражданами и общественными организациями через обращение в государственные, судебные, органы местного самоуправления и другие органы. Данный вид контроля позволяет выявить незаконные действия местных властей, наносящие определенный ущерб гражданам.

Также в уставах муниципальных образований предусматривается право граждан на участие в обсуждении проектов городских нормативно-правовых актов, проектов, планов социально-экономического развития территории, бюджета, а также участие в заседаниях представительного органа, а также его комиссий, но, как правило, механизмы реализации данных прав отсутствуют.

На практике важную роль отводят государственному контролю и надзору за органами местного самоуправления. Если государство не вмешивается в решение вопросов на местном уровне, то оно в любом случае должно контролировать деятельность должностных лиц местного самоуправления.

Общий надзор за соблюдением законодательства органами местного самоуправления осуществляет Прокуратура Российской Федерации. Если выявляются противоречащие закону правовые акты местного самоуправления, то прокурор соответствующего уровня должен внести протест на эти акты принятому их органу или должностному лицу. Протест должен быть рассмотрен в течение 10 дней, либо на ближайшем очередном заседании представительного органа муниципального образования. Если протест будет отклонен, то прокурор вправе обратиться в суд.

Устав муниципального образования должен соответствовать законодательству. Это находится под контролем органа юстиции, на которые возлагается регистрация устава.

Осуществление органами и должностными лицами местного самоуправления переданных им отдельных государственных полномочий контролируется уполномоченными органами государственной власти.

Уполномоченные федеральные службы финансового, санитарно-эпидемиологического, земельного, водного, экологического, лесного, рыбного и иного контроля и надзора контролируют деятельность органов и должностных лиц местного самоуправления в отдельных сферах деятельности муниципалитета.

В рамках своей компетенции различные федеральные службы имеют определенные права, такие как направление органам и должностным лицам местного самоуправления различных рекомендаций и методических материалов по решению задач, возложенных на них; при выявлении нарушений выдавать соответствующие предписания; давать рекомендации по изменению принятых решений.

Стоит отметить, что Федеральные службы не могут вмешиваться в дела местного управления вне пределов своей компетенции и не имеют права отдавать распоряжения по вопросам решения задач местного значения.

По моему мнению, более всего полномочий имеет судебный контроль. Также он отмечается результативностью своей деятельности.

Судебный контроль обеспечивает непредвзятость, законность и справедливость. Он наиболее формализован и строится только на правовых аргументах, осуществляется всеми видами судов. В отношении к органам местного самоуправления судебный контроль нужен для того, чтобы обезопасить граждан и юридических лиц от незаконных решений и возможных ошибок этих органов. Решения, которые будут приняты путем волеизъявления граждан, действия или бездействия должностных лиц и органов местного самоуправления могут быть обжалованы в законном порядке в арбитражном суде. Истцами выступают физические и юридические лица, чьи права были нарушены или нарушаются решениями должностных лиц и органов местного самоуправления, а также прокуроры в случаях отклонения протестов.

Таким образом, правильное формирование системы государственного управления, четкое распределения функций контроля между органами власти, соблюдение и защита всех конституционных норм и прав ведет к созданию сильного, развивающегося во всех сферах государства.

Список литературы

1. Большаков А.С. Современный менеджмент. Теория и практика. – СПб: Питер, 2012.
2. Кочерин Е.А. Основы государственного и управленческого контроля. – М.: Информационно – издательский дом «Филинь», 2009.
3. Парахина В.Н., Максименко Л.С., Панасенко С.В. Стратегический менеджмент. – М.: КНОРУС, 2010.

Темнякова Т.В., Баранов Г.В.
Омский филиал Финуниверситета

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОВЕДЕНИЯ КАМПАНИЙ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

Ключевые слова: кампания по связям с общественностью, стратегии кампании, программирование кампании,

Аннотация: характеристика стадий кампаний по связям с общественностью; описание специфики организации и проведения массовых кампаний по связи с общественностью.

Keywords:

Abstract: characteristic stages of campaigns for public relations; description of the specifics of the organization and mass campaigns of Public Relations

Наиболее сложной формой внешней деятельности специалистов связей с общественностью является организация и проведение кампаний по связям с общественностью (PR-кампаний, СО-кампаний). Основные значения слова и понятия «кампания»: 1) слово французского языка, переводимое на русский язык словами «поход», «работа»; 2) в военной деятельности – военная деятельность (система операций) по реализации стратегических целей на определённом участке в определённый период времени; 3) в абстрактном значении – деятельность в определённый период времени для осуществления определённых общественно-необходимых результатов; 4) в технической деятельности – комплекс (цикл) производственных действий (операций) в определённый период времени для достижения определённых целей [Г.В. Баранов, с. 83].

Общественные кампании преимущественно планируются и проводятся с целями привлечь внимание общественности к проблеме, разрешить или каким-либо образом исправить или же изменить общую социальную ситуацию. Такие цели достигаются методами модификации поведения людей, изменения общественного мнения или законодательства, сохранения в неизменном виде существующего поведения, общественного мнения, законодательной базы по определённому вопросу. Кампания служб связей с общественностью, или СО-кампания, PR-кампания – множество мероприятий, охватывающих определённый период времени и распределённых последовательно во времени так, чтобы одно мероприятие дополняло другое. СО-кампания в зависимости от масштаба мероприятий рассчитывается на период от нескольких месяцев до нескольких лет. Типичная кампания по связям с общественностью имеет годовой цикл.

Специалисты предлагают в качестве доминирующей модели организации и проведения кампаний по связям с общественностью модель, состоящую из четырех этапов (стадий). Четырёхстадийную концепцию СО-кампании называют термином «система RACE», учитывая первые буквы названий слов английского языка, которыми называются эти стадии: Research (Исследование), Action (Действие), Communication (Коммуникация), Evaluation (Оценка). Обязательные действия при проведении СО-кампании по «системе RACE» []

1. Стадия «Research (Исследование)» - это подготовительная стадия с обязательными видами действий: получение заказа (задания), исследование проблемы, исследование аудитории, составление медиа-карты, создание рабочей группы. 2. Стадия «Action (Действие)» - это этап планирования с обязательными видами действий: постановка целей и задач СО-кампании, планирование основных событий, определение наиболее эффективных СО-средств, разработка медиа-плана, составление бюджета. 3. Стадия «Communication (Коммуникация)» - это этап реализации и коммуникации с обязательными видами действий: контроль и учет, внесение оперативных корректив в рабочий план, преодоление проблем коммуникации и организации событий. 4. Стадия «Evaluation (Оценка)» - это заключительная стадия с обязательными видами действий: составление отчета, пресс-клиппинг, оценка эффективности, определение перспективности продолжения работы.

Для успешных результатов СО-кампаний необходимо соблюдать несколько принципов (правил): 1) выявление методами аналитической работы потребности, цели и возможности приоритетных групп общественности; 2) систематическое планирование мероприятия и своевременная их реализация; 3) постоянный контроль и оценка проделанной работы, корректировка и привлечение дополнительных средств; 4) использование средств массовой информации и межличностной коммуникации; 5) селекция (отбор) соответствующих СМИ с целью выхода на каждую приоритетную группу общественности и наиболее эффективного распространения среди них сообщений.

Специфика массовых СО-кампаний. Массовая СО-кампания - это сложное организованное субъектом (актором) состояние общественной и, в частности, политической деятельности по воздействию на определённые группы общественности с конкретно планируемыми средствами и целями. Например, политический процесс получает определённую направленность и позволяет политическим институтам - государственным органам, партиям, общественным формированиям, отдельным деятелям - достичь успеха в своей деятельности, приблизиться к поставленной цели по причинам заблаговременно спланированных, организационно подготовленных и обеспеченных соответствующими ресурсами акций, принимающих форму массовой кампании.

Основные подсистемы массовых кампаний – просветительство, планирование, принуждение (мотивация), полномочия, оценка кампании.

Просветительство в смысле доведения группам общественности новых знаний, расширения сознания и поведения общественности за пределы обыденности личной жизни, раскрытия новых общественных перспектив их деятельности. Планирование в смысле - заблаговременное обеспечение необходимых материальных средств для реализации общественностью тех действий, к которым призывает организатор кампании. Например, если он призывает избирателей принять участие в запланированном митинге, место его проведения должно быть удобным, заранее оборудованным и организационно обеспеченным во всех отношениях. Принуждение (мотивация) в смысле - для достижения успешных результатов кампании, помимо стимулирующих факторов, должно быть что-то такое, что выходит за пределы усилий собственно кампании. Полномочия в смысле - дополнительной формы усиления значения кампании. В данном случае применяются дополнительные усилия, направленные на убеждение общественности в чрезвычайной важности обращений акторов кампании и ее сообщений. Такой эффект достигается тогда, когда кампания организовывается от имени или по поручению официального учреждения или авторитетной организации или же когда к кампании подключаются и оказывают ей поддержку лица и организации, пользующиеся особым авторитетом среди

общественности. Оценка кампании в смысле необходимости контрольных мероприятий: организаторы кампании должны проверять ход развития последней, устанавливать, какие ожидавшиеся изменения произошли в поведении общественности, ее отдельных приоритетных групп.

Специфика организации и проведения СО-кампании.

1. СО (PR)-кампания может значительно модифицировать влияние мотивов социального поведения, усиливая или ослабляя интерес аудитории. Реакция аудитории на информационное давление нелинейная в смысле: отклик интереса проходит через пороги восприятия и насыщения аудитории (группы общественности). За порог восприятия аудитории (группы общественности) принимается минимальный уровень информационного давления, достаточный для достижения целей СО (PR)-кампании. До уровня порога восприятия информационное воздействие недостаточно, чтобы быть эффективным. Порог насыщения аудитории - это уровень информационного давления, за пределами которого наращивание информационного воздействия бесполезно - не сказывается на силе отклика или оказывается вредным, так как приводит к снижению интереса и отторжению. Задача СО (PR) -специалистов – спланировать кампанию так, чтобы оказаться в зоне эффективности между порогом восприятия и порогом насыщения, иначе усилия окажутся бесполезными или вредными.

2. Стратегии СО (PR)-кампании в зависимости от выбранного критерия: по интенсивности – равномерная, нарастающая, нисходящая; по стратегии воздействия на потребителей – залповая, пульсирующая; по назначению - имиджевая, стимулирующая, стабилизирующая. Каждая из стратегий имеет свои преимущества и недостатки, возможности и ограничения. Выбор типа кампании и стратегий воздействия определяется исходя из целей и задач, а также планируемых результатов. Например, достичь максимума интереса можно с помощью залповой кампании, однако этот интерес быстро прекращается; пульсирующая СО (PR)-кампания никогда не достигает быстрого во времени показателя интенсивности, однако гораздо выигрывает в средней и долгосрочной перспективе. Выбор зависит от целевой ориентации СО (PR)-кампании в целом, для каждой ситуации планируется наиболее подходящая стратегия.

3. По ориентации СО (PR)-кампании направлены на формирование следующих показателей; определённого образа организации и её лидера для аудитории; благожелательного отношения к организации; образа надёжного партнёра у других организаций; определённого уровня знаний о конкретном предложении - программе, событии или акции, новых услугах - у потенциальной аудитории; потребности и заинтересованности в предложении – программах, услугах, событиях и т.д.; стремление сделать определённую целевую группу постоянной аудиторией и партнёром организации; стимулирование интереса аудитории к конкретному предложению организации;

4. Программа СО (PR)-кампании должна дать ответы на ключевые вопросы: что сообщается; кому предназначается сообщение; какие цели СО (PR)-кампании; какие результаты планируется достичь; как предполагается достигать ожидаемые результаты; какие ресурсы необходимы для проведения СО (PR)-кампании.

5. Содержание планирования СО (PR)-кампании: определить специфику потенциальной аудитории; определить цели СО (PR)-кампании; определить основную гипотезу (идею) СО (PR)-кампании; выбрать средства распространения и формы размещения информационных сообщений; определить оптимальные сроки СО (PR)-мероприятий друг относительно друга во времени; составить бюджет СО (PR)-кампании и оценить возможные расходы; согласовать финансовые потребности и возможности, выбрать оптимальный вариант бюджета; составить развёрнутый план СО (PR)-кампании; планирование оптимальности взаимосвязи всех элементов СО (PR)-кампании; проверить предполагаемую эффективность цели, идеи, элементов PR-кампании; уточнить или изменить при необходимости элементы СО (PR)-кампании; управление работой организации во время СО (PR)-кампании; контроль эффективности СО (PR)-кампании; анализ итогов СО (PR)-кампании.

Планирование СО (PR)-кампании составляется в трёх направлениях: по конкретным мероприятиям; по целевым группам – сегментам потенциальной аудитории; по времени. Планирование СО (PR)-кампании включает разработку стратегии сегментации аудитории и стратегии позиционирования.

6. Организация и проведение СО (PR)-кампании включают два взаимосвязанных этапа: определение базовых сегментов потенциальной аудитории; построение программ коммуникации с каждым из сегментов. Успешность программ коммуникации зависит от точности определения и описания сегментов. Выделяются сегменты со схожими характеристиками: психологическими и поведенческими; социально-демографическими - пол, возраст, семейное положение, уровень образования и даже уровень дохода. Стратегии сегментации аудиторий и коммуникационные программы учитывают концепцию типа личности, теорию ценностей, концепцию стиля жизни.

7. Особое внимание при разработке СО (PR)-кампании уделяется определению целевых групп, так как эффективность воздействия сильно зависит от характеристик аудитории, информационные сообщения оказывают специфическое действие в зависимости от адресата. Целевую аудиторию СО (PR)-кампании составляют люди, которым хотят передать информационное обращение по возможности более точно, чтобы избежать распыления информации, так как это влечёт бесполезные издержки и приводит к снижению эффективности. Целевая аудитория формируется из двух типов групп: непосредственная потенциальная аудитория; группа лиц, которые оказывают влияние на заинтересованность и решения потенциальной аудитории. Последние составляют так называемую группу "предписантов" - тех, кто советует или рекомендует,

например, учёные, эксперты; органы независимой экспертизы; а также организации или люди, которым по тем или иным причинам доверяют или хотят подражать.

Для определения целевой аудитории используют социально-демографические, географические, экономические, культурно-стилевые и психографические критерии. По отношению к каждой из выбранных целевых групп проводят определённую информационную и коммуникационную политику. Специфика стратегий сегментации аудитории СО (PR)-кампании определяется отношением потенциальных групп к информационным обращениям – характеру, стилю, способам размещения и т.д.

8. Стратегия позиционирования составляет основу («ядро») концепции СО (PR)-кампании. Стратегия позиционирования строится на использовании разнообразных атрибутов бренда, конкурентных преимуществ, характеристик и специфики конкретного музейного предложения, типов аудиторий и целевых групп. Выделяют несколько основных подходов к стратегии позиционирования: подход "культурный символ"; подход "конкурентное преимущество"; подход "соотношение-ценность-интерес"; подход "уникальность (оригинальность) предложения"; использование специфики и особенностей интереса аудитории.

8. Планирование стратегий СО (PR)-кампании включает: разработку концепции обращений; определение средств распространения информационных обращений; медиапланирование.

В концепции обращений определяются содержание, тип и стиль информационных обращений в соответствии с намеченными целями и планируемыми результатами СО (PR)-кампании; планируется интенсивность СО (PR)-кампании и степень информационного давления; фиксируется время, необходимое для подготовки информационных обращений разных типов, а также график резервирования мест для информационных обращений в различных средствах массовой коммуникации.

Творческая концепция информационных обращений опирается на модель иерархии воздействия, а также тенденции и закономерности восприятия конкретных целевых групп. В рамках концепции обращений прогнозируются: сроки ответной реакции целевых аудиторий; длительность эффекта, произведённого информационными обращениями разных типов. Проводниками информационных обращений являются каналы коммуникации и носители информации. Выбор средств распространения информационных обращений определяется количеством контактов целевой аудитории, которое может обеспечить конкретный носитель и канал информации с учётом стоимости размещения там информационного обращения. Одним из основных каналов коммуникации являются СМИ, последнее время большое внимание уделяется электронной коммуникации, обеспечивающей доступ к виртуальной аудитории.

Медиапланирование в целом и, в частности, СО (PR)-кампании предназначено для определения экономически оптимального состава и графика размещения информационных обращений и материалов в средствах массовой информации. В результате медиаплан фиксирует: типы и состав используемых коммуникационных средств; каналы и носители информации, а также характеристики размещения информационных обращений и материалов; структуру информационных обращений: размер, место, продолжительность и т.д.; график информационных обращений и интенсивность информационного давления.

Основные показатели для составления медиаплана СО-кампании: широта охвата аудитории – Reach, coverage; частота информационных контактов – Frequency; стоимость информационного воздействия в расчете на 1% населения или на 1000 чел. – Cost per rating point (CPP), Cost per thousand (CPT). Для повышения эффективности медиапланирования СО-кампании разработана детальная система показателей. Например: размер аудитории по целевой группе; профиль аудитории; полезная аудитория; пересекающаяся аудитория; полезная непересекающаяся аудитория; степень полезного проникновения; коэффициент обращения; темп накопления аудитории; рейтинг, совокупный оценочный рейтинг; и другие показатели. Медиапланирование осуществляется на основе медиаисследований, которые, как правило, проводят специализированные агентства. Для медиапланирования применяются компьютерные программы с обновляемыми базами данных.

10. При планировании бюджета PR-кампании определяется: общее количество финансовых ресурсов, выделяемых на кампанию; распределение намеченных средств по статьям расходов. В расходы включаются как непосредственные затраты на проведение PR-мероприятий, так и затраты на исследования и разработки. Оценка результатов PR-кампании проводится по двум направлениям: успешность коммуникации; эффективность информационного воздействия.

11. Наиболее распространённым критерием успешности коммуникации является запоминание информационного обращения. СО (PR)-кампания считается результативной, если информационное обращение запоминает не менее 50% целевой аудитории. Результативная СО (PR)-кампания считается эффективной, если более 7% целевой аудитории, запомнившей информационное обращение, позитивно отреагировали на обращение, например, пришли на выставку, стали участниками культурной акции, поддержали предложение и т.п. Для контроля успешности коммуникации в целом и, в частности, СО-кампании используются методы: «узнавание» – recognition test; «вспоминание» – recall test. При применении метода "узнавание" различают три уровня: noted – доля тестируемых, видевших информационное обращение; seen/associated – доля тестируемых, которые видели информационное обращение, читали часть текста и помнят суть информационного обращения; read most – доля тестируемых, которые полностью читали информационное обращение и помнят его. При применении метода "вспоминание" различают два уровня: с поддержкой – aided recall; без поддержки – unaided recall.

12. Для контроля эффективности информационного воздействия кроме анализа динамики показателей используются экспериментальные методы. Основным является метод сравнительного тестирования аудиторий. В качестве тестируемого выбирается сегмент аудитории, охваченный СО (PR)-кампанией; в качестве контрольного выбирается сегмент аудитории, не охваченный влиянием СО-кампании. Проводятся измерения поведения представителей выделенных сегментов аудиторий и сравниваются между собой. Для сравнения выбираются различные региональные аудитории или аудитории различных каналов коммуникации. По результатам эксперимента эффективность СО (PR)-кампании определяется как разница в показателях изменения поведения между тестируемым и контрольным сегментами аудиторий.

Литература

1. Абрамов, Р.Н. Связи с общественностью [Текст] / Р.Н. Абрамов, Р.Н., Э.В. Кондратьев. М.: Академический проект, 2012.
2. Баранов, Г. В. Понятия политологической культуры: учебный терминологический словарь [Текст] / Г.В.Баранов. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2012.
- 3.Официальный портал Универсальной энциклопедии Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.
4. Чумиков, А.Н. Государственный PR: связи с общественностью для государственных организаций и проектов [Текст] / А.Н. Чумиков, М.П. Бочаров. М.: ИНФРА-М, 2013.

Третьякова Е.С., Баранов Г.В.
Омский филиал Финуниверситета

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СИСТЕМ СВЯЗЕЙ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ И ПРИНЦИПЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Ключевые слова: связи с общественностью, государственное управление, принципы управления.

Аннотация: анализируются направления функционирования служб связей с общественностью по критериям целей и принципов государственного управления; характеризуется содержание принципов государственного управления в современной России.

Keywords: public relations, public administration, management guidelines.

Abstract: analyzes the functioning of the services areas of public relations for criteria purposes and principles of public administration; characterized by the content of the principles of governance in modern Russia.

Функционирование служб связей с общественностью всякой организации и, в частности органов власти, в системе государственного управления можно охарактеризовать как содействие государству в разрешении объективных противоречий между плюрализмом политических и иных групп общественности и состояниями стабильности и целостности государственной власти. В соответствии с общедемократическими тенденциями общественного развития государственные органы должны совершенствоваться и способствовать гармонизации взаимодействий с группами общественности и, в частности, с группами общественности, представляющих гражданское общество. Для этого приоритетным направлением является оптимизация прямых и обратных связей с гражданами - представителями групп общественности.

Основные значения понятия «управление», по мнению Г.В. Баранова: «1) целенаправленное изменение или поддержание состояния, свойств объекта в соответствии с заданным, установленным алгоритмом, последовательностью его функционирования; 2) процессы планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь цели организации; 3) функция или элемент системы (объекта), которые обеспечивают сохранение или определённое изменение свойств объекта, в частности, поддержание режима существования или деятельности, реализация жизненных функций, общественных потребностей и иное; синоним – руководство – осуществление органами власти и должностными лицами своих полномочий; 4) название административного учреждения или административного органа внутри учреждения, которые реализуют определённые функции; 5) функция систем различной сущности, в том числе биологических, социальных, технических и иных, обеспечивающая сохранение их определённой структуры, реализацию программ и целей, поддержание режима деятельности» [Г.В. Баранов, с. 267].

При этом управление государственное – особый класс социального управления, при котором государственная организация, как иерархизированный политический субъект, реализует особые функции: обладает универсальным комплексом публично властных полномочий; официально применяет административные методы руководства и принудительные санкции; использует легитимные формы социального общения и легальные способы взаимодействия с группами и индивидами; занимается целенаправленным регулированием коллективных ресурсов социума» [1, с. 268].

По мнению специалистов, в системе общества государственное управление (public administration) - деятельность органов государственной власти и их должностных лиц по практическому воплощению

выработанного на основе соответствующих процедур политического курса (public policy). Деятельность по государственному управлению в исследованиях обособляется от политической деятельности и от деятельности по формулированию политического курса. В теории государственного управления существуют три основных подхода (парадигмы) к формулированию принципов государственного управления: правовая парадигма; политическая парадигма; управленческая парадигма.

По критериям правовой парадигмы принципами государственного управления являются принцип верховенства права и принцип защиты прав граждан. Поэтому государственный служащий подчинён не столько своему руководству (работодателю), сколько требованиям правового государства и Конституции.

По критериям политической парадигмы основной задачей государственного управления является максимально совершенное воплощение воли народа. Государственные служащие должны быть политически ответственны (подотчётны), восприимчивы к текущим интересам граждан. Чтобы реализовать эти задачи, предлагается реализация концепции «представительной бюрократии», по критериям которой органы исполнительной власти должны быть социальной моделью общества в миниатюре. Предполагается, что в этой ситуации облегчится учёт ведомствами существующих в обществе интересов, будут снижены возможности для дискриминации отдельных групп общественности.

По критериям управленческой парадигмы принципами государственного управления должны быть эффективность, экономичность и результативность, формулируемые в квантифицируемой (измеримой) форме. Основная проблема для этой парадигмы состоит в том, как обеспечить нужный результат с наименьшими затратами или, как получить максимальный результат при заданных затратах. Характерным признаком данного подхода является использование понятия «государственный менеджмент» (public management) в качестве синонима понятию «государственное управление».

Общей для всех трёх парадигм является проблема соответствия действий государственных служащих сформулированным принципам: следование принципу верховенства права по критериям правовой парадигмы; следования воле народа по критериям политической парадигмы; следования цели получения нужного социально-экономического результата по критериям управленческой парадигмы. Оценка решения проблемы соответствия действий государственных служащих сформулированным принципам называется качеством государственного управления. Каждая из парадигм использует в качестве основных разные показатели качества государственного управления.

Государственное управление в России в абстрактном значении – это деятельность органов государства по реализации возложенных полномочий. В юридическом значении государственное управление в России есть подзаконная юридически властная деятельность органов исполнительной власти Российской Федерации и ее субъектов по осуществлению возложенных полномочий. Признаки государственного управления в России: вид государственной управленческой деятельности; деятельность носит юридически властный, исполнительно-распорядительный характер; деятельность осуществляется постоянно, непрерывно и планомерно; деятельность осуществляется на основании и во исполнение законов, или подзаконная деятельность; характеризуется наличием вертикальных иерархических и горизонтальных связей; осуществляется в различных формах – правовых и неправовых; обеспечивается посредством системы гарантий; нарушение управленческой деятельности инициирует наступление негативных последствий в форме правоограничений.

Цель государственного управления – предполагаемые результаты, к которым стремится субъект при осуществлении управленческой деятельности. Различают следующие цели государственного управления в России: социально-экономические – упорядочение общественной жизни и удовлетворение публичного интереса; достижение экономического благосостояния, построение и поддержание системы экономических отношений; политические – участие в управлении всех политических сил в стране, выработка позитивных предложений и процессов в обществе и государстве для совершенствования государственных и общественных структур, развитию человека; обеспечительные – обеспечение прав и свобод граждан, законности в обществе, общественного порядка и общественной безопасности, необходимого уровня благосостояния; организационно-правовые – формирование правовой системы для реализации всех основных функций государства и решения всех его задач при помощи демократических институтов и механизмов правового государства, а также организационно-функциональных образований.

Принципы государственного управления – основополагающие идеи, руководящие начала, основы управленческой деятельности и раскрывающие её сущность. Группы (множества, классы) принципов государственного управления в России: социально-правовые; организационные.

Группу социально-правовых принципов государственного управления в России составляют принципы: демократизм, законность, объективность, научность, конкретность, разделение властей, федерализм, эффективность.

Принцип демократизма означает, что народ выступает единственным источником власти, осуществляет власть непосредственно и через органы исполнительной власти, контроль за деятельностью органов исполнительной власти осуществляется органами законодательной, судебной власти и прокуратуры, а также населением в форме общественного контроля. Принцип законности означает, что деятельность органов исполнительной власти реализуется на основе точного соблюдения и исполнения Конституции и законов, соответствия локальных нормативных правовых актов актам высшей юридической силы.

Принцип объективности означает: при осуществлении управленческой деятельности необходимо адекватно воспринимать происходящие процессы, устанавливать существующие закономерности и учитывать их при принятии управленческих решений и их реализации. Принцип научности означает применение научных методов сбора, анализа и хранения информации, учёта научных разработок в ходе принятия и реализации управленческих решений. Принцип конкретности означает осуществление управления с учётом конкретных жизненных обстоятельств - в соответствии с реальным состоянием объекта управления и ресурсом субъекта управления.

Принцип разделение властей означает подразделение государственной власти на законодательную, исполнительную и судебную с закреплением за ними в установленном порядке конкретных функций. Принцип федерализма – деятельность органов исполнительной власти строится на основе нормативного закрепления разграничения компетенции и предметов ведения между Российской Федерацией и субъектами РФ. Принцип эффективности означает: достижение целей управленческой деятельности должно осуществляется при минимальных затратах сил, средств и времени.

Группу организационных принципов государственного управления в России составляют принципы: отраслевой, территориальный, линейный, функциональный, двойного подчинения, сочетание единоначалия и коллегиальности.

Принцип отраслевой – осуществление управленческой деятельности и организация системы управления с учётом общности объекта управления, который образует определённую отрасль, например, управление промышленностью, транспортом, связью, агропромышленным комплексом, образованием, здравоохранением и иное. Принцип территориальный – формирование системы управления на территориальной основе по критериям административно-территориального деления. Принцип линейный – способ организации служб и подразделений, осуществляющих исполнительную распределительную деятельность, при которой руководитель в пределах своей компетенции обладает всеми правами (полномочиями) распорядительства по отношению к подчинённым.

Принцип функциональный – органы и аппараты исполнительной власти осуществляют общие подведомственные функции управления, например, финансы, статистика, занятость и иное. Принцип двойного подчинения – сочетание начал централизованного руководства с учётом территориальных условий и состояния объекта управления. Принцип сочетание единоначалия и коллегиальности означает, что важные вопросы основополагающих аспектов управленческой деятельности принимаются коллегиально, а оперативные, текущие, не требующие коллегиального рассмотрения, решаются единолично.

Муниципальное управление - это составная часть местного самоуправления, связанная с упорядочивающим (регулирующим) воздействием органов муниципального управления (местного самоуправления) на муниципальное образование и взаимодействие с его субъектами с целью повышения уровня и качества жизни населения муниципалитета. Внутри муниципального управления, как и на общенациональном уровне может существовать принцип разделения властей: исполнительная власть осуществляется главой (мэра), законодательная - в руках городского совета, и судебная - в руках городского суда и муниципального подразделения министерства юстиции.

Муниципальное управление, как и государственное, связано с определённой территорией и разными группами населения, живущими на данной территории. Специфика заключается в следующем: муниципальный орган не создаёт законов, это прерогатива государственных законодательных органов; государство управляет гражданами через нормативные акты, муниципалитет как орган управляет не гражданами и жителями территории, за исключением решений о налогах и выборах органов муниципальной власти, а собственными службами и предприятиями. Главным средством управления этими службами выступают проекты деятельности - цели, планы, решения, приказы, распоряжения и иное.

Функции (задачи) выборного представительного органа местного самоуправления в России: утверждает местный бюджет и отчёт о его исполнении; устанавливает местные налоги и сборы; утверждает программы развития соответствующих территорий; принимает положение (устав) о местном самоуправлении; осуществляет контроль над деятельностью главы местного самоуправления (главы администрации). Решения, связанные с утверждением местного бюджета, расходованием финансовых средств, установлением или отменой местных налогов и сборов, принимаются выборным представительным органом местного самоуправления. Эти решения представляются и согласуются с главой местного самоуправления, соответствуют установленным в России межбюджетным отношениям. Локальные нормативные акты, принимаемые органом местного самоуправления и должностными лицами местного самоуправления, как правовые - обладающие характером общеобязательности на территории муниципального образования, неисполнение или ненадлежащее исполнение которых влечёт применение мер государственного принуждения.

Основные функциональные задачи служб связей с общественностью органов власти в местной системе государственного управления: участие в демократизации государственного управления; содействие совершенствованию взаимодействий органов власти и гражданского общества. Существует прямая зависимость между уровнем управления и особенностями служб связей с общественностью органов власти: в региональных и муниципальных органах власти широко реализуется коммуникативная функция и общение с гражданами постоянно и организовано. На федеральном уровне акцентируется взаимодействие с прессой, аналитическая и прогностическая деятельность.

Локальные актуальные цели служб связей с общественностью органов власти: обеспечение гласности, прозрачности и открытости в работе органов власти; обеспечение связей с гражданами и их объединениями; помощь сотрудничеству с гражданами, их объединениями в разработке и осуществлении программ решений; содействию в выполнении законодательства; способствование становлению институтов гражданского общества. Для достижения целей службы связей с общественностью органов власти выполняются функции: нахождение контактов с гражданами и организациями, их расширение и поддержание; изучение общественного мнения и доведение до общественности информации о сущности принимаемых решений; анализ общественного мнения на действия должностных лиц и органов власти; снабжение органов власти прогнозными аналитическими разработками; формирование положительного имиджа власти и должностных лиц.

Возможности связей с общественностью органов власти используются в целях повышения открытости государственного управления. Закрытость органов управления, недостаточное или неэффективное взаимодействие с общественностью приводят к отчуждению людей от власти, что может стать предпосылкой социальных потрясений. Доверие и понимание общественности могут достигаться при условии, что в деятельности государственных органов регулярно происходит доведение до аудитории правдивой информации о своих действиях и принимаемых решениях, а также положении в стране. В целом деятельность связей с общественностью органов власти обеспечивает согласование общих социальных, корпоративных и частных потребностей и интересов групп общественности на основе действующих принципов государственного управления.

Литература

1. Баранов, Г. В. Понятия политологической культуры: учебный терминологический словарь [Текст] / Г.В.Баранов. - Омск: Изд-во ОмГТУ, 2012.
2. Кривонос, А.Д. Основы теории связей с общественностью [Текст] / А.Д. Кривонос, О.Г. Филатов, М.А. Шишкина. – СПб.: Питер, 2012.
3. Официальный портал Универсальной энциклопедии Википедия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.

**Чердынцева Е.В., Баранов Г.В.
Омский филиал Финуниверситета**

СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ И КЛАССИФИКАЦИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И УПРАВЛЕНИЯ РОССИИ

Ключевые слова: связи с общественностью органов власти, орган власти, кодирование социальной информации, общероссийский классификатор органов государственной власти и управления.

Аннотация: описываются нормативные условия деятельности служб связи с общественностью органов власти с кодированной социальной информацией; анализируются проблемы соблюдения прав и свобод граждан России на объективное информирование о деятельности органов власти.

Keywords: communication with the public authorities, social coding information, the authority of National Classification of state power and administration.

Abstract: describes the regulatory environment of telecommunications services activities with the public authorities with the encoded social information; analyzes the problems of human rights and freedoms of Russian citizens to objective information on the activities of government.

Своевременное и точное исполнение должностных обязанностей работниками служб связи с общественностью любой организации и, в особенности, органов власти основано на добросовестном исполнении нормативных документов. Кодирование социальной информации является обязательным условием оперативного мониторинга и составления отчётности специалистами служб связи с общественностью органов власти. Орган власти в любом из классификационных единиц государства выступает для большинства граждан и населения в целом авторитетным официальным источником актуальных объективных знаний и оценочных обобщений. Для преодоления хаоса управленческих действий и достижения эффекта оптимального единообразия общественной полезной информации в системе государственного управления современной России создаются версии классификаций органов государственной власти и управления Российской Федерации.

Современная версия классификации органов государственной власти и управления Российской Федерации производится по документу «ОК 006-2011. Общероссийский классификатор органов государственной власти и управления» (Russian Classification of State Government and Management Units). Аббревиатура документа – ОКОГУ; обозначение документа - ОК 006-2011. Общероссийский классификатор ОК 006-2011 утверждён Приказом Росстандарта от 26.04.2011 N 60-ст с датой введения 01.01.2012 г., действует поныне в редакции от 04.07.2013 г.[1].

Основные значения слова и понятия «классификация», по мнению Г.В. Баранова: «1) слово латинского языка, переводимое на русский язык словосочетанием "творение разряда"; 2) распределение объектов по разрядам, видам, отделам, классам и иным классификационным единицам по критериям (правилам); 3) система соподчинённых классов вещественных и идеальных объектов по критериям общих признаков и закономерных связей; 4) логическая операция деления объёма понятия, реализуемая в форме многоступенчатого последовательного деления каждого из вида понятия на подвиды понятия по принятым правилам» [Г.В. Баранов, с. 86].

В абстрактном значении классификатор - систематизированный перечень наименованных объектов, каждому из которых создан уникальный код. Классификация объектов производится по правилам распределения заданного множества объектов на подмножества - классификационные группировки – по критериям признаков их различия или сходства. Классификация применяется в автоматизированных системах управления и при обработке информации, является стандартным кодовым языком документов, финансовых отчётов и автоматизированных систем.

В современной России создана система «Общероссийский классификатор» - систематизированный перечень наименованных объектов, принятый Росстандартом и обязательный для применения при межотраслевом обмене информацией и в общероссийских унифицированных формах документов (УФД). Перечень общероссийских классификаторов содержится в Общероссийском классификаторе информации об общероссийских классификаторах (ОКОК). В современной России по версии документа «Общероссийский классификатор информации об общероссийских классификаторах» создано и функционирует, начиная с 1993 г., 35 классов (видов) классификаторов, например «Общероссийский классификатор стандартов», аббревиатура – ОКС, обозначение - ОК (МК (ИСО/ИНФКО МКС) 001-96) 001-2000. Общероссийские классификаторы соответствуют требованиям Единой системы классификации и кодирования технико-экономической и социальной информации РФ (ЕСКК) ТЭСИ. Национальные и отраслевые классификаторы являются нормативными документами, внесение изменений в которые должны согласовываться с Госкомстатом и Комитетом РФ по стандартизации, метрологии и сертификации.

Общероссийский классификатор органов государственной власти (ОКОГУ) и управления разработан в соответствии с Федеральной целевой программой "Развитие государственной статистики России в 2007-2011 годах", утверждённой Постановлением Правительства Российской Федерации от 2 октября 2006 г. N 595. Современный общероссийский классификатор ОК 006-2011 разработан Федеральной службой государственной статистики, Главным межрегиональным центром обработки и распространения статистической информации (ГМЦ) Росстата, принят и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 26 апреля 2011 г. N 60-ст взамен Общероссийского классификатора органов государственной власти и управления ОК 006-93.

Общероссийский классификатор органов государственной власти и управления (ОКОГУ) входит в состав системы стандартизации Российской Федерации. Классификация органов государственной власти и местного самоуправления осуществлена на основе Конституции Российской Федерации, федеральных законов, Указа Президента Российской Федерации от 21 мая 2012 г. N 636 "О структуре федеральных органов исполнительной власти", других указов Президента Российской Федерации, постановлений Правительства Российской Федерации, законодательных актов Российской Федерации

ОКОГУ (ОК 006-2011) предназначен для классификации и кодирования информации об органах государственной власти и местного самоуправления. ОК 006-2011 используется специалистами органов управления и учёными при решении следующих основных задач: кодирование информации об органах государственной власти, местного самоуправления в информационных системах и ресурсах; сопряжение государственных информационных ресурсов; межведомственный информационный обмен; проведение сопоставлений экономико-статистической информации; обеспечение потребностей в информации об органах государственной власти и управления.

Объектами классификации в ОК 006-2011 являются: органы государственной власти Российской Федерации, другие государственные органы Российской Федерации, Центральный банк Российской Федерации; органы государственной власти субъектов Российской Федерации, другие государственные органы субъектов Российской Федерации; органы местного самоуправления, избирательные комиссии муниципальных образований.

Для целей государственной статистики в ОК 006-2011 дополнительно включены: организации, по которым осуществляется федеральное статистическое наблюдение; группировки хозяйствующих субъектов и общественных объединений, используемые для официального статистического учета; межгосударственные органы управления, образованные странами с участием Российской Федерации, в том числе в рамках Содружества Независимых Государств (СНГ).

В ОК 006-2011 используется иерархический метод классификации объектов и серийно-порядковый метод кодирования. Структурно позиции общероссийского классификатора состоят из кода и наименования. Структура кода объекта классификации в ОК 006-2011 имеет вид: XXXXXXXX. В ОК 006-2011 все множество объектов классификации делится на пять групп: 1000000 Государственная власть в Российской Федерации. Другие государственные органы Российской Федерации. Центральный банк Российской Федерации. 2000000 Государственная власть в субъектах Российской Федерации. Другие государственные органы субъектов

Российской Федерации. 3000000 Местное самоуправление в Российской Федерации. Избирательные комиссии муниципальных образований. 4000000 Организации, по которым осуществляется федеральное статистическое наблюдение. Группировки хозяйствующих субъектов и общественных объединений, используемые для официального статистического учета. 5000000 Межгосударственные органы управления.

Органы государственной власти Российской Федерации и органы государственной власти субъектов Российской Федерации классифицируются в соответствии с Конституцией Российской Федерации по признаку вида власти: законодательная (представительная), исполнительная и судебная.

В группе "Государственная власть в Российской Федерации. Другие государственные органы Российской Федерации. Центральный банк Российской Федерации" выделены следующие классификационные группировки: 1100000 Президент Российской Федерации. 1200000 Законодательная власть в Российской Федерации. 1300000 Исполнительная власть в Российской Федерации. 1400000 Судебная власть в Российской Федерации. 1500000 Другие государственные органы Российской Федерации. Центральный банк Российской Федерации.

Органом законодательной власти в Российской Федерации является Федеральное Собрание Российской Федерации, которое состоит из Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации и Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации.

Органы исполнительной власти Российской Федерации подразделяются на Правительство Российской Федерации и на: федеральные министерства, федеральные службы и федеральные агентства, руководство деятельностью которых осуществляет Президент Российской Федерации, федеральные службы и федеральные агентства, подведомственные этим федеральным министерствам, классифицируются в группировке с кодом 1310000; федеральные министерства, руководство деятельностью которых осуществляет Правительство Российской Федерации, федеральные службы и федеральные агентства, подведомственные этим федеральным министерствам, классифицируются в группировке с кодом 1320000; федеральные службы и федеральные агентства, руководство деятельностью которых осуществляет Правительство Российской Федерации, классифицируются в группировке с кодом 1330000.

В группировке органов исполнительной власти в России с кодом 1310000 используется серия кодов: 1310100-1319700 для федеральных министерств и подведомственных этим федеральным министерствам федеральных служб и федеральных агентств, в том числе 4-й и 5-й знаки - федеральные министерства, 6-й и 7-й знаки в интервале кодов 01-49 - федеральные службы, подведомственные этим федеральным министерствам, в интервале кодов 50-99 - федеральные агентства, подведомственные этим федеральным министерствам; 1319801-1319899 для федеральных служб, руководство деятельностью которых осуществляет Президент Российской Федерации; 1319901-1319999 для федеральных агентств, руководство деятельностью которых осуществляет Президент Российской Федерации.

В группировке органов исполнительной власти в России с кодом 1320000 используется серия кодов: 1320100-1329900 для федеральных министерств, в том числе 4-й и 5-й знаки - федеральные министерства, 6-й и 7-й знаки в интервале кодов 01-49 - федеральные службы, подведомственные этим федеральным министерствам, в интервале кодов 50-99 - федеральные агентства, подведомственные этим федеральным министерствам. В группировке органов исполнительной власти в России с кодом 1330000 используется серия кодов: 1330401-1330499 для федеральных служб, руководство деятельностью которых осуществляет Правительство Российской Федерации; 1330601-1330699 для федеральных агентств, руководство деятельностью которых осуществляет Правительство Российской Федерации. Кодирование органов исполнительной власти Российской Федерации осуществляется в вышеуказанных классификационных группировках в алфавитном порядке в соответствии с порядком их следования в указах Президента Российской Федерации.

Примером кодирования органов исполнительной власти Российской Федерации, в частности, может быть Министерство юстиции Российской Федерации, которое имеет в системе ОК 006-2011 код 1318000. Цифры данного кода означают: 1 на первом разряде кода идентифицирует государственную власть в Российской Федерации; 3 на втором разряде кода идентифицирует органы исполнительной власти Российской Федерации; 1 на третьем разряде кода идентифицирует федеральные министерства, федеральные службы и федеральные агентства, руководство деятельностью которых осуществляет Президент Российской Федерации, федеральные службы и федеральные агентства, подведомственные этим федеральным органам исполнительной власти; 80 на четвертом и пятом разрядах кода идентифицирует Министерство юстиции Российской Федерации.

Территориальные органы органов исполнительной власти Российской Федерации идентифицируются кодами соответствующих группировок ОК 006-2011, принятых для этих органов. Например, территориальные органы Федеральной службы государственной статистики идентифицируются семизначным кодом группировки 1328010 "Федеральная служба государственной статистики".

Судебная власть и прокуратура Российской Федерации, определённые Конституцией Российской Федерации, классифицируются в группировке ОК 006-2011 кодом 1400000 "Судебная власть в Российской Федерации".

В группировке ОК 006-2011 кодом 1500000 "Другие государственные органы Российской Федерации. Центральный банк Российской Федерации" классифицируются государственные органы, созданные в

соответствии с Конституцией Российской Федерации и федеральными законами, не вошедшие в структуру федеральных органов исполнительной власти, а также Центральный банк Российской Федерации.

Органы государственной власти субъектов Российской Федерации, определённые Конституцией Российской Федерации, законодательными актами субъектов Российской Федерации, классифицируются в ОК 006-2011 в группе (с кодом) 2000000 "Государственная власть в субъектах Российской Федерации. Другие государственные органы субъектов Российской Федерации".

В целях сбора и обработки официальной статистической информации, характеризующей состояние экономики и социальной сферы субъектов Российской Федерации, в группе 2000000 выделена группировка 2300200 "Органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации", в которой в позициях с кодами 2300215-2300236 отражены функции органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и предусмотрена позиция с кодом 2300280 для кодирования других функций, выполняемых органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации. При этом в ОК 006-2011 не устанавливается, что каждой функции должен соответствовать отдельный орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации.

В группе 2000000 выделена также классификационная группировка 2500000 "Другие государственные органы субъектов Российской Федерации" для отражения органов, осуществляющих государственные функции, но не являющихся органами исполнительной, законодательной и судебной власти субъектов Российской Федерации.

Органы местного самоуправления, избирательные комиссии муниципальных образований классифицируются в ОК 006-2011 в группе 3000000 "Местное самоуправление в Российской Федерации. Избирательные комиссии муниципальных образований". Состав органов власти данной группы соответствует структуре органов местного самоуправления, установленной Федеральным законом от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации". В группе 3000000 выделены классификационные группировки 3500000 "Иные органы местного самоуправления" и 3900000 "Избирательные комиссии муниципальных образований".

В группе ОК 006-2011 с кодом 4000000 "Организации, по которым осуществляется федеральное статистическое наблюдение. Группировки хозяйствующих субъектов и общественных объединений, используемые для официального статистического учёта" предусмотрены следующие группировки: 4100000 "Организации, по которым осуществляется федеральное статистическое наблюдение" - для идентификации банков, фондов, государственных корпораций, государственных компаний, российских академий и других организаций; 4200000 "Группировки хозяйствующих субъектов и общественных объединений, используемые для официального статистического учёта" - для целей статистической обработки информации и кодирования предприятий и организаций, не имеющих вышестоящего органа управления.

Состав группы 5000000 "Межгосударственные органы управления" определён в соответствии с межгосударственными соглашениями с участием Российской Федерации. В ОК 006-2011 включено приложение А. В приложении А содержатся собирательные классификационные группировки органов государственной власти и местного самоуправления, образованные из группировок основного классификационного деления и (или) объектов классификации, необходимых для статистической обработки информации. Функционирование служб связи с общественностью, основанное на классификаторе ОК 006-2011, позволяет оперативно реализовывать потребности граждан и представителей гражданского сообщества в оперативной информации о результатах деятельности органов государственной власти и управления Российской Федерации.

Литература

1. ОК 006-2011. Общероссийский классификатор органов государственной власти и управления" (утв. Приказом Росстандарта от 26.04.2011 N 60-ст) (ред. от 04.07.2013) (Дата введения 01.01.2012) – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document/cons>.
2. Баранов, Г. В. Понятия политологической культуры: учебный терминологический словарь: учеб. пособие [Текст] / Г.В.Баранов. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2012.
3. Официальный портал Универсальной энциклопедии Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.

ⁱ A peer-to-peer (P2P) network is a type of decentralized and distributed network architecture in which individual nodes in the network (called "peers") act as both suppliers and consumers of resources, in contrast to the centralized client-server model where client nodes request access to resources provided by central servers.

In a peer-to-peer network, tasks (such as searching for files or streaming audio/video) are shared amongst multiple interconnected peers who each make a portion of their resources (such as processing power, disk storage or network bandwidth) directly available to other network participants, without the need for centralized co

YOUR KNOWLEDGE HAS VALUE



- We will publish your bachelor's and master's thesis, essays and papers
- Your own eBook and book - sold worldwide in all relevant shops
- Earn money with each sale

Upload your text at www.GRIN.com
and publish for free

