

Министерство образования и науки Российской Федерации

**НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ, ОБЩЕСТВО:
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Сборник научных трудов по материалам
Международной научно-практической конференции
Часть IV
30 сентября 2015 г.

**АР-Консалт
Москва 2015**

УДК 001.1
ББК 60
Н34

Н34

Наука, образование, общество: актуальные вопросы и перспективы развития: Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 сентября 2015 г.: в 4 частях. Часть IV. М.: ООО «АР-Консалт», 2015 г.- 155 с.

DOI: 10.18534/2015.09.04

<http://co2b.ru/docs/conf/2015.09.04.pdf>

ISBN 978-5-9907287-3-8

ISBN 978-5-9907287-7-6 (Часть IV)

В сборнике представлены результаты актуальных научных исследований ученых, докторантов, преподавателей и аспирантов по материалам Международной заочной научно-практической конференции «**Наука, образование, общество: актуальные вопросы и перспективы развития**» (г. Москва, 30 сентября 2015 г.)

Сборник предназначен для научных работников и преподавателей высших учебных заведений. Может использоваться в учебном процессе, в том числе в процессе обучения аспирантов, подготовки магистров и бакалавров в целях углубленного рассмотрения соответствующих проблем.

Все статьи сборника прошли рецензирование, сохраняют авторскую редакцию, всю ответственность за содержание несут авторы.

Информация об опубликованных статьях предоставляется в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) по договору № 1398-11/2013К от 13.11.2013 г.

Электронная версия сборника опубликована в Электронном научном журнале (свидетельство о регистрации СМИ Эл № ФС 77 - 59572 от 08.10.2014 г.) и находится в свободном доступе на сайте **co2b.ru**

DOI: 10.18534/2015.09.04

<http://co2b.ru/docs/conf/2015.09.04.pdf>

ISBN 978-5-9907287-3-8

ISBN 978-5-9907287-7-6 (Часть IV)

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ	7
Александров В.Ю. Основные направления поддержания финансовой устойчивости ЗАО КБ «Ситибанк» по итогам анализа за 2011-2013 годы.....	7
Александров В.Ю. Понятие и сущность финансовой устойчивости коммерческого банка.....	10
Алтухова О.Л., Кучеренко С.А. К вопросу о внутреннем контроле эффективности системы оплаты труда в сельскохозяйственных организациях.....	14
Ануфриева И.Ю. Современные черты и перспективы развития кадровых агентств Алтайского края.....	17
Бабич О.В. Реструктуризация промышленных предприятий в современных условиях.....	19
Голиков В.В. Необходимость преобразования предприятий хлебопекарной промышленности в России.....	20
Голиков В.В. Развитие рынка хлебобулочных изделий в различных странах.....	22
Голиков В.В. Факторы, повлиявшие на снижение потребления и производства хлеба в России.....	23
Гурова Т.И. Конкуренция в сфере маркетинга услуг.....	25
Давыдова С.А. Информация, формируемая в управленческом учете.....	28
Демьяненко А.Е. Анализ взаимосвязи ключевых показателей подсистем экономики регионов.....	30
Евдокимов П.А. Корпоративный тайм-менеджмент, как инструмент оптимизации финансовых затрат.....	34
Елицур М.Ю. Краткий анализ моделей обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в зарубежных странах.....	35
Зимин В.А. Формы и методы регулирования инвестиционной деятельности в регионе.....	38
Катаргина Н.А. Инновационные технологии кадрового менеджмента.....	44
Квач Е.Н., Зверков С.В., Майорова Е.А. Лояльность покупателей и ее формирование в розничной торговле.....	46
Конева Д.А. Проблемы формирования и ведения реестра муниципальных услуг (на примере ГУ «МФЦ» г. Волгограда).....	48
Костин А.Э. Анализ проблем, сдерживающих развитие рынка имущественного страхования в России.....	49

Костин А.Э. Анализ тенденций развития страхового рынка РФ на основе динамики прошлых лет	53
Костина К.О. Классификация, оценка и управление кредитными рисками коммерческого банка	56
Лисицына М.С. Проблемы низкого уровня жизни населения малых территориальных образований Волгоградской области	61
Медведев А.С. Развитие предприятий промышленности на современном этапе	63
Морунов В.В. О подходах к периодизации аудита в рамках проведения ретроспективного анализа.....	65
Морунов В.В. О технологическом подходе при проведении ретроспективного анализа периодизации аудита	66
Морунов В.В. О концептуальном подходе при проведении ретроспективного анализа периодизации аудита	68
Найденышева Е.Г. Механизм создания устойчивых государственно-частных партнерств	69
Никитина Т.А. К вопросу о тенденциях и уровне развития российского фондового рынка.....	71
Пидкова Л.В., Гареева Н.А. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости ПАО «Нижекамскнефтехим»	73
Плетнева Ю.Н. Роль банковского бренда в сознании клиентов	77
Попова И.Г. Развитие маркетинга в Республике Саха (Якутия).....	80
Пудов Л.С. Почему страну ожидает системный кризис	81
Саетова Л.Г. Конкурентоспособность продукции: понятие и определение	84
Сергеева И.А., Костина К.О. Методы оценки надежности коммерческого банка.....	85
Солодухина О.И. Таможенное декларирование товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС физическими лицами	88
Пархомчук М.А., Солодухина О.И. Особенности формирования и развития человеческого капитала в таможенных органах России	90
Цуканова Н.Е., Солодухина О.И. Особенности деятельности Курской таможни по осуществлению таможенного контроля товаров и транспортных средств при таможенном транзите	92
Строилова Э.В. Малое предпринимательство в финансовой системе региона (на примере Тамбовской обл.).....	94
Томова М.Б., Дедушева Л.А. Инновационное развитие экономики Российской Федерации в социальной сфере	97

Тулупникова Ю.В. Инфраструктурные инвестиции как фактор модернизации экономики.....	102
Харькин А.В. Развитие Российских паевых инвестиционных фондов: проблемы и перспективы	108
Хованский Г.Г. Понятие финансового менеджмента в отечественной литературе	111
Худякова О.Ю. Направления повышения качества выпускных квалификационных работ бакалавров.....	115
Шалыгина А.В. Налогообложение бурения боковых стволов в эксплуатационных скважинах	117
СТРОИТЕЛЬСТВО И АРХИТЕКТУРА	118
Раковский В.И., Казакова Е.А. Применение геотехнических карт зонирования территории застройки при проектировании и строительстве жилых зданий	118
Рехтин А.Ф. Пути повышения энергоэффективности на объектах городского хозяйства.....	123
ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ.....	125
Ануров В.Л., Горячева М.В., Коньшев С.В. Понятие двигательной выразительности в силовом жонглировании гириями	125
Ануров В.Л., Коньшев С.В., Лаптев А.А. Реализация общедидактического принципа сознательности и активности в физическом воспитании гиревиков-жонглеров	127
Безденежных И.А. Новый комплекс ГТО в воспитании студенческой молодёжи	128
Безденежных И.А. Демографическая проблема развития физкультуры и спорта.....	130
Воронкина Л.В. Особенности волевой подготовки спортсменов высокого класса	131
Воронкина Л.В. Психологическая составляющая выносливости в тренировочной и соревновательной деятельности спортсменов	134
Гиренко О.А. ¹ , Врублевский В.В. ² Проект «Юный шахматист»	135
Горячева М.В. Развитие спортивного туризма в Российской Федерации.	136
Горячева М.В. Внедрение комплекса ГТО в студенческие коллективы России	138
Закиров И.М. Основные направления формирования здорового образа жизни в профессиональной подготовке будущих учителей	139
Лаптев А.А. Развитие физических качеств у футболистов в группах начальной подготовки в ДЮСШ.....	140

Николаев И.В. Оптимизация физического воспитания в Вузе	142
Паначев В.Д., Батыркаев Р.Р. Инновационные технологии оздоровления студентов средствами физической культуры	143
Самоленко Т.В., Апайчев А.В. Динамика пробегания соревновательной дистанции спортсменкой, специализирующейся в беге на средние дистанции	145
Щербак Н.С. Формирование ценностного отношения к здоровью на уроках физической культуры	146
ЭКОЛОГИЯ	148
Букейханов Н.Р., Шварцбург Л.Э., Гвоздкова С.И., Чмырь И.М., Никишечкин А.П. Повышение безопасности и эффективности труда персонала на основе фриланса	148
Дмитриева О.А. Формирование экологической культуры у студентов вуза	151
Тарасова Е.А., Харламова М.Д. Сравнительный анализ методов обеспечения экологической безопасности газозвоздушных выбросов (на примере МСЗ №2, Москва, Россия и МСЗ Ингольштадт, Германия)	152

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Александров В.Ю.

Основные направления поддержания финансовой устойчивости

ЗАО КБ «Ситибанк» по итогам анализа за 2011-2013 годы

*Московский финансово-юридический университет МФЮА
(г. Москва)*

Основными видами деятельности Ситибанка являются кредитование финансовых институтов и юридических лиц, в том числе участие в синдикатах, операции с ценными бумагами и иностранной валютой, факторинг, документарные операции, привлечение депозитов и расчетно-кассовое обслуживание. Операции на денежном рынке, а также с производными финансовыми инструментами занимают все больший удельный вес в операциях банка. Кроме корпоративного бизнеса банк является активным участником на розничном рынке банковских услуг и предоставляет широкий спектр услуг физическим лицам. Если подробнее рассмотреть «Отчет о прибылях и убытках» [3], то мы увидим, что наибольшее влияние на формирование финансового результата деятельности Ситибанка, в основном, оказывают операции кредитования и операции с ценными бумагами.

Основной частью стратегии развития банка является дальнейшее развитие розничных услуг, предоставляемых физическим лицам. Банком постоянно разрабатываются пакеты новых услуг, предлагаемых потенциальным и существующим клиентам. При этом проводится всесторонний анализ каждого продукта с целью снижения всех вышеописанных рисков при внедрении продукта, но с одновременным достижением конкурентного преимущества. Кроме того, одним из перспективных направлений деятельности Ситибанк считает развитие отношений с динамично развивающимися российскими компаниями и кредитными организациями, предприятиями малого и среднего бизнеса. Для поддержания конкурентоспособности в условиях изменяющейся рыночной экономики Банком на постоянной основе разрабатываются и предлагаются новые услуги, направленные на удовлетворение растущих потребностей клиентов.

Проанализировав основные показатели финансовой устойчивости ЗАО КБ «Ситибанк» за 2011-2013 годы, можно отметить, что по многим показателям финансовой устойчивости и ликвидности мы могли наблюдать положительную динамику и практически все показатели превышали свои рекомендуемые значения. Однако, были выявлены и следующие недостатки в финансовой деятельности Ситибанка:

- существует зависимость банка от заемных средств, то есть банк увеличение валюты баланса не использует должным образом;

- происходит снижение вероятности возврата банку привлеченных средств, если будет иметь место тенденция массового невозврата кредитов (ярко выражено на примере значения коэффициента стабильности ресурсной базы);

- по итогам рассмотрения коэффициента клиентской базы (СБР), можно было бы посоветовать банку использовать не только преимущественно средства клиентов, но и пытаться увеличить валюту баланса – с помощью иных операций, в основном – на межбанковском рынке.

Таким образом, разработаем мероприятия, которые могут поддержать финансовую устойчивость банка [1], опираясь на основные направления его деятельности и недостатки, выявленные в ходе анализа основных показателей финансовой устойчивости. При этом хотелось бы выделить следующие направления:

1) Операции на финансовых рынках – проведение операций в этом случае способно урегулировать платежную и валютную позиции, а также контролировать ликвидность банка. Поэтому Ситибанку следует увеличивать портфель ценных бумаг, тем самым снижая зависимость от заемных средств, получая возможность увеличения дополнительных доходов и решая задачи управления ликвидностью. Главное придерживаться уровня доходности, который будет задан в бюджете банка.

Основные приоритетные направления работы Ситибанка на фондовых рынках в среднесрочной перспективе следующие:

1. Операции банка:

- вложения в государственные, муниципальные и корпоративные долговые обязательства;

- сделки прямого и обратного РЕПО;

- вложения в безрисковые ценные бумаги, которые котируются и торгуются как на Московской Межбанковской Валютной Бирже, так и на крупнейших международных площадках;

- осуществление операций хеджирования валютных, процентных и фондовых рисков Ситибанка.

2. Услуги, предоставляемые клиентам:

- брокерские операции по поручению и за счет клиентов Ситибанка;

- денежные расчеты по операциям с ценными бумагами;

- валютный опцион и структурированный форвард, процентный своп, товарный своп и структурированный товарный опцион;

- конверсионные операции по поручению клиентов.

2) Кредитование малого и среднего бизнеса – Ситибанк выделяет данное направление, как перспективное, для чего было создано отдельное подразделение – Сити Коммерческий Банкинг.

Для того, чтобы данное направление успешно развивалось, тем самым поддерживая финансовую устойчивость банка, а возможно даже повышало ее, необходимо придерживаться следующих принципов:

- максимально широкий ассортимент банковских продуктов для данного сегмента как в Москве, так и в регионах;
- предложение высокотехнологичных продуктов и применение современных банковских технологий для более массового обслуживания клиентов;
- выгодное финансирование бизнеса (удобный овердрафт, кредиты на развитие бизнеса под небольшой процент);
- развитие системы лояльности и партнерских программ для постоянных клиентов (основываясь на существующей программе – Сити Селект);
- содействие в документарных операциях, в связи с тем, что Ситибанк имеет одну из крупнейших сетей по данным операциям, которая охватывает 125 городов в 72 странах;
- участие в областных и государственных программах по финансированию малого и среднего бизнеса.

3) Привлечение денежных средств физических лиц – доверие населения к банковскому сектору в последнее время активно возвращается, что вызывает большую конкуренцию в данном сегменте рынка. Основные инструменты привлечения денежных средств физических лиц – вклады населения и банковские карты. Значимость данного сегмента, как одного из основных источников ресурсов, в долгосрочной перспективе будет только увеличиваться.

Введение системы страхования вкладов в 2003 году отодвинуло надежность банка на второй план, выведя на первый – ценовую политику, удобство и скорость обслуживания [2]. Так как Ситибанк имеет хорошо развитую филиальную сеть, большое количество банкоматов и хороший зарубежный опыт, это является конкурентным преимуществом, которым надо воспользоваться. Поэтому сформулируем перечень мер, которые помогут успешно развивать данное направление:

- совершенствование технологий для повышения уровня качества и скорости обслуживания клиентов;
- усовершенствование и увеличение банковских продуктов, предоставляемых целевым группам населения;
- снижение затрат банка путем повышения эффективности процесса обслуживания клиентов, используя новые информационные технологии и коммуникации удаленного доступа;
- создание новых методов продаж и способов продвижения продукта, задействовав активную рекламу и инструменты директ-маркетинга;
- более активное развитие зарплатных карт, используя их для продвижения и информирования о появлении новых банковских продуктов;

- увеличение сети банкоматов, для большего удобства клиентов Сити-банка.

Таким образом, мы выделили следующие перспективные направления по поддержанию и улучшению финансовой устойчивости ЗАО КБ «Сити-банк»:

1. увеличение объема операций на финансовых рынках для управления ликвидностью банка;
2. выделение в корпоративном сегменте в качестве целевой аудитории предприятий малого и среднего бизнеса;
3. продвижение и дальнейшее развитие розничных массовых продуктов.

Литература:

1. Шамин Д. Анализ методики финансовой устойчивости банков на основании определения уровня толерантности к рискам // Бухгалтерия и банки, 2014. - № 7. – с. 8 – 12.

2. Щеглов С. В. Управление ликвидностью: стратегия фондирования и буфер необремененных активов // Управление в кредитной организации, 2014. - № 4. – с. 51 – 64.

3. Финансовая отчетность АО КБ «Ситибанк» за 2011-2013 годы.

Александров В.Ю.

Понятие и сущность финансовой устойчивости коммерческого банка

*Московский финансово-юридический университет МФЮА
(г. Москва)*

Проблема финансовой устойчивости коммерческих банков в настоящее время приобретает особо большое значение, т. к. происходит становление и развитие рыночных отношений в России, а это, в свою очередь, стимулирует формирование конкурентоспособной банковской системы и увеличивает её роль в экономике страны, в то время как недостаточная финансовая устойчивость, вполне возможно, может привести к банковской неплатёжеспособности, или же вообще – к банкротству [1]. То есть финансово устойчивый коммерческий банк имеет ряд конкурентных преимуществ перед другими коммерческими банками, следствием чего является привлечение дополнительных ресурсов, преобладание на различных сегментах рынка, увеличение вкладов населения как одного из основных источников банковских ресурсов, а значит, и расширение сфер инвестиционных вложений, возможность освоения новых нетрадиционных видов услуг. Также такой банк может создать подходящую внешнюю среду, то есть у него нет разногласий с государством и обществом, так как он вовремя и в полном объеме выплачивает налоги в бюджет и внебюджетные фонды, заработную плату своим сотрудникам, дивиденды акционерам, возвращает

займы своим кредиторам. Таким образом, финансовая устойчивость банка обеспечивает такое состояние финансовых потоков, при котором коммерческий банк, вольно используя денежные средства, имеет шанс организовать бесперебойный процесс реализации своей экономической деятельности при условии эффективного их использования. Значит, финансовая устойчивость банка – это финансовая независимость банка от изменчивой конъюнктуры рынка, некая финансовая самостоятельность при осуществлении банковской политики, обеспечение устойчивых взаимоотношений с клиентами и основание для планомерного и постоянного расширения деятельности [3].

Однако существуют и иные толкования понятия «финансовая устойчивость», так как не существует однозначно закрепленного ее определения применительно к коммерческим банкам. Многие учебные предлагали различные подходы к определению экономической сущности понятия «финансовая устойчивость коммерческого банка».

В частности, Иванов В. В. полагает, что финансовая устойчивость банка должна быть рассчитана с использованием качества активов, достаточности капитала и эффективности деятельности, что он описал в своих работах, затрагивающих рассмотрение вопросов, касающихся финансового положения коммерческого банка. Другой исследователь – Каримов Р. М. считает, что если коммерческий банк располагает устойчивым капиталом, имеет высоколиквидный баланс, является состоятельным и удовлетворяет требованиям к качеству капитала, то его положение устойчиво. Богданова О. М. при рассмотрении определения «финансовой устойчивости коммерческого банка» основную роль отводит собственным средствам. Финансовая устойчивость коммерческого банка – это способность противодействовать дестабилизирующим колебаниям, проводя в этот период операции по привлечению денежных средств как физических, так и юридических лиц, осуществляя открытие и ведение банковских счетов, а также размещение привлеченных средств. Таким образом банк должен быть способен оказывать целый комплекс банковских услуг надлежащего качества, - так понимает данное определение Тиханин В. Б.

Теперь попробуем определить основные признаки понятия «финансовая устойчивость»:

1) Общественная категория. В устойчивом развитии коммерческого банка заинтересованно все общество. Ресурсная база коммерческого банка формируется из сбережений населения и является одним из самых устойчивых ресурсов банка.

Клиенты и контрагенты, имеющие непосредственное отношение к ресурсной базе коммерческого банка и оперативно функционирующие на различных сегментах рынка, выражают прямую заинтересованность в его устойчивости. С коммерческими банками активно сотрудничают предприя-

тия, представляющие разные отрасли экономики, различающиеся по организационно-правовым формам и сферам деятельности. Многие предприятия заинтересованы в стабильной работе не одного конкретного коммерческого банка, а сразу нескольких, с которыми они взаимодействуют, ведь одна и та же компания может открыть несколько расчетных счетов в различных коммерческих банках. В таком случае, здесь можно рассматривать и банки-контрагенты, которые имеют прямые корреспондентские отношения друг с другом.

Государство также заинтересовано в устойчивом функционировании коммерческих банков, ведь тогда налоговые поступления будут поступать своевременно. Но главное отличие интересов государства заключается в том, что ему необходимо поддерживать стабильность, развитие и укрепление банковской системы. У государства для этого есть даже отдельный орган, который выполняет надзорные и регулирующие функции, обеспечивая тем самым устойчивость всего банковского сектора российской экономики – Центральный банк РФ [2].

Таким образом, если рассматривать «финансовую устойчивость» как общественную категорию, следует уделить внимание заинтересованности каждого контрагента в устойчивом развитии коммерческого банка.

2) Зависимость от объема и качества ресурсного потенциала. Высокий уровень финансовой устойчивости коммерческого банка предопределен как раз-таки ресурсным потенциалом. То есть схема такова, что банк привлекает большое количество финансовых ресурсов и если же большинство из этих ресурсов качественные, то банк может проводить активную деятельность по инвестированию данных ресурсов, тем самым укрепляя свое финансовое состояние, а значит, финансовую устойчивость коммерческого банка.

3) Динамическая категория. Данный признак отражает то, что финансовая устойчивость может часто изменяться, но в итоге всегда вернется в равновесное финансовое состояние, если же даже на нее было оказано какое-либо воздействие. Работоспособность банка выражается именно в финансовой устойчивости, так как для стабильного функционирования коммерческого банка необходимо, чтобы его зависимость от внешних воздействий была минимальной.

Именно в этом признаке определяющими становятся партнерские отношения между клиентами, а также контрагентами и банком. Если же взаимоотношения стабильны, то есть клиент уверен в бесперебойном расчетно-кассовом обслуживании, в возможности получения выгодного кредита, то это положительно повлияет на финансовую устойчивость коммерческого банка. Но в случае ухудшения данных отношений, клиент может воспользоваться услугами другого банка, который будет удовлетворять его требованиям. Что касается банков-контрагентов, то здесь ситуация схожая,

они также заинтересованы в устойчивых взаимоотношениях с банками-партнерами, ориентируюсь зачастую на репутацию банка-партнера и его финансовое положение. То есть и клиенты, и контрагенты ожидают бесперебойной работы банка, причем как в долгосрочном периоде, так и в определенный отрезок времени.

Хотелось бы также акцентировать внимание на том, что рассмотренные признаки должны присутствовать одновременно в изучаемом объекте, так как каждый из них оказывает определенное влияние на финансовую устойчивость банка и недостаток хотя бы одного из них может значительно ослабить позицию банка и привести к различного рода проблемам.

Итак, финансовая устойчивость – это финансовая независимость банка от изменчивой конъюнктуры рынка, это финансовая независимость при проведении политики, это фундамент для установления прочных взаимоотношений с клиентами и основание для непрерывного расширения направлений деятельности [5]. Данный вид устойчивости коммерческого банка является синтезом многих иных экономических составляющих его устойчивости:

- объем и структура собственных средств;
- уровень доходов и прибыли;
- ликвидность и т. д.

Следовательно, финансовая устойчивость отражает экономическую устойчивость и независимость коммерческого банка по определенным финансовым показателям. На нее можно оказать влияние с помощью комплекса мероприятий, которые были бы направлены на укрепление положения банка во всей банковской системе (например, обеспечение оптимального финансового состояния или же разработка высокоэффективной стратегии развития банка).

Также главными критериями финансовой устойчивости коммерческого банка являются:

- капитальная база банка;
- ликвидность;
- прибыльность;
- качество активов.

Данные критерии показывают, как обеспечить объективную оценку финансовой устойчивости коммерческого банка. Изучив их, можно сформировать новое определение финансовой устойчивости банка: «Финансовая устойчивость коммерческого банка – это такое соотношение источников привлечения денежных средств и их размещение, при котором коммерческий банк гарантирует выполнение своих обязательств перед клиентами, а также имеет возможность прибыльно развиваться и финансировать собственную деятельность в долгосрочной перспективе» [4].

Литература:

- 1.Ананьев Д. Н. Банковский сектор в России: итоги и перспективы развития. // Деньги и кредит, 2009. - № 3.
 - 2.Моргунов В. И. Основные аспекты финансовой стабильности российской экономики. //Деньги и кредит, 2010. - № 4.
 - 3.Муравьев А. К. Методические подходы к оценке устойчивости коммерческого банка (отечественный и зарубежный опыт) // Научные записки НГУЭУ. – Новосибирск: НГУЭУ, 2010.
 - 4.Папин Д. С. Финансовая устойчивость предприятий и стабилизация банковской системы: проблемы и пути решения / Научный редактор Б. Е. Пеньков – М.: Издательство РАСХН, 2011.
 - 5.Уразова С. А., Устойчивость банковской системы: теоретические и методологические аспекты // Банковское дело, 2011. - № 12.
-

Алтухова О.Л., Кучеренко С.А.

К вопросу о внутреннем контроле эффективности системы оплаты труда в сельскохозяйственных организациях

ФГБОУ ВПО «КубГАУ» (г. Краснодар)

Сельское хозяйство отличается рядом естественных особенностей от других сегментов экономики и соответственно, это определяет особенности аудита расчетов с персоналом по оплате труда.

Внутренний аудит учета труда и его оплаты в сельскохозяйственной организации играет важную роль, являясь формой контроля корректности отражения в учете результатов трудовых отношений с работниками, позволяя анализировать их на уровне отдельных подразделений и организации в целом, что в свою очередь, оказывает влияние на качество управленческих, стимулирующих производительность труда и производственную эффективность всех подкомплексов сельхозтоваропроизводителя.

Планирование системы внутреннего контроля труда и его оплаты в сельскохозяйственных организациях сопряжен с рядом особенностей, обусловленных производственными нюансами. Рядовая сельскохозяйственная организация рассредоточена на большой территории, что обуславливает активное использование сельскохозяйственной техники, машин и оборудования. Масштабы деятельности влияют на организацию хозяйствующих субъектов и, следовательно, на учет затрат не только в разрезе растительных культур и видов животных, но и по хозрасчетным подразделениям: отделениям, фермам, цехам, бригадам [1].

Следует понимать, что заработная плата являясь формой издержек производства для хозяйствующего субъекта, одновременно представляет собой элемент дохода работника, форму социально-экономической жизни трудового коллектива и фактор реализации наемного рабочего права соб-

ственности на принадлежащий ему ресурс труда. Это обуславливает постоянное изменение законодательной базы порядка ее учета. Бесперывно меняются и совершенствуется налоговое законодательство, создаются новые нормы, документы и инструкции к ним – это приводит к более сложному и трудоемкому процессу учета и проведение аудита организаций и предприятий.

Процедуры контроля труда и его оплаты занимают одно из центральных мест в действующей системе внутреннего контроля сельскохозяйственной организации, и это свидетельствует об актуальности аудита оплаты труда, который в силу своих методологических особенностей, акцентирует внимание управленческого персонала на ошибках и погрешностях в учете, что позволяет своевременно исправлять недостатки в более широких сферах деятельности организации, распространяющихся от мотивации производительности труда до расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами по налогам и взносам [1].

Следует отметить, что сельскохозяйственное производство, как одно из основных отраслевых направлений экономики, имеет свои специфичные подходы к повышению производительности труда.

В сельском хозяйстве можно выделить несколько групп предприятий по уровню производительности труда. Это крупные хозяйства с высокой степенью механизации и автоматизации производства, с набором современной, высокопроизводительной техники и применяемыми интенсивными технологиями производства сельскохозяйственной продукции. В таких предприятиях уровень производительности труда высокий. Хозяйства средние по размеру, применяющие традиционные технологии производства, таких большинство, имеют уровень производительности труда в районе 300 тыс. руб. валовой продукции на одного среднегодового работника. Фермерские хозяйства можно отнести к третьей группе. Это хозяйства не имеющие возможностей использовать высокопроизводительную и одновременно дорогую технику, с преобладанием ручного труда относят к группе с низким уровнем производительности труда[2,4].

Отдельным вопросом стоит исчисление производительности труда в личных подсобных хозяйствах. Исследования доказывают, что производительность труда в домохозяйствах не ниже чем в коллективном производстве, имеются и другие точки зрения, что производительность труда в 3-4 раза ниже чем в крупном производстве, так как значительная доля ресурсов поступает из крупно товарного производства. Такой разброс в мнениях свидетельствует о сложности исчисления данного показателя, связанных с нерыночным характером валовой добавленной стоимости сельского хозяйства, примерно 60% которой содержится в продуктах, используемых для собственного потребления без рыночного оборота [2].

В сельском хозяйстве не сложились организационно-экономические и финансовые условия для воспроизводства человеческих ресурсов по при-

чине сокращения производственного потенциала и реформирования организаций. Это привело к сокращению производства (по сути – рабочих мест) за счёт расширения производства зерна (как менее трудоёмкий вид продукции) и разрушению отрасли молочного скотоводства (более трудоёмкого производства), а в итоге – финансовой зависимости от заёмного капитала и росту задолженности перед персоналом по оплате труда [8].

Таким образом, вопрос создания эффективной системы оплаты сельскохозяйственного труда на сегодняшний день находится в процессе дискуссии. Реформация экономических внутренних и внешних условий хозяйствования требует перестройки и ориентированности системы оплаты труда на происходящие изменения в связи с чем по-прежнему высокую актуальность имеют как вопросы принципов формирования системы оплаты труда, так и совершенствование методов контроля труда и его оплаты в организациях, производящих сельскохозяйственную продукцию. Сложившаяся ситуация диктует необходимость наряду с постоянным мониторингом систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля проведения изыскательских работ по их оптимизации с последующей разработкой такой системы организации и контроля труда и его оплаты, которая обеспечивая рост производительности труда позволяла с наименьшими затратами своевременно выявлять возникающие в учете труда ошибки, оказывающие влияние управленческую и финансовую отчетность.

Литература:

1.Алтухова, О.Л. Методика проведения аудита оплаты труда в сельскохозяйственных организациях / О.Л. Алтухова, С.А. Кучеренко Проблемы и перспективы развития экономического контроля и аудита в России: материалы VI Межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых. – Краснодар, 2015. - с. 3-7.

2.Кучеренко, С.А. Диагностика финансового состояния и прогнозирование банкротства (на примере сельскохозяйственных организаций Краснодарского края): диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук 08.00.12 / Кучеренко Сергей Анатольевич. – Краснодар: КубГАУ – 2008.

3.Кучеренко, С.А. методическое обеспечение аудита труда и его оплаты в сельскохозяйственных организациях / С.А. Кучеренко, О.Л. Алтухова // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции в 5 частях. – ООО «АР-Консалт», М., 2014. – с. 23-26.

4.Матвиенко, Г.А.Особенности формирования инвестиционной стратегии развития региона на базе конвейерного подхода к оценке его производственно-экономического потенциала / Г.А. Матвиенко, С.А. Кучеренко // Наука, образование, общество: актуальные вопросы и перспективы раз-

вития: материалы Международной научно-практической конференции в 3 частях. - ООО «АР-Консалт». М., 2015. - с. 113-116.

5. Попов, В.П. Аудит и экономическая безопасность организации. / В.П. Попов, А.А. Костянян. // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции в 5 частях. – ООО «АР-Консалт», М., 2014. – с. 59-60

6. Попов, В.П. Аудиторская проверка, как фактор повышения экономической безопасности организации / В.П. Попов, А.А. Костянян // Проблемы и перспективы развития экономического контроля и аудита в России: материалы VI Межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых. – Краснодар, 2015. – с. 55-57

7. Попов, В.П. Экономическая безопасность предприятий АПК и меры по ее обеспечению / В.П. Попов, В.А. Кривошеева // Проблемы и перспективы развития экономического контроля и аудита в России: материалы VI Межрегиональной научно-практической конференции молодых ученых. – Краснодар, 2015. – с. 74-76

8. Попов, В.П. Аудит эффективности управления затратами / В.П. Попов, Д.В. Охрименко, М.В. Охрименко // Перспективы развития науки и образования: материалы Международной научно-практической конференции в 8 частях. – ООО «АР-Консалт», М., 2015. – с. 23-25

9. Сигидов Ю.И. Методика анализа финансового состояния и оценка потенциальности банкротства сельскохозяйственных организаций: монография / Ю.И. Сигидов, С.А. Кучеренко, Н.С. Жминько – М.: ИНФРА-М, 2015. – 120 с.

Ануфриева И.Ю.

Современные черты и перспективы развития кадровых агентств Алтайского края

АлтГУ (г. Барнаул)

В Алтайском крае первые частные кадровые агентства появились в 1996 г. Подавляющее большинство частных кадровых агентств развивалось в столице Алтайского края – г. Барнауле. В настоящее время, по данным Справочника предприятий Сибирского Федерального округа SPR, в городе действует 76 кадровых агентств подбора персонала и трудоустройства, из них около 20 являются филиалами или отделениями местных или крупнейших из других регионов кадровых агентств [1].

Как показал анализ деятельности частных кадровых агентств, в современных условиях можно выделить следующие ее отличительные черты.

Большинство частных кадровых агентств перешли работать на исключительно рекрутинговые технологии подбора персонала, специализируясь на конкретном сегменте кандидатов, например, на домашнем персонале, специалистах менеджмента и экономики, торговых профессиях или охва-

тывая профессиональные группы кандидатов. Отмечается весьма высокая стоимость услуг, оказываемых кадровыми агентствами организациям-заказчикам, что не снижает потребность в них у местных организаций. Расширяется географии заказов частным кадровым агентствам и зоны поиска кандидатов на вакансии. Организации-заказчику не важно, из какого региона будет кандидат, если он соответствует предъявляемым требованиям и готов переехать на новое место работы. Повышаются требования к качеству предоставляемых кадровых услуг, что объясняется высокой конкуренцией на рынке кадровых услуг и развитием современных кадровых технологий. Происходит диверсификация деятельности кадровых агентств с целью снижения рисков и усиления конкурентоспособных позиций на рынке. Например, осваиваются дополнительные консалтинговые услуги, проводится обучение кандидатов. Проведение гибкой клиенто-ориентированной политики определения договорной цены, скидок постоянным клиентам и др. В большей или меньшей мере отдельные кадровые агентства испытывают экономические трудности в своей деятельности. Несмотря на ратификацию Конвенции МОТ N 181 "О частных агентствах занятости" [2], в России до сих пор недостаточно проработана правовая регламентация деятельности агентств как самостоятельного вида. Нет единого подхода по разработке содержания договора и приложений к нему, например, Заявки на укомплектование вакансии, Экспертизы вакантного рабочего места, Дополнительных заключений по кандидатам и др.

Имеющиеся проблемы деятельности кадровых агентств, на наш взгляд, требуют своего поступательного разрешения по следующим перспективным направлениям: 1) отсутствие специализированных кадровых агентств для молодежи, мигрантов или узкопрофильных; 2) кадровые агентства необходимо активнее вовлекать в социальные программы Управления федеральной службы по труду и занятости Алтайского края; 3) недостаточная правовая проработка договорных отношений с клиентами в кадровых агентствах; 4) необходимо развивать связи органов государственной власти, образовательных учреждений и кадрового бизнеса при поддержке местных диаспор (нам представляется возможным создание частных кадровых агентств для трудовых мигрантов в крае по трем ключевым потокам: западному, юго-азиатскому и восточному) и др. Надеемся, что частные кадровые агентства будут активно развиваться в Алтайском крае, учитывая передовые кадровые технологии.

Литература:

1. Конвенции МОТ N 181 "О частных агентствах занятости" от 19 июня 1997г. // [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.conventions.ru/view_base.php?id=356.

2. Электронный справочник предприятий Сибирского федерального округа России // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://sfo.spr.ru/barnaul-i-gorodskoy-okrug-barnaul/sfera-biznes-uslug/kadrovie-agentstva-i-tsentri-podbor-personala/>

Бабич О.В.

**Реструктуризация промышленных предприятий
в современных условиях**

БГУ (г. Брянск)

В современных условиях движущей силой мировой экономики являются эффективно функционирующие объекты хозяйственной деятельности. Они аккумулируют имеющиеся ресурсы и возможности, превращают их в товары или услуги для удовлетворения потребностей потребителей. При этом важнейшим сегментом экономики нашей страны являются промышленные предприятия, так как они вносят значительный вклад в формирование валового внутреннего продукта страны.

Современные российские промышленные предприятия сталкиваются с изменяющимися факторами внешней и внутренней среды, что заставляет их руководство искать более совершенные и действенные методы, приемы и способы управления в новых условиях. Наряду с изменением техники управления, функций и методологии, промышленному предприятию необходимо адаптировать организационную структуру [1].

Также для преодоления негативных явлений в экономической деятельности промышленных предприятий и вывода их на прогрессивный уровень развития необходимы новые механизмы регулирования. Одним из таких механизмов может служить реструктуризация предприятия в рамках стратегического управления.

Реструктуризация является многофункциональным рыночным инструментом повышения эффективности деятельности промышленного предприятия и его адаптации к постоянно меняющимся условиям [2].

В настоящий момент ощущается недостаток в научных исследованиях в области выбора и реализации стратегии реструктуризации, с учетом адаптации организационной структуры управления, кроме того существует проблема поиска новых приемов, методов и алгоритмов, позволяющих обосновать принятое решение. Недостаток научных разработок по выбранному направлению приводит к тому, что многие промышленные предприятия не могут своевременно и качественно осуществлять процедуры оптимизации организационной структуры и в результате снижается эффективность управления и деятельности в целом [1].

В современных социально-экономических условиях на промышленных предприятиях важное место занимает проблема повышения эффективности управления, которая имеет стратегическое значение в условиях острой конкурентной борьбы.

Кроме того, при разработке и реализации стратегии развития современного промышленного предприятия необходимо учитывать влияние как

внутренних, так и внешних факторов среды хозяйствующего субъекта с целью повышения эффективности использования имеющихся ресурсов.

В связи с этим научные исследования, направленные на разработку и реализацию стратегии реструктуризации, соответствующей современным условиям социально-экономических отношений и выработанной стратегии развития на предприятиях промышленности, являются актуальными.

Требуется системное изложение проблем и вопросов, связанных с развитием совершенных и действенных методов разработки и реализации стратегии реструктуризации в условиях адаптации деятельности промышленных предприятий к изменяющимся условиям функционирования. В связи с чем, необходимость исследования этих процессов с теоретической точки зрения очевидна. Рассмотрение данной проблемы актуально также с позиций практики, нуждающейся в рекомендациях, помогающих повысить эффективность деятельности российских промышленных предприятий.

Литература:

1.Бабич, О.В. Адаптация организационной структуры управления предприятием// Экономика и предпринимательство. – 2014. - №5-1(46-1). – С. 344-349.

2.Бабич, О.В. Основные направления реструктуризации промышленных предприятий // Путеводитель предпринимателя. – 2013. - №20. – С. 12-16.

Голиков В.В.

**Необходимость преобразования предприятий
хлебопекарной промышленности в России**

Волгоградский ГАУ (г. Волгоград)

В современных условиях, применительно к развитию хлебопекарной промышленности и ее взаимодействию с другими отраслями пищевой промышленности, меняется конкурентная среда и формы конкуренции, которые переходят от традиционных – межотраслевая конкуренция, основанная на изменении потребительских предпочтений и переключении потребителей на те товары, которые лучше удовлетворяют их нужды, к «конвейерной», которая представляет собой процесс постепенного вытеснения с рынка крупными предприятиями мелких конкурентов за счет снижения цены на аналогичный товар при постоянном улучшении качества продукции и увеличении объемов производства[1].

При этом на данном этапе развития рынка хлебобулочных изделий только крупные предприятия отрасли способны обеспечить в полном объеме все потребности населения в дешевом, но качественном хлебе, так как они в большей степени способны адаптироваться к меняющейся конъюнк-

туре рынка и сложившимся в хлебопекарной промышленности условиям[2].

Образование межотраслевых внутрирегиональных (или межрегиональных) хлебопекарных холдингов обеспечит стратегическую возможность выхода как крупных и средних, так и мелких предприятий из кризисного состояния, и повышения их эффективности. Недостаточность инвестиционных ресурсов, в этом случае, компенсируется объединением капиталов предприятий. Такое объединение позволит расширить следующие направления деятельности компаний: осуществлять торговые трансакции по более конкурентоспособным ценам; контролировать качество продукции на этапах ее изготовления; сократить издержки, так как продукция проходит все составляющие, необходимые для получения и продажи конечного продукта внутри единой системы; дочерним компаниям внутри цепочки будет проще выстраивать оптимальный ассортимент (так как информация друг о друге открытая) и делать ориентированный продукт за счет внешних маркетинговых исследований; осуществлять мониторинг деятельности подразделений холдинга[3].

В результате мультипликативного эффекта это так же будет способствовать увеличению занятости среди сельских жителей, повышению заинтересованности производителей зерна, наличию постоянных связей между ними и перерабатывающими предприятиями, а также предприятиями хлебопекарной промышленности, снижению себестоимости производства единицы готовой продукции и конечной цены изделия из-за отсутствия посредников[1].

Государственная поддержка хлебопекарных предприятий, в этих условиях, может осуществляться с помощью прямого регулирования в виде льгот и дотаций под социальный заказ, что, в свою очередь, будет способствовать высвобождению финансовых средств на реконструкцию и обновление их основных фондов[2].

Литература:

1.Голиков В.В. Развитие предприятий хлебопекарной промышленности в регионах России [Текст]: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Волгоград, 2004 – С. 3-8

2.Голиков В.В. Развитие предприятий хлебопекарной промышленности в регионах России [Текст]: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Волгоград, 2004 – С. 3-8

3.Голиков В.В. Специфика конкурентоспособности промышленных предприятий в России [Текст]: Вестник Волгоградского института бизнеса «Бизнес. Образование. Право.», Волгоград 2008 – (Серия «Бизнес», Выпуск 5). – С. 23-28

Голиков В.В.

Развитие рынка хлебобулочных изделий в различных странах

Волгоградский ГАУ (г. Волгоград)

Хлеб – это главное продовольствие для человека, начиная с доисторических времен. Во всем мире хлеб изготавливали в разных формах, используя разнообразие компонентов и методов. Первый хлеб был выпечен в эпоху неолита (почти 12 тыс. лет назад) из, вероятно, грубо растертого зерна, смешанного с водой, и приготовлен на нагретых камнях[1].

Родина хлебных злаков не установлена, но предполагают, что в диком виде они росли в Средней Азии [1]. По историческим документам известно, что финикийцы занимались хлебопашеством и вывозили зерно даже в другие страны. Особенно процветало хлебопашество в древнем Египте, откуда оно перешло к грекам. От последних переняли хлебопашество римляне, которые вместе со своей культурой распространили его в Западной Европе. Все эти народы культивировали преимущественно пшеницу и ячмень. В Восточную Европу привезли хлебное зерно (главным образом рожь) восточные народы при своем пришествии из Азии. Первоначально человек готовил себе из хлебных зерен кашу, для чего зерна размельчались в деревянной ступке, превращаясь в крупу. Затем, для облегчения дробления и придания ему сладковатого вкуса (образование декстрина), зерна стали предварительно поджаривать. Кроме того, при поджаривании легко отстают оболочки, которые после дробления зерна вполне отделяются пропускаясь сквозь сито[2].

Наконец люди научились подвергать тесто брожению (квашению) с помощью разрыхлителей, для придания ему пористости. Наибольшему усовершенствованию подверглось с того времени мукомольное дело. Первоначальная деревянная ступа для измельчения зерна была заменена жерновыми, которые растирали зерно ручным способом. Приготовленный хлеб выпекался в печах, очень сходных по своему устройству с «русской печью», что видно из раскопок Помпеи, где нашли хлеб даже в печах. Приготовление теста производилось большей частью ручным способом, но на некоторых древних фресках изображено некоторое подобие тестомесилки[1].

Хлеб очень распространен во всем мире, даже в тех областях и регионах, где хлеб не считался раньше традиционным продуктом. Например, несмотря на то, что дальневосточные народы традиционно предпочитали рис и использовали его как зерно, потребление злаковых хлебов во второй половине XX столетия там увеличивалось. В Японии промышленное производство печеного хлеба, с использованием американских процессов, быстро расширилось вскоре после Второй мировой войны. Поражают разнообразием и количеством виды хлебной продукции. Черный хлеб, обычен для Германии, России, и Скандинавии. Он делается в основном из ржи.

Более легкие ржаные батоны, с добавлением пшеничной муки, популярны в Соединенных Штатах. Во всех развитых странах современное производство хлеба высоко механизировано [3].

Литература:

1. Голиков В.В. Развитие предприятий хлебопекарной промышленности в регионах России // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Волгоград, 2004 – С. 11-24

2. Голиков В.В. Развитие предприятий хлебопекарной промышленности в регионах России // диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Волгоград, 2004 – С. 11-24

3. Голиков В. В. Развитие и государственная поддержка сельскохозяйственной кооперации в зарубежных странах // Концепт. – 2015. – № 08 (август). – ART 15267. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/15267.htm>. – ISSN 2304-120X.

Голиков В.В.

**Факторы, повлиявшие на снижение потребления
и производства хлеба в России**

Волгоградский ГАУ (г. Волгоград)

К концу 1990 года в Советском Союзе наблюдалась устойчивая тенденция роста производства предприятий хлебопекарной промышленности.

С начала 90-х гг. произошло резкое снижение производства хлеба, в первую очередь, из-за резкого сокращения объемов посевных площадей и, соответственно, объемов выращиваемого зерна; ухудшилось качество хлебоулучшителей и снизилось его потребление[2].

К основным факторам, повлиявшим на снижение потребления, а соответственно, и производства хлеба в эти годы следует отнести: инфляционные процессы в стране; снижение платежеспособности покупателей и общее устойчивое снижение среднестатистического потребления продуктов питания; увеличение потребления других более дешевых видов продуктов; снижение уровня жизни пожилых людей – пенсионеров, традиционно покупавших хлеб как дешевый основной продукт питания; обилие предложения на рынке и переход части населения к потреблению других жизненно необходимых продуктов – мяса, рыбы, овощей и фруктов; рост домашнего хлебообеспечения в сельской местности из-за дороговизны промышленного хлеба[2].

Доля производства хлеба сократилась и по сравнению с производством других продуктов питания, пользующихся постоянным спросом у потребителей. Это снижение также было связано со строительством в аграрном секторе страны пекарен малой мощности, разделением имущества многих крупнейших хлебопекарных предприятий между несколькими соб-

ственниками, а также выводом части произведенной продукции из легального оборота, что, в свою очередь, привело к дезинтеграции капитала предприятий хлебопекарной промышленности. Последнее обстоятельство повлекло за собой невозможность крупным предприятиям отрасли накопить средства для замены оборудования, а работа некоторых из них вообще стала невыгодной[2].

Распад в начале 1990 годов производственных территориальных объединений, включающих в свою структуру технологически и экономически связанные предприятия, привел к образованию в хлебопечении заведомо слабых хлебозаводов и вследствие этого к созданию квазиконкурентной среды. Отсутствие в регионах сбалансированного механизма взаимодействия между хлебозаводами и пекарнями является источником конфликтов и непроизводительных финансовых потерь с обеих сторон[1].

Опыт зарубежных стран показывает, что немаловажную роль в формировании и обеспечении эффективного функционирования рынка хлебобулочных изделий играет государственное регулирование этого рынка. В России регулируется не рынок, а контролируется финансовая деятельность предприятий. Это привело к тому, что все налоги, выплачиваемые в настоящее время большинством хлебопекарных предприятий, поглощают до 90% полученной прибыли, а общая сумма уплаченных налогов зачастую превышает размер прибыли предприятий[3].

Литература:

1.Голиков В.В. Развитие предприятий хлебопекарной промышленности в регионах России [Текст]: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Волгоград, 2004 – С. 3-8

2.Голиков В.В. Развитие предприятий хлебопекарной промышленности в регионах России [Текст]: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Волгоград, 2004 – С. 3-8

3.Голиков В.В. Специфика конкурентоспособности промышленных предприятий в России [Текст]: Вестник Волгоградского института бизнеса «Бизнес. Образование. Право.», Волгоград 2008 – (Серия «Бизнес», Выпуск 5). – С. 23-28

Гурова Т.И.

Конкуренция в сфере маркетинга услуг

МГПУ (г. Москва)

Конкурентная борьба за экономическое процветание и выживание есть экономический закон рыночного хозяйства. Это обусловлено следующими факторами: наличием множества равноправных рыночных субъектов, экономической обособленностью каждого из них, зависимостью рыночных субъектов от конъюнктуры рынка и необходимостью приспособления к ее динамике, противоборством со всеми другими рыночными субъектами за лучшее удовлетворение покупательского спроса.

Следует отметить, что конкуренты фирмы (компании) часто влияют на ее маркетинговую стратегию и успех на целевом рынке. Существуют четыре возможные конкурентные структуры: монополия, олигополия, монополистическая конкуренция и чистая конкуренция.

В случае монополии существует только одна фирма, продающая конкретный товар или услугу. Главная цель маркетинга – поддержать эту уникальность и не допустить другие фирмы на этот рынок.

В случае олигополии существует несколько фирм, обычно больших, на которые приходится основная часть продаж товара или услуги. Для того, чтобы добиться успеха этим фирмам (компаниям) необходимо убеждать потребителей, что их товарные марки лучше других. Проникновение на рынок новых фирм затруднено из-за высоких капитальных затрат.

В случае монополистической конкуренции существует несколько фирм, каждая из которых предлагает различную структуру маркетинга. Каждая фирма пытается добиться отличительного преимущества, используя не такие, как у конкурентов, сочетания маркетинговых факторов. Конкуренция сохраняется, так как фирмы производят и продают в целом сходную продукцию.

Чистая конкуренция существует в том случае, если большое число фирм продает одинаковые товары и услуги. Отсутствует контроль цен и других факторов маркетинга. Для фирм важно иметь надежную репутацию, продавать по минимально возможным ценам и иметь максимально большое число посредников и торговцев.

После определения характеристик рыночной структуры, с которыми сталкивается фирма (компания), необходимо оценить маркетинговую стратегию конкурентов, установить маркетинговые планы и целевые сегменты, насыщенность рынка, отличительные преимущества конкурентов и степень удовлетворения потребностей потребителей, уровень обслуживания и качества услуги, предоставляемых конкурентами.

Как и рынок товаров, рынок услуг также характерен широким проникновением новых конкурентов сферы услуг. Успех сопутствует тем

предприятиям услуг, которые расширяют круг оказываемых услуг, разрабатывая собственную конкурентную стратегию.

Конкурентоспособность предприятий сферы услуг определяется: условиями обслуживания, в том числе оформлением интерьера, микроклиматом помещений, внешним видом и профессионализмом персонала; качеством проектирования и организации предоставления услуг; анализом, диагностикой и моделирования потребностей в индивидуальных услугах и рынка услуг; изучением психологических аспектов процесса обслуживания; влиянием моды и воздействием рекламы.

В конкурентной борьбе предприятий сферы услуг преуспевает тот, кто оказывает аналогичные услуги при снижении затрат и использовании стратегии лидерства, дифференциации и концентрации услуг на одном или нескольких сегментах рынка.

1. Стратегия лидерства может быть реализована за счёт сокращения издержек предприятия, что позволяет установить более низкие цены на услуги и увеличения объема услуг используя достаточно дешёвого сырья и энергоресурсов. При этом обеспечивается гарантия не проникновения на рынок новых конкурентов. Наиболее эффективной стратегия лидерства может быть для предприятий по оказанию транспортных услуг, услуг связи, а также широкого перечня производственных услуг, оказываемых на предприятиях производственно-посреднических организаций.

2. Стратегия дифференциации услуг, отличных от услуг, оказываемых другими предприятиями, может быть реализована в тех случаях, когда предприятие предварительно проводит широкие маркетинговые исследования, имеет достаточную известность на рынке услуг и использует высококачественное сырьё и материалы. Такие предприятия пользуются успехом у потребителей, поэтому некоторое увеличение цены услуг не оказывает существенного влияния. Например, к таковым можно отнести услуги общеобразовательных предприятий, которые достигают хороших результатов за счет привлечения высококвалифицированных специалистов.

3. Стратегия концентрации услуг. В этом случае предприятия услуг концентрируют свою деятельность на отдельном или нескольких сегментах рынка. Они достигают хороших результатов прежде всего за счет снижения затрат по оказанию услуг и завоеванного имиджа на конкретном сегменте рынка.

Выделим основные методы оценки конкурентоспособности услуг.

Для оценки конкурентоспособности услуг применяют качественные и количественные методы.

Для количественной оценки услуг наиболее приемлемым является обобщенный показатель, который количественно характеризует какую-либо услугу. Такой оценочный показатель может выражать количествен-

ную характеристику услуг, индекс оказания услуг, коэффициент балльной оценки, долю услуг и т.д.

Для качественной оценки услуги используются качественные показатели, например, принимается балльная система сравнения различного рода услуг. При этом применяется экспертный метод, который получил широкое развитие в практике маркетинговых исследований.

Для оценки конкурентоспособности той или иной услуги необходимо отобрать наиболее характерные показатели по какому-либо определенному виду услуг. Затем по каждому из показателей дается балльная оценка. Наибольшая сумма баллов будет соответствовать наиболее конкурентоспособной услуге. К более точным методам оценки конкурентоспособности услуг можно отнести метод инжинирингового прогнозирования, который осуществляется в несколько этапов.

На первом этапе формируются требования потребителей к конкретной услуге и устанавливаются показатели, которые подлежат оценке. На втором этапе производят ранжирование показателей с позиций потребителей по степени их значимости. На третьем этапе производят оценку выбранных показателей по каждой из конкурирующих услуг или по группе услуг, оказываемых каждым из основных конкурентов. Оценочные показатели представляются либо в натуральных единицах, либо в долях, индексах или в удельных весах. На четвертом этапе производится выбор эталона для сравнения. Базой для эталона может служить набор показателей по любой из сравниваемых услуг и предприятий. На пятом этапе производят последовательные сравнения каждого из показателей конкурентов с аналогичным показателем эталонного образца. В результате выявляется, насколько каждый из показателей отличается от такого же показателя конкурентов. Далее рассчитываются индексы показателей, которые могут быть больше или меньше 1 и являются безразмерными.

Литература:

1.Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник / В.И. Беляев. – М.: КНОРУС, 2010. – 680 с.

2.Кулибанова В.В. Маркетинг сервисных услуг: учеб пособие/ В.В. Кулибанова. – СПб: «Вектор», 2006 – 136 с.

3.Саак А.Э., Пшеничных Ю.А. Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме: учеб пособие/А.Э. Саак. – СПб.: «Питер», 2010. – 480 с.

Давыдова С.А.

Информация, формируемая в управленческом учете

ГУУ (г. Москва)

В условиях рыночной экономики ведение на предприятии управленческого учета представляется объективной необходимостью.

Ведение управленческого учета нацелено на помощь руководителю в принятии правильных управленческих решений и эффективном управлении предприятием.

Основная информация, формируемая в традиционном финансовом учете и отчетности, по большей части делает акцент на финансовых показателях деятельности организации.

Информация управленческого учета многообразна и ориентирована как на финансовые, так и на нефинансовые показатели деятельности предприятия.

Управленческий учет нацелен на облегчение процесса принятия решений, снабжая его количественной и качественной информацией, касающейся каждого решения, в той форме, в которой ей максимально легко может воспользоваться руководитель.

Управленческий учет можно охарактеризовать как систему информационной поддержки управления.

Информация, полученная при правильно организованном на предприятии управленческом учете, делает возможным минимизацию издержек и выявление всех возможных источников ресурсов внутри предприятия, оценку возможностей фирмы для осуществления инвестиционных проектов и обеспечение руководства механизмами контроля исполнения решений.

Важным моментом в процессе создания управленческой отчетности является то, что она никак не регулируется и не регламентируется нормативными и законодательными актами.

Компании самостоятельно устанавливают содержание управленческих отчетных показателей, их состав, форму и сроки их предоставления.

Специалисты по управленческому учету не ограничены в выборе методов, форм и приемов анализа.

Реализация концепции управленческого учета строится на простоте и удобстве использования управленческой информации.

Основным критерием управленческого учета выступает полезность для принятия эффективных управленческих решений.

В рамках любого предприятия основными требованиями, предъявляемыми к информационному обеспечению управления, являются полнота, объективность и быстрота получения и анализа информации.

Для того, чтобы иметь возможность получать качественную информацию, предприятие должно обладать единой базой данных, в которую будет поступать информация из разных источников.

Руководители предприятия должны владеть сведениями о необходимом качестве запрашиваемой информации и определенных принципах учета соответственных категорий.

Существует явная взаимосвязь выбора максимально эффективного источника информации для нужд управленческого учета от выбранной на предприятии методики учета.

Все источники информации управленческого учета подразделяются на устные, письменные и электронные; внешние и внутренние; учетные и внеучетные.

При выборе наиболее оптимального источника информации необходимо руководствоваться сопоставлением трудоемкости проделанных работ с качеством полученной при этом информации.

Управленческую информацию можно разделить на финансовую и нефинансовую.

Специалисты в области управленческого учета имеют возможность и должны оперировать как количественной информацией, так и информацией, не поддающейся оценке в количественных показателях.

Одной из важнейших характеристик учетной информации, определяющей критерии ее качества, является ее полезность для различных групп пользователей.

Для того, чтобы быть полезной для руководителей, качественная информация управленческого учета должна отвечать определенным требованиям: быть полезной, уместной, надежной, своевременной и сопоставимой.

На практике получаемая информация нередко не соответствует вышеизложенным требованиям.

В результате при принятии управленческих решений возникает большое количество ошибок и противоречий.

Для эффективного использования информации управленческого учета она должна удовлетворять критериям адресности, оперативности, полезности, гибкости, инициативности, достаточности и достаточной экономичности.

Информация управленческого учета, предназначаясь внутренним пользователям, конфиденциальна и является коммерческой тайной предприятия.

Существует потребность в определенной защите информации управленческого учета и специальных условиях ее хранения.

Литература:

1. Агеева, О.А. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для бакалавров/О.А. Агеева, Л.С. Шахматова.- М.: Изд-во Юрайт, 2014.- 589 с.- ISBN 978-5-9916-3083-2.

2. Агеева, О.А. Теоретико-методологические аспекты бухгалтерского учета и отчетности: монография/ О.А. Агеева. М.: Изд-во ГОУВПО «ГУУ», 2008. – 200 с.

3. Этрилл, П. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов / П. Этрилл, Э. МакЛейни; Пер. с англ. В. Ионов. - М.: Альпина Пабл., 2012. - 648 с.

Демьяненко А.Е.

**Анализ взаимосвязи ключевых показателей
подсистем экономики регионов**

СКФ МГЭИ (г. Минеральные Воды)

Эффективность экономической деятельности региона характеризуется, прежде всего, таким результирующим показателем, как валовой региональный продукт, который своим абсолютным значением, даёт объективную оценку вклада, данного региона в экономику страны. ВРП формируется в процессе производства товаров и услуг (без учёта промежуточного потребления), в свою очередь, расходы на валовое накопление и конечное потребление, комплектуются в рамках распределения валового регионального продукта [1].

Любая экономическая система, включает ряд специфических структурных составляющих в виде базовых подсистем, к которым в рамках региональной экономики относятся: социальная, потребительская, институциональная, производства товаров, управленческая, финансово-бюджетная, инвестиционная [2, 36 с.].

В соответствии с Указом президента России № 849 «О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе» от 13 мая 2000 года, были созданы федеральные округа РФ. В момент учреждения в 2000 году федеральных округов, их было создано семь, с последующим выделением из Южного федерального округа – Северо-Кавказского (в 2010 году) и образованием Крымского (в 2014 году). В виду отсутствия необходимых официальных данных Росстата по Крымскому федеральному округу, он не включён в список исследуемых регионов.

Компаративный анализ исследуемых регионов, требует выделения ключевых показателей сформированных совокупных подсистем региональной экономики. По социальной подсистеме в качестве ключевого показателя выбрана численность населения региона; по потребительской – оборот потребительского рынка; по институциональной – численность предприятий и организаций; подсистема производства товаров – характеризуется объёмом деятельности по данной подсистеме, включая товары, работы и услуги; по управленческой - численность работников органов управления;

по финансово-бюджетной - доходы консолидированных региональных бюджетов; по инвестиционной - объём инвестиций в основной капитал.

Так как ключевые показатели социально-экономических подсистем представляют собой разнокачественные значения, то для возможности их сравнения, производится нормализация данных показателей, в виде процентного соотношения абсолютных величин к их среднему значению.

Показатели социальной подсистемы, в виде ключевого показателя с позиций численности населения региона, характеризуется колеблемостью абсолютных показателей от 38819,9 тыс. чел. по Центральному федеральному округу, до 6226,6 тыс. чел. по Дальневосточному федеральному округу (от лучшего показателя к худшему), что составляет в нормализованной (балльной) оценке – от 216,17 баллов до 34,67 баллов.

Показатели потребительской подсистемы представляют собой сумму оборотов розничной торговли, общественного питания и платных услуг населению, что в нормализованной оценке (от лучшего показателя к худшему) колеблется от 269,59 баллов по Центральному федеральному округу до 35,5 и 40,6 баллов соответственно по Дальневосточному и Северо-Кавказскому федеральным округам, при полярной асимметрии в 7,59 раз.

Институциональная подсистема, характеризуемая числом предприятий и организаций имеет лучшие показатели, с большим отрывом, по Центральному федеральному округу, с минимальными показателями, по данному критерию, в Северо-Кавказском федеральном округе, с полярной асимметрией – 13,88 раз.

Подсистема товарного производства характеризуется ключевым показателем, представляющим собой суммарные объёмы такой деятельности отраслей промышленности, как производство, передача и распределение электроэнергии, газа и воды, с учётом производства товаров собственного производства, работ и услуг, выполненных собственными силами; добычи полезных ископаемых; производство продукции сельского хозяйства; выполненных работ строительства и обрабатывающих производств. За анализируемый период, по исследуемым регионам, максимальный показатель составляет – 221,35 баллов, при минимальном – 14,47 баллов.

Ключевой показатель управленческой подсистемы характеризуется численностью работников государственных органов и органов местного самоуправления, где наблюдается самый высокий показатель в размере 189,7 баллов, при самом низком – 49,44 баллов. Полярная асимметрия составляет – 3,84 раза, по абсолютным показателям.

Финансово-бюджетная подсистема характеризуется показателями: 272,64 балла по Центральному федеральному округу и 56 баллов по Дальневосточному, 51,76 по Южному федеральному округу, 33,23 по Северо-Кавказскому федеральному округу. Полярная асимметрия составляет 7,67 раз.

Результаты расчётов нормализованных характеристик федеральных округов Российской Федерации приведены в табл. 1.

Таблица 1

Нормализованные характеристики социально-экономических подсистем федеральных округов РФ (расчёты по данным Росстата [3-4])

Регионы	Численность населения, баллы	Потребительский рынок, баллы	Число предприятий и организаций, баллы	Товары, работы, услуги, баллы	Численность работников органов управления, баллы	Доходы бюджета, баллы	Инвестиции, баллы	ВРП, баллы
ЦФО	216,17	269,59	313,92	221,35	189,70	272,64	204,58	279,38
СЗФО	76,85	75,43	101,16	95,35	83,13	89,63	74,58	84,28
ЮФО	77,76	72,14	51,05	53,22	73,46	51,76	88,90	50,69
СКФО	53,40	40,60	22,62	14,47	49,44	33,23	26,55	19,47
ПФО	165,60	146,17	126,55	159,92	154,11	122,86	138,66	126,78
УФО	68,13	76,12	64,91	132,31	69,56	82,40	130,31	113,64
СФО	107,43	84,45	88,13	88,55	128,28	91,46	85,74	82,49
ДФО	34,67	35,50	31,66	34,84	52,33	56,00	50,69	43,27

Значение результативного показателя экономической деятельности исследуемых регионов колеблется в пределах от 17433,051 млрд. руб. по Центральному федеральному округу до 7911,058 млрд. руб. по Приволжскому, 7091,34 млрд. руб. по Уральскому федеральному округу, 5258,822 млрд. руб. по Северо-Западному федеральному округу, 5147,403 млрд. руб. по Сибирскому федеральному округу, 3163,238 млрд. руб. по Южному федеральному округу, 2700,318 млрд. руб. по Дальневосточному федеральному округу и 1214,729 млрд. руб. по Северо-Кавказскому федеральному округу.

Результаты расчётов коэффициентов корреляции, характеризующих тесноту связей, как факторных показателей между собой, так и каждого из них с результативным признаком – валовым региональным продуктом, позволяют сделать ряд выводов.

Социальная подсистема в большей мере взаимосвязана с управленческой и потребительской, и в меньшей мере связана с инновационной под-

системой и подсистемой товарного производства. Потребительская более взаимосвязана с институциональной и финансово-бюджетной подсистемами. Институциональная подсистема сильно коррелирует с потребительской и финансово-бюджетной подсистемами, при меньшей взаимосвязи с подсистемой производства товаров, инвестиционной, а также с управленческой подсистемами.

Подсистема товарного производства более тесно связана с инвестиционной, при слабой связи с социальной, институциональной и управленческой подсистемами. Управленческая подсистема, при сильной связи с социальной подсистемой, слабо коррелирует с подсистемами: товарного производства, институциональной, финансово-бюджетной и инвестиционной.

Финансово-бюджетная в свою очередь наиболее взаимосвязана с потребительской и институциональной подсистемами, при меньшей взаимосвязи с инвестиционной и управленческой подсистемами. А инвестиционная подсистема, в большей мере взаимосвязана с подсистемой производства товаров, при плохой корреляции с социальной, институциональной, финансово-бюджетной и управленческой подсистемами.

С результативным показателем в большей мере коррелируют потребительская, институциональная и финансово-бюджетная подсистемы. Поскольку в экономико-математическом анализе участвуют нормализованные характеристики (в виде баллов), экономическая сущность рассчитанных коэффициентов эластичности, показывает, на сколько процентов изменяется изучаемый признак, при изменении независимого на один процент.

Полученные нормализованные балльные характеристики каждого из ключевых показателей по конкретным регионам и коэффициенты их значимости, дают возможность провести интегральную оценку региональных возможностей.

Литература:

1. Бабков Г.А., Муратова Л.И., Понамаренко С.А. Методика экономических исследований и расчётов в региональной и сервисной экономике. – Шахты: ЮРГУЭС: 2009. – 554 с.

2. Демьяненко А.Е. Анализ трансформаций социально-экономических подсистем региональной экономики. Образование и наука XXI века. Том 3. Экономика. София. «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2014. С. 33-37.

3. Национальные счета России в 2006-2013 годах: Стат. сб. / Росстат. - М., 2014. – 311 с.

4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: Стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 900 с.

Евдокимов П.А.
Корпоративный тайм-менеджмент,
как инструмент оптимизации финансовых затрат

*Санкт-Петербургский экономический университет
(г. Санкт-Петербург)*

В настоящее время, когда в стране идет максимальное банкротство и закрытие различных организаций, многие забывают простую народную мудрость: «Время-Деньги». Если раньше считалось, что финансовое состояние организации и ее стабильность зависят, в основном, от структуры источников финансовых ресурсов и от состава активов предприятия, то сейчас самое время расширить этот список[1]. Почему-то в нашей стране была некая мода на большой штат сотрудников, даже когда в этом было минимум необходимости. Сейчас же тенденция поменяла свой характер в связи с тем, что экономическая ситуация на международном арене вынудила предприятия выполнить переориентир на упрощение внутренней иерархической структуры и, в целом, сокращение штата своих работников. Но насколько это эффективно? Есть прекрасная фраза, которая гласит: «Работать нужно не 12 часов в сутки, а головой». Сколько бы сотрудников менеджер не уволил, эффективность работоспособности оставшегося штата от этого не изменится.

Сейчас необходим новый подход к налаживанию внутреннего делопроизводства в виде оптимизации рабочего времени и пространства сотрудника. Штат компании может сидеть на работе целыми сутками, а руководители не подозревают, что из восьмичасового рабочего дня работают сотрудники не более 5 часов, в лучшем случае. Что мы получаем? Что целых 3 часа сотрудниками компании используются не совсем эффективно, а ведь это лишние затраты для организации: свет, вода, обслуживание рабочих мест и т.д. [2] Для исправления этой ситуации достаточно провести учет рабочего времени сотрудников.

Наиболее распространенный способ – автоматизированный пункт на входе, где сотрудник отмечается пропуском или же отпечатком пальца. [3] Данный способ способен показать сколько тот или иной сотрудник находился в здании офиса, не факт, что он был занят работой или даже находился на рабочем месте. Поэтому данный метод не до конца доработан. Следующий вариант – программы, с помощью которых возможен контроль работы за компьютером. [4] Этот вариант наиболее информативен, чем первый. Он позволяет не только отследить во сколько сотрудник пришёл на работу и ушел с нее, но и также то, чем сотрудник занимался на рабочем месте и какую работу выполнял, а главное, как выполняется тот или иной вид работы. С помощью него можно выяснить какой сотрудник работает более интенсивно. [5] Но винить во всём сотрудников не стоит, так как

многое исходит от руководителя, ему необходимо грамотно распланировать рабочее время каждого отдела, используя простые методы тайм-менеджмента: систему Эйзенхауэра, постановку целей smart, и самое главное, помнить закон Парето, что 20% проделанной работы организации должно принести 80% ее прибыли.

Какой вывод мы можем сделать? Что для сокращения финансовых издержек и повышения интенсивности работы предприятия нужно, всего лишь, грамотное планирование рабочего времени сотрудников и организация его рабочего места. Мы сейчас живем в новую экономическую эпоху, где самая дорогая и стабильная валюта – время. И для того, чтобы то или иное предприятие набирало экономическую стабильность, ему просто необходимо заставить своих сотрудников интенсивно работать. Только тогда предприятие сможет выжить в современных экономических условиях.

Литература:

1. Андронов В.В.: Корпоративный менеджмент в современных экономических отношениях. – М.: Экономика, 2003

2. Иванов И.Н.: Менеджмент корпорации. - М.: Инфра-М, 2011

3. Кравченко А.И.: Социология управления. - М.: Академический Проект, 2009

4. Под ред. И.В. Мишуровой, Н.Ф. Новосельской: Технологии корпоративного менеджмента. - М.-Ростов н/Д: МарТ, 2004

5. Шиткина И.С. Холдинги. Правовое регулирование и корпоративное управление. — М., 2008.

Елицур М.Ю.

**Краткий анализ моделей обязательного
социального страхования от несчастных случаев на производстве
и профессиональных заболеваний в зарубежных странах**

ГБПОУ КМБ 4 (г. Москва)

Страхование профессиональных рисков – это проблема, которая требует проведения определённой политики государства, принятия серьёзных публичных решений. Так, только в России ежегодная численность пострадавших при несчастных случаях на производстве с утратой трудоспособности на один рабочий день и более составляет более 100 тыс. человек, а число погибших достигает около 4 млн человек. Уровень производственного травматизма, особенно с летальным исходом, в Российской Федерации примерно в 3—3,5 раза выше, чем в Германии, США, Японии. [4].

Как правило, говоря об обязательном социальном страховании от несчастных случаев в государстве, имеют ввиду три основные модели социального страхования:

- модель Бисмарка;

- модель Бевериджа;
- модель частно-корпоративной системы.

Эти модели различаются между собой структурой и конфигурацией различных институтов социальной защиты, образования, медицинской помощи, размерами ресурсов и т.д.

Так, модель Бисмарка применяется в таких странах, как Германия, Австрия, Франция, страны Бенилюкса.

Можно говорить, что данная модель сложилась в 1884 г., когда канцлером Германии Отто фон Бисмарком было принято новое социальное законодательство, предполагающее помощь работникам при несчастных случаях [2].

Страхование от несчастных случаев оплачивается работодателем. Недостаток этой системы заключается в том, что издержки, возникающие в настоящем, переносятся на будущее. Т.е. сегодня мы платим за проблемы предыдущих поколений работодателей. При этом используется принцип: чем выше риск – тем выше страховой тариф. Это принуждает работодателей принимать меры к соблюдению техники безопасности. Однако несомненным плюсом является то, что при возникновении страхового случая работнику не надо доказывать вину работодателя – достаточно обратиться в соответствующую организацию и помощь будет оказана.

Как правило, руководство такими организациями осуществляется на паритетных началах социальными партнёрами – представителями работников и работодателей. Органы самоуправления избираются на каждые 6 лет. Участники органов управления работают на общественных началах. Причём к управлению привлекаются как страхуемые, так и работодатели, что способствует ослаблению различных конфликтов в области социального страхования, и, соответственно, позитивно влияет на экономическое развитие страны.

При данной системе работодатель заинтересован в снижении профессиональных рисков на предприятии, т.к. чем выше риск и чем чаще происходят несчастные случаи, тем выше страховой тариф.

К безусловным плюсам данной модели следует также отнести тот факт, что все функции социального страхования сосредоточены в одних руках – профессиональном страховом товариществе, которое решает и вопросы выплаты возмещения и вопросов реабилитации.

Модель Бевериджа, в основном, распространена в Великобритании [1]. При данной системе выплата страховки при наступлении несчастного случая на производстве производится за счёт средств национального бюджета. Т.е. каждый работодатель обязан оформить страховку от несчастного случая на производстве. Причём ведение бизнеса без данной страховки считается незаконным. Средний страховой тариф составляет 0,25% фонда оплаты труда и является одним из самых низких в мире. В данной системе

страхования нет взаимосвязи между государственной системой социального страхования и улучшением условий труда, т.к. взнос работодателя не зависит от уровня травматизма в организации. Однако, существуют обязательные к исполнению стандарты профилактики условий труда, которые разрабатываются Исполнительным комитетом по здравоохранению и безопасности, и если работодатель не будет их соблюдать, то ему будет отказано в предоставлении страховки (без неё ведение бизнеса незаконно), может быть наложен штраф и даже наступить уголовная ответственность.

При наступлении страхового случая работнику выплачивается, как правило, единовременная выплата, которая должна компенсировать финансовый ущерб, связанный с потерей трудоспособности. Если работник не доволен суммой выплаты, то ему придётся обратиться в суд и там самому доказать, что он потерял работоспособность по причине халатности работодателя. Т.о. при данной системе ответственность работодателя не ограничена. По этой причине работодатели очень часто оформляют дополнительную страховку, для решения этих проблем.

Теперь рассмотрим модель частно-корпоративной системы [3].

Существенным моментом здесь является то, что страхование осуществляется частными страховыми компаниями за счёт страховых премий, взимаемых в соответствии с нормами гражданского права. Страховые компании занимаются только выплатой страхового возмещения, а профилактические и реабилитационные меры в их компетенцию не входят. Приобретение страховки является обязательным для работодателя.

Если произошёл страховой случай, то решение о юридической правомерности выплаты компенсации и её размере принимает Национальное учреждение социального обеспечения, а страховая компания выплачивает компенсации, установленные законом.

Однако, при этой системе страховые компании несут значительные административные расходы, основными из которых являются расходы на привлечение клиентов, что, безусловно, является минусом данной системы.

Таким образом, мы видим, что каждая модель имеет свои минусы и плюсы. Но всё же, наибольшее предпочтение отдаётся модели Бисмарка. Около 60% объёма страхования от несчастных случаев осуществляется в рамках данной системы, что, безусловно, характеризует её как наиболее эффективную.

Литература:

1.Алпатов Г.М. У истоков социального государства: У. Беверидж. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://histvestnik.psu.ru/PDF/20091/03.pdf>. Дата обращения 05.09.2015

2.Беспалова Л.Н. Социальная политика Отто фон Бисмарка. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://izvestia.asu.ru/2011/4-2/pols/TheNewsOfASU-2011-4-2-pols-01.pdf>. Дата обращения 11.08.2015

3. Гизатуллина Г.Р. Зарубежная практика исчисления и уплаты страхового взноса. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://sci-article.ru/stat.php?i=1402580789>. Дата обращения 07.09.2015

4. Сахирова Н.П. Страхование: учебное пособие. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://economy-ru.com/ekonomika-strahovanie/strahovanie-neschastnyih-sluchaev-37815.html>. Дата обращения 31.08.2015

Зимин В.А.

**Формы и методы регулирования
инвестиционной деятельности в регионе**

СГУ (г. Самара)

Современные экономические трудности всё больше актуализируют проблему инвестиций. Идет поиск новых форм инвестирования, регулирования инвестиций. Основным инструментом урегулирования инвестиционного процесса в Самарском регионе является закон, принятый Самарской Губернской Думой от 16 марта 2006 года № 79-ГД (с последующими изменениями и дополнениями) «Об инвестициях и государственной поддержке инвестиционной работы Самарской области». В нем определены общие принципы государственной поддержки этой работы в данном регионе: равноправие инвесторов; доступная информация, которая им необходима; законность, экономическая обоснованность, объективность; баланс частных и государственных интересов и др.

Организации, которые реализуют инвестиционные проекты в Самарской области, имеют возможность воспользоваться поддержкой государства на всех этапах и стадиях реализации инвестиционных проектов, как это предполагает действующее законодательство Российской Федерации.

При принятии инвестором решения о намерениях осуществить бизнес-проект в Самарской области региональные законы предусматривают:

- государственное кураторство (для инвесторов, которые реализуют проекты капиталом от 650 млн рублей), оказание информационной, правовой поддержки, в вопросе оформления документов, которые необходимы для реализации проекта инвестиций;
- представление информации об условиях ведения бизнеса во время проведения выставок и ярмарок инвестиционных проектов, организуемых органами государственной власти;
- представление консультационной помощи, в том числе с базой данных свободных производственных площадей, а также земельных участков на территории Самарской области;
- долгосрочные капиталоемкие межмуниципальные инвестиционные проекты и инвестиционные проекты по объектам государственной соб-

ственности Самарской области, которые должны быть реализованы на конкурсной основе.

На этапе, когда проходит реализация инвестиционных проектов на территории Самарской области, региональное законодательство может предусмотреть:

- предоставить на конкурсной основе государственные гарантии области по инвестиционным проектам;

- оказать помощь при долевом участии Самарской области, которые, в основном, реализуют капитал юридических лиц;

- предоставить субсидии на бесплатной и безвозвратной основе инвесторам – производителям продукции, работ, услуг, исключением является производство сельхозтовара АПК Самарской области, для того, чтобы возместить затраты, которые были понесены инвестором в процессе реализации инвестиционного проекта [2; 4].

Субсидии предоставляются на принципе конкурсного отбора в соответствии с критерием эффективности реализуемых инвестиционных проектов. Категории и критерии отбора инвесторов, которые обладают правом на то, чтобы получить субсидии, задачи и условия предоставления субсидий, порядок предоставления и другие условия должны быть определены Администрацией Самарской области. На этапе завершения инвестиционных проектов государственная поддержка инвесторов на территории Самарской области должна осуществляться в форме предоставления определённых льгот по налогу на имущество. Кроме того, для больших инвесторов (объём инвестиций которых составляет 700 млн рублей) должно быть предусмотрено уменьшение процентной ставки по налогу на прибыль до 14 %. Данной льготой могут пользоваться компании, которые занимаются реализацией инвестиционных проектов на основании с принятым законом Самарской области «О налоге на имущество компаний на территории Самарской области» и «О пониженных ставках налога на прибыль компаний, зачисляемого в областной бюджет» [1].

Льготное налогообложение компаний должно быть установлено на срок окупаемости инвестиционного проекта, но не более чем на 6 лет.

Основным направлением для того, чтобы привлечь инвесторов в область, приятно считать государственно-частное партнёрство. Для того чтобы эффективно взаимодействовать между органами исполнительной власти и частных структур, в настоящий промежуток времени должна быть сформирована спецнормативная правовая база, которая должна закреплять принципы государственно-частного партнёрства на региональном уровне. Также было принято постановление Администрацией Самарской области «Об утверждении Концепции реализации проектов, которые были основаны на принципах государственно-частного партнёрства». Данная концепция должна определять перспективную систему правового урегулирования

отношений между органами государственной власти области и субъектами предпринимательской работы в сфере, когда происходит реализация проектов, которые должны быть основаны на принципах ГЧП, а также должны закреплять доктрину урегулирования основных аспектов ГЧП в Самарской области.

Господдержка инвестиционной работы на территории Самарской области направлена на то, чтобы создать благоприятные условия для развития инвестиционной работы. Данный процесс проходит в следующих формах:

- предоставление инвестиционных налоговых кредитов на основании с федеральным законодательством и законодательством Самарской области;

- предоставление инвесторам определённых налоговых льгот по налогу на имущество компаний и установления снижения ставок налога на прибыль компаний, который должен быть зачислен в областной бюджет (далее по тексту – льготное налогообложение инвесторов);

- оказание инвесторам информационной, организационной и правовой поддержки в области совершенствования системы информационного обеспечения инвесторов, поддержки развития инфраструктуры инвестиционной работы, создание института государственных кураторов инвестиционных проектов;

- в других формах, которые не противоречат законодательству РФ и законодательству Самарской области.

Льготное налогообложение предоставляется юридическим лицам, которые занимаются инвестиционной работой на территории Самарской области, на основании законодательства о налогах и сборах:

- налог на имущество компании на основании Закона Самарской области «О налоге на имущество компаний на территории Самарской области»;

- налог на прибыль компаний на основании Закона Самарской области «О пониженных ставках налога на прибыль компаний, зачисляемого в областной бюджет».

Инвесторы в течение 10 дней должны проинформировать уполномоченный орган исполнительной власти Самарской области, который занимается осуществлением разработок и реализацией социально-экономической и инвестиционной политики, о начале работы льготного налогообложения, а также о его прекращении.

На территории региона проводится информационная, организационная правовая поддержка инвесторов:

- инвесторы, которые занимаются реализацией инвестиционных проектов на территории Самарской области, обладают правом на то, чтобы получать соответствующую информационную, организационную и правовую поддержку;

- органы государственной власти Самарской области оказывают содействие инвесторам, когда те обращаются в федеральные органы государ-

ственной власти, а также органы местного самоуправления в Самарской области;

- органы исполнительной власти Самарской области оказывают содействие инвесторам в подборе соответствующих площадей и земельных участков.

В рамках развития системы информационного обеспечения инвесторов органы исполнительной власти Самарской области в пределах своей компетенции предусматривают:

- формирование и проведение мониторинга баз данных по инвестиционным и инновационным проектам, которые планируются к реализации на территории Самарской области;

- создание и контроль базы данных вакантных производственных площадей, участков земли в Самарской области, включая сопутствующую производственную инфраструктуру;

- оказание методической и консультационной помощи инвесторам;

- организацию ярмарок и выставок инвестиционных проектов, которые планируются реализовать и уже реализуются в Самарской области;

- публикацию информационно-аналитических материалов по инвестиционной деятельности;

- содействие органов исполнительной власти по Самарской области в границах своих прав формированию и совершенствованию инфраструктуры инвестиционной деятельности, которая обеспечивает требуемый комплекс услуг для инвесторов, в т. ч. инфраструктуру консалтинговых, аудиторских и страховых услуг.

В рамках организационной поддержки инвестиционной работы Администрацией Самарской области для инвесторов, которые осуществляют реализацию на территории Самарской области инвестиционных проектов общей стоимостью более 700 миллионов рублей, должны создавать институты государственных кураторов инвестиционных проектов.

Государственный куратор должен оказать инвестору содействие в решении процедурных вопросов организации бизнеса в Самарской области, в том числе оказать содействие в организации и проведении презентации инвестиционных проектов.

Непосредственное участие органов государственной власти Самарской области в инвестиционной работе, которое осуществляется в форме капитальных вложений, а также с использованием при реализации инвестиционных проектов иных капиталообразующих инвестиций, которые должны быть направлены на стимулирование инвестиционной работы и осуществляется при помощи:

- разработки, утверждения и финансирования областной инвестиционной программы Самарской области;

- предоставления на конкурсной основе государственных гарантий Самарской области, которые способны обеспечить надлежащее исполнение

его обязательств перед бенефициаром, которое возникает в связи с реализацией инвестиционных проектов;

- долевого участия в уставном (складочном) капитале юридических лиц, которые реализуют инвестиционные проекты, в порядке, который установлен федеральным законодательством;

- выделения субсидий на конкурсной основе из средств областного бюджета для осуществления инвестиционных проектов; и др.

За счет средств областного бюджета могут быть предоставлены субсидии на безвозвратной и безвозмездной основе инвесторам – производителям товаров, услуг, работ (исключая инвесторов – производителей сельхозпродукции агропромышленного комплекса Самарской области) с целью возмещения расходов, которые понесены инвестором в процессе осуществления инвестиционного проекта, на:

- совершенствование коммунальной инфраструктуры общего использования объекта инвестирования (реконструкция или создание систем водо-, газо-, тепло- и энергоснабжения, очистных сооружений, канализации, дорог и подъездных путей или других внеплощадочных объектов инженерных сетей и коммуникаций);

- обучение или переквалификацию работников в пределах осуществляемого инвестиционного проекта;

- обучение или переквалификацию безработных по производственным специальностям в пределах осуществляемого инвестиционного проекта;

- уплату лизинговых платежей;

- выплату процентов по инвестиционным кредитам, которые получены в кредитных компаниях инвесторами;

- патентование или сертификацию продукции, закрепление прав по результатам интеллектуальной деятельности [3].

Субсидии выдаются в случаях и в рамках объема средств, которые предусмотрены законом Самарской области об областном бюджете на определенный финансовый и плановый периоды. Субсидии могут быть предоставлены по результатам проведения открытых конкурсов, когда другой формат конкурса не предусмотрен имеющимся законодательством [5].

В 2014 году Минпромторгом РФ ФГАУ был создан Фонд развития промышленности. Он предлагает льготные условия софинансирования проектов по новой высокотехнологичной продукции, техническому перевооружению и созданию конкурентоспособных производств. От Самарской области было направлено 15 заявок на общую сумму инвестиций более 11,5 млрд рублей [6].

Большим препятствием для инвесторов, которые принимают решение о размещении своего бизнеса на территории области, считаются административные барьеры, при прохождении которых нужно для того, чтобы начать инвестиционную работу, особенно тогда, когда происходит оформление соответствующих документов, а именно получение разрешения на строительство или ввод объекта в эксплуатацию. Поэтому работа по

уменьшению таких процедур, и создание «одного окна» для того, чтобы выдавать соответствующие разрешения на строительство, а также выдача градостроительных планов земельного участка считается довольно актуальной.

Для того чтобы привлечь больше инвесторов в Самарскую область, нужно активизировать работу по обустройству при помощи бюджетных средств промышленных площадок объектами инженерной инфраструктуры, в том числе тепло-, газо-, водо-, электроснабжением и водоотведением, а также предоставить преференции инвесторам в целях компенсации понесенных ими затрат по данным направлениям.

Можно сказать и об ограниченности оказываемых мер поддержки, которые предусмотрены законом Самарской области «Об инвестициях и государственной поддержке инвестиционной деятельности в Самарской области» от 16.03.2006 № 19-ГД (касаются лишь очень крупных инвестиционных проектов, не менее 650 млн рублей).

Тем не менее, Самарская область считается довольно привлекательным регионом для того, чтобы вкладывать инвестиции, потому что она считается большим центром машиностроения и металлообработки, пищевой, а также космической и авиационной промышленности, имеет выгодное географическое положение.

Литература:

1.Адамов Н., Зимин В. Бухгалтерский учет затрат и особенности налогообложения при совмещении функций участником строительства // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 4. С. 487–489.

2.Зимин В. А. Инвестиционный проект: его финансирование и эффективность // Теория и практика общественного развития. 2013. № 3. С. 209–211.

3.Зимин В. А. Методика принятия решения о местонахождении инвестируемого объекта // Российский экономический интернет-журнал. 2013 № 4. С. 13.

4.Зимин В. А. Финансы инвестиционных процессов, управление ими // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 4. С. 343–345.

5.Об инвестициях и государственной поддержке инвестиционной деятельности в Самарской области: Закон Самарской области от 16 марта 2006 года № 19-ГД // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Послед. обновление 23.05.2015.

6.Экономика и бизнес. [Электронный ресурс]. URL : <http://www.vninform.ru/349925/article/v-2015-godu-na-razvitie-promyshlennosti-samarskoj-oblasti-zaplanirovano-5434-mln-rublej.html>.

Катаргина Н.А.

Инновационные технологии кадрового менеджмента

ВятГГУ (г. Киров)

В условиях инновационной экономики особое значение придается месту и роли человеческого капитала как определяющего фактора повышения конкурентоспособности предприятий, экономического роста и эффективности экономики в целом [3].

В общем смысле под кадровыми инновациями (в переводе с лат. - *inovatis* - «нововведение») понимаются нововведения в кадровом менеджменте или инновационный кадровый менеджмент. Инновационные технологии кадрового менеджмента можно рассматривать как способы более эффективного управления компетенциями, кадровыми процессами, как новые, повышающие эффективность деятельности организации, приемы управления человеческими ресурсами, а также как традиционные технологии внедрения в кадровую работу организации нововведений. Примером первых являются новые способы воздействия на персонал. В частности, появление новых способов коммуникации (интернет, видеоконференции, мультимедиа-проекты и пр.) привело к резкому росту эффективности деятельности организаций за счет увеличения скорости передачи информации в пространстве и времени. Традиционная технология внедрения инноваций предполагает использование в рамках старой процедуры нового элемента управления. Так, например, традиционная процедура отбора сотрудников в резерв управленческих кадров может быть дополнена инновационной методикой выявления генетических маркеров лидерства.

Современная направленность инноваций в кадровой сфере связана со следующими задачами:

- 1) эффективное обучение и развитие персонала;
- 2) улучшение рабочих взаимоотношений и создание творческой среды;
- 3) лучшее использование мастерства и способностей людей;
- 4) повышение адаптивности персонала к нововведениям;
- 5) стимулирование и развитие мобильности персонала [2].

С точки зрения классификации инноваций в кадровом менеджменте выделяют несколько базовых инновационных направлений: инновационно-образовательный менеджмент, инновационно-кадровый маркетинг, инновационно-технологический кадровый менеджмент. Последний в условиях современной технологической эры развития представляет наибольший интерес.

В качестве основных технологий, основанных на применении программного обеспечения и приложений в кадровой сфере можно назвать:

1. Удаленный доступ и он-лайн взаимодействие для решения типовых задач в области кадрового менеджмента – собеседование через Skype, заполнение электронных бланков анкет, дистанционное обучение и т.д.;

2. Создание баз данных учета и контроля кадровой статистики (трудо-вой дисциплины, динамики кадрового состава, анализа качества персонала и т.д.);

3. Проведение видеоконференций и вебинаров с участием сотрудников удаленных подразделений;

4. Развитие интерактивных приложений сети Интранет для оперативного сбора обратной связи, развития участия сотрудников в делах фирмы.

Ниже показана классификация инновационных кадровых технологий на основе кадровых процессов:

- технологии формирования персонала (кадровый маркетинг, хэдхантинг, е-рекрутмент и др.);

- технологии оценки, аттестации персонала (ассесмент-центр, коучинг);

- технологии высвобождения персонала (аутсорсинг, аутстаффинг и др.);

- технологии текущей работы с персоналом (грейдинг персонала, стресс-менеджмент, управление конфликтами и др.);

- технологии обучения и развития персонала (коучинг, тимбилдинг, ролевые и деловые игры, управление знаниями и др.).

В качестве примера приведем краткую характеристику инновационных технологий высвобождения персонала.

Аутсорсинг (outsourcing) персонала – представляет найм сотрудников специализированной компанией с последующим предоставлением их другим компаниям-заказчикам рабочей силы для выполнения определенной работы (услуг), предусмотренной договором гражданско-правового характера, например договором подряда и др. Аутстаффинг (outstaffing) - предполагает вывод сотрудников за штат компании и одновременное оформление их в штате компании-провайдера (кадрового агентства) с сохранением за работниками их обычного (прежнего) рабочего места и должностных обязанностей [1]. По мнению работодателей, аутстаффинг наиболее интересен, т.к. позволяет им освободить себя от бремени дополнительных расходов, поскольку все вопросы по выплате заработной платы, налоговым отчислениям в бюджет, кадровому делопроизводству и прочим обязательствам берет на себя новый работодатель - кадровое агентство, в штат которого персонал переводится.

Таким образом, практика показывает, что инновации в кадровой сфере ведут за собой изменения в иных ресурсных сферах – в способе построения взаимоотношений с ключевыми заказчиками, в характере продукта, создаваемого организацией, в экономике организации в целом. Понимание акту-

альных тенденций развития кадрового менеджмента приводит к прорыву организации в высококонкурентной среде и созданию ее уникальных компетенций.

Литература:

1. Катаргина Н.А. Аутсорсинг и аутстаффинг персонала: сущность и правовые последствия / Н.А.Катаргина // Развитие науки и образования в современном мире: сб. науч. тр. по материалам междунар. науч.-практ. конф., 31 марта 2015 г. Часть II. – М.: АР-Консалт, 2015. – С. 36-37.

2. Курис М.Ю., Катаргина Н.А. Управление трудовой мобильностью – потребность экономики и социума / М.Ю. Курис, Н.А. Катаргина // Развитие науки и образования в современном мире: сб. науч. тр. по материалам междунар. науч.-практ. конф., 30 сент. 2014 г. Часть II. – М. : АР-Консалт, 2014. – С. 48-49.

3. Носов А.Л., Катаргина Н.А. Человеческий капитал и мобильность трудовых ресурсов как определяющие факторы повышения конкурентоспособности предприятия в современных условиях / А.Л. Носов, Н.А. Катаргина // Вопросы новой экономики. – 2014. – № 2 (30). – С. 68–74.

Квач Е.Н., Зверков С.В., Майорова Е.А.

Лояльность покупателей и ее формирование в розничной торговле

РЭУ им. Г.В. Плеханова (г. Москва)

В современных условиях жесткой конкуренции, характерной для розничной торговли, проблема формирования и поддержания лояльности покупателей становится для торговых организаций первостепенной.

В торговле имеют значение следующие формы лояльности покупателей: лояльность по отношению к бренду производителя (приобретение товаров, изготовленных одной и той же фирмой), а также лояльность непосредственно к магазину. Сочетание указанных форм возможно при реализации торговой компанией товаров под собственными торговыми марками. И в том, и в другом случае покупательская лояльность характеризуется осознанным совершением повторной покупки. В то время как первое приобретение товара или услуги может быть спровоцировано рекламой или рекомендациями знакомых, для повторной покупки требуются более веские основания.

С целью стимулирования потребителей к совершению повторной покупки розничные торговые организации реализуют различные программы лояльности. Например, компания «Дикси» на протяжении многих лет предоставляет десятипроцентную скидку на социально значимые товары ветеранам Великой Отечественной войны и инвалидам. Компания «X5 Retail Group» предлагает покупателям бонусные программы лояльности X5Club «Клуб Перекресток» и «Особое отношение». Работа данных про-

грамм активно поддерживается использованием массовых и персональных каналов коммуникации (call-центр, SMS, личный кабинет сайта, персональный чек и др.). В супермаркетах «Седьмого Континента» покупатели имеют возможность приобрести дисконтную VIP-карту, предоставляющую ее владельцу десятипроцентную скидку на все покупки. Кроме того, в утренние часы в магазинах сети действует скидка для пенсионеров. Программа лояльности сети «Продуктория» предполагает подразделение покупателей на три группы. Покупатели первой группы (совершающие систематические покупки) имеют возможность оформить дисконтную карту с фиксированной скидкой при условии наличия чека на определенную сумму. Вторая (социальная) группа включает пенсионеров, обслуживаемых по социальной карте москвича. Наконец, к третьей группе относятся военнослужащие, которым предоставляется скидка по специальной «карте военнослужащего». Наряду с представленными программами на лояльность покупателей к розничному магазину оказывают влияние комфортная обстановка в местах продаж, качество обслуживания и наличие дополнительных услуг, имидж торговой компании, ее высокая социальная ответственность, организация различных развлекательных мероприятий [1-3] и прочие факторы, способствующие формированию у покупателя эмоциональной привязанности к продавцу. Кроме того, действенным способом приобретения покупателей с уже сложившейся лояльностью выступает использование франчайзинговых схем [4].

Эффективная реализация программ лояльности позволит розничной торговой организации привлечь новых и удержать существующих покупателей, что является обязательным условием ее успешного функционирования.

Литература:

1. Zhurkina L. S., Ukhanova J. A., Nikishin A. F. Promotional activities in trade and different ways to improve them // *Austrian Journal of Humanities and Social Sciences*. 2015. Т. 2. № 5-6. 157-159.

2. Иванов Г.Г., Холин Е.С. *Коммерческая деятельность*. М.: Форум, 2012. 382 с.

3. Панкина Т.В., Никишин А.Ф. Услуги, как фактор повышения конкурентоспособности розничных торговых организаций // *Научные труды SWorld*. 2015. Т. 16. № 2 (39). С. 49-54.

4. Сумина Е.С., Карашук О.С., Никишин А.Ф. Франчайзинг и его роль в повышении эффективности использования нематериальных активов торговой организации. В сборнике: *Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности Сборник статей Международной научно-практической конференции*. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С.281-283.

Конева Д.А.

Проблемы формирования и ведения реестра муниципальных услуг (на примере ГУ «МФЦ» г. Волгограда)

ВолГУ (г. Волгоград)

Государственная политика в настоящее время направлена на реализацию идеи наиболее комфортного и эффективного взаимодействия общества и власти. Одним из инструментов такого взаимодействия выступают многофункциональные центры. Молодой проект оправдал ожидания его инициаторов. Однако становление данного института, нового для российской государственной системы еще не завершено и по многим позициям нуждается в усовершенствовании.

Выделены основные проблемы функционирования многофункциональных центров по предоставлению государственных и муниципальных услуг.

Во-первых, софинансирование МФЦ. Непонятно, кто именно должен финансировать деятельность МФЦ на начальных порах. Во-вторых, статус МФЦ: автономный или государственный. В-третьих, необходимо урегулировать вопрос о предоставлении многоэтапных услуг, при которых принцип «однократного обращения» в МФЦ не будет выполняться. Возможно ли обращение представителей МФЦ от заявителя без нотариальной доверенности? В-четвертых, следует исключить различия в регламентах МФЦ разных субъектов. Каков единый перечень государственных и муниципальных услуг? Особо отметим проблему ведения реестра услуг, предоставляемых МФЦ.

Основанием для предоставления государственных и муниципальных услуг на базе МФЦ Волгоградской области и включения ее в реестр являются соглашения о взаимодействии, заключаемые Уполномоченным ГКУ ВО «МФЦ» с органами власти. Заключено 58 соглашений:

- 13 соглашений с федеральными органами исполнительной власти;
- 2 соглашения с органами внебюджетных фондов;
- 15 соглашений с органами исполнительной власти Волгоградской области;
- 28 соглашений с органами местного самоуправления [1].

В перспективе на базе центров и офисов МФЦ Волгоградской области будет организовано предоставление комплекса взаимосвязанных услуг, в рамках «жизненных ситуаций», таких как «Рождение ребенка», «Перемена имени», «Индивидуальное жилищное строительство», «Открытие своего дела», «Смена места жительства», «Утрата документов», «Приобретение жилого помещения», «Утрата близкого человека» и «Выход на пенсию».

Сегодня в центрах и офисах «Мои Документы» (МФЦ) Волгоградской области доступно около 200 государственных и муниципальных услуг. Их перечень находится в открытом доступе.

Предложена поэтапная программа перевода услуг, которые пока еще не предоставляются онлайн, в электронный формат.

Так или иначе, реестр государственных и муниципальных услуг должен составляться и корректироваться в соответствии с востребованностью и значимостью для граждан и бизнеса, а также после выявления основных проблем для физических и юридических лиц, возникающих при предоставлении им соответствующих услуг.

Литература:

1.Официальный сайт МБУ "МФЦ" г. Волгограда / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mfc-vlg.ru/>

Костин А.Э.

Анализ проблем, сдерживающих развитие рынка имущественного страхования в России

Московский финансово-юридический университет МФЮА (г. Москва)

Одна из главных задач России на сегодняшний день – развитие экономики. Основным направлением такого развития является повышение конкурентоспособности российского финансового рынка, формирование международного финансового центра, улучшение инвестиционного климата в РФ. Очевидно, что улучшение инвестиционного климата невозможно без развитых финансовых рынков, страховой и банковской отраслей. В 2014 году в едином государственном реестре субъектов страхового дела было зарегистрированы 702 страховые организации.

Страхование – необходимый элемент отношений производственного сектора. Оно связано с возмещением материальных потерь в процессе общественного производства. Одним из основных факторов, влияющих на степень проникновения страхования в России, был назван общий экономический рост.

Распоряжением Правительства РФ от 22.07.2013 г. № 1293-р была утверждена «Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года». Данная стратегия принята в рамках реализации Государственной программы Российской Федерации «Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра», утвержденной Распоряжением Правительства РФ от 22.02.2013 г. № 226-р. В Государственной программе сказано, что одним из инструментов предоставления качественной страховой услуги является точная оценка подлежащих страхованию объектов и рисков, размера вреда, причиненного в

результате наступления страхового случая, улучшение качества страховых услуг и продвижение их потребителям.

В последнее время как на страховой рынок в целом, так и на отдельные его виды существенно повлиял экономический кризис в стране. После экономического кризиса произошло снижение рынка страхования, а именно:

- замедление темпов строительства, сокращение промышленного производства, рост просроченной задолженности, что привело к сокращению числа страхователей со стороны юридических лиц;

- рост безработицы, что привело к сокращению спроса на страховые услуги и со стороны предприятий крупного и среднего бизнеса;

- демпинг страховых тарифов в корпоративных видах страхования [3].

Одной из главных и, наверное, самой масштабной проблемой на отечественном рынке страхования имущества является недострахование: когда клиент, экономя на страховом взносе, заключает договор на сумму, заведомо меньшую, чем реальная цена страхуемого им имущества. В результате при наступлении страхового случая выплата оказывается неадекватной, и восстановить утраченное становится невозможно. При таком раскладе дел страхование перестает выполнять свою главную функцию – предоставление комплексной страховой защиты, обеспечение возможности восстановления утраченного в полном объеме.

Меры по решению данной проблемы кроются в самих страхователях. Если они хотят, чтобы страхование в полной мере защищало их, то они должны относиться к страхованию очень ответственно. И не выбирать страховые компании, где страховщик предоставляет заниженные страховые тарифы, а при наступлении страхового случая не отвечает по своим обязательствам.

Проблемы, с которыми на данный момент времени сталкиваются страховые компании, это еще и недоверие со стороны страхователей, то есть недостаточно развитая страховая культура у потенциальных потребителей страховых услуг [3]. В этой связи необходимо принять меры по восстановлению доверия у предприятий к страхованию. К таким мерам можно отнести: рекламу; формирование публичной финансовой отчетности о финансовой устойчивости страховой компании; проведение информационных лекций для потенциальных страхователей; предоставление информации о страховых программах и тому подобное.

Основная ошибка страхователей – это неправильная оценка рисков. К примеру, страхователи страхуют имущество только от пожара и противоправных действий, полагая, что никакие другие опасности ему не грозят. Однако когда от сильного порыва ветра разбиваются стекла в зданиях, клиенту приходится отказывать в выплате, поскольку этот риск не был включен в договор [5].

Приобретая полис, страхователь порой имеет смутное представление не только о том, от чего страхуется его имущество, но и том, что именно попадает под защиту. Если страхователь застраховал здание, это не означает, что действия страховки автоматически распространяется на гараж и другие вспомогательные постройки. Поэтому необходимо внимательно изучать условия и содержание договора страхования, обращать внимание, какие объекты включены в страховое покрытие.

Также ошибкой клиентов является неправильное определение стоимости строений. Зачастую в заявлении указывается их общая стоимость без выделения конструктивных элементов и внутренней отделки. А это также требуется для установления страховой суммы и тарифов. В этом случае необходимо, чтобы страховая компания в своем штате имела специалистов в определении действительной стоимости имущества [2].

Также проблемой на рынке страхования имущества является применение страхователями налоговосберегающих схем. Все меры, которые в свое время были приняты государством в борьбе против зарплатных схем, сделали их лишь более дорогостоящими, но никак не менее эффективными по сравнению с уплатой налогов. Поэтому зарплатные схемы продолжают пользоваться спросом и сейчас, пусть и в меньшей степени, чем в предыдущие годы.

Налогосберегающие схемы с использованием страхования имущества юридических лиц не новы для страхового рынка и известны многим. Принцип работы схемы прост: предприятие заключает со страховой компанией договор страхования своего имущества от маловероятного риска (например, от извержения вулкана в центре города или от падения метеорита). Далее, страховщик с неплохой репутацией перестраховывает риски в компании с уже не столь хорошей репутацией и так далее – по нисходящей. Последняя компания, с совсем уже неважной репутацией, с помощью разных способов обналичивает деньги, которые потом возвращаются инициаторам цепочки. Впрочем, вариантов может быть много.

Нивелировать риски страховщиков, связанные с реализацией хозяйствующими субъектами налоговосберегающих схем, поможет создание целостного механизма государственного регулирования и надзора за страховой деятельностью, начиная с момента регистрации страховой компании в качестве юридического лица и до момента ее ликвидации.

Так как потребители занимают наиболее важное положение в рыночных отношениях, можно отметить, что и в ближайшей, и в долгосрочной перспективе единственным заслуживающим внимания источником развития российского рынка страхования имущества будут являться денежные средства, которые крупные и средние страховые предприятия будут тратить на реализацию страховых услуг. Это тем более важно, что в силу причин как макроэкономического, так и внутриотраслевого характера инве-

стиционную деятельность страховых организаций в современной России нельзя рассматривать как источник воспроизводства страхового капитала [1]. Поэтому состояние платежеспособного спроса предприятий на страховые услуги должно волновать всех участников рынка.

Еще одной немаловажной проблемой является сдерживание развития малого бизнеса. Здесь прослеживается «вина» самих страховых компаний, так как они нацелены на сотрудничество с крупными, или хотя бы средними предприятиями, а с малыми предприятиями работать отказываются. Тогда как представляется целесообразным обратить внимание именно на развитие страхования малого бизнеса. Ведь крупные предприятия уже давно сотрудничают с проверенными и надежными страховыми компаниями, и их будет трудно переманить к другому страховщику.

Все вышеперечисленные проблемы на рынке страхования имущества юридических лиц сдерживают полноценное развитие данного вида страхования, так как наличие сложностей всегда является тем сдерживающим механизмом, который негативно влияет на развитие как страхования в целом, так и отдельных его отраслей.

Литература:

1.Бабич А. М., Егоров Е. В., Жильцов Е. Н. Экономика социального страхования. Учебное пособие. – М.: МГТУ, 2008.

2.Васильева Е. Н. Влияние процесса институционализации на формирование экономических ценностей // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 7: Философия. Социология и социальные технологии, 2011. – № 2. – с. 70 –7 4.

3.Лужков Ю. М. Развитие капитализма в России. 100 лет спустя: Спор с правительством о социальной политике. – М. : ОАО «Московские учебники и Картолитография», 2009. – 112 с.

4.План по реализации основных направлений антикризисных действий и политики модернизации российской экономики Правительства Российской Федерации на 2010 год: утвержденный Правительством РФ 02.03.2010 г. – Режим доступа: <http://www.ivcons.ru>.

5.Ракитский Б. В. Социальная защищенность и ее типы // Вопросы экономики, 2009. - № 7.

Костин А.Э.

Анализ тенденций развития страхового рынка РФ на основе динамики прошлых лет

*Московский финансово-юридический университет МФЮА
(г. Москва)*

В рыночной экономике определяющими являются отношения, возникающие при купле-продаже товаров на рынке. В этих отношениях участвуют различные экономические субъекты (граждане, хозяйствующие субъекты, государство), выступающие по отношению друг к другу в качестве продавцов и покупателей. Продавцы выражают интересы производителей, покупатели – интересы потребителей. Эти экономические субъекты действуют на свой страх и риск, вследствие чего между ними возникает конкурентная борьба, влияющая на финансовое будущее экономических субъектов.

Для снижения степени риска предприниматели и инвесторы используют главным образом страхование, что в свою очередь способствовало развитию страховых компаний как института институциональных инвесторов, стимулируя передачу части ответственности государства за финансовую защиту интересов экономических агентов страховщикам. Такая тенденция привела к тому, что деятельность по оказанию услуг страхования превратилась в особую отрасль предпринимательства – страховой бизнес, сферой деятельности которого является страховой рынок.

В 2013 году российский страховой рынок начал восстанавливаться имущества после рынка кризиса, и развития сейчас можно компании с уверенностью сказать, что компании у него компании имеется имущества необходимый потенциал для имущества дальнейшего компании роста, чему могут поспособствовать законодательные рынка инициативы по компании введению новых обязательных видов страхования (таких, например, как ОСАГО) имущества и развития применению Международных стандартов финансовой отчетности (IAS, IFRS) [1]. Кроме рынка того, на страхования фоне рынка общего компании восстановления имущества экономики развития после рынка кризиса страхования широкие рынка возможности развития для имущества развития имущества получили развития и развития виды страхования, отличные рынка от страхования гражданской ответственности автовладельцев.

Однако, несмотря имущества на страхования оптимистичный прогноз для имущества страховой отрасли развития в 2014 году, в данный момент компании развития ощущают серьезные рынка последствия имущества кризиса, в особенности развития значительное рынка снижение рынка рентабельности. Пересмотр стратегии, внутренней структуры и развития процессов управления имущества рисками развития является имущества важнейшим условием сохранения имущества позиций на страхования рынке рынка для имущества всех компаний. В 2014 году эксперты развития ожидают рост рынка страхования в среднем на страхования 6–10%. Среди фак-

торов, которые окажут значительное влияние на рост страхового рынка, респонденты выделили увеличение объемов банковского кредитования (89% указали на значительное влияние данного аспекта) и введение новых обязательных видов страхования (83%) [2].

Темпы роста рынка после кризиса будут увеличиваться, в том числе благодаря восстановлению спроса на страхование и вводимым законодательным нормам. Ожидается, что в будущем именно компании, входящие в ТОП-10, будут расти более высокими темпами, так как занимаемая ими позиция на рынке гораздо устойчивее, а объемы бизнеса существенно превышают показатели других игроков.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», прибыль страховых компаний России концентрируется в основном у корпоративных страховщиков. Так, по итогам 2014 года у трёх страховых компаний России из пятёрки крупнейших по величине дохода доля страховых взносов от корпоративных клиентов превышает 50%. Лидерами по объёмам чистой прибыли в прошлом году стали «СОГАЗ», «ВТБ Страхование» и «Росгосстрах». При этом именно «Росгосстрах» занял первую строчку в рэнкинге страховщиков по размеру собранных страховых премий (36% от общероссийского объема). Такой диссонанс, по мнению аналитиков, обусловлен наличием в портфеле ООО «Росгосстрах» большого числа убыточных «моторных» страховых договоров с физическими лицами.

В 2014 году несколько страховых компаний («Альянс», «Цюрих») покинули рынок розничного страхования России. Действия страховщиков были обусловлены высокой убыточностью «моторных» видов страхования и низким уровнем развития прочих видов страховой защиты (сегмента страхования жизни в том числе).

Тарифы ОСАГО в 2015 году увеличились на 60%. Однако это, по мнению экспертов, существенно не улучшит ситуацию в сегменте. По данным РАЕХ, общая убыточность «автогражданки» в текущем году останется на уровне 100%. При этом работа с физическими лицами по-прежнему будет приносить наибольшие убытки. Доходы от розничного страхования жизни в России снизились в 2014 году почти в 2 раза. 7 из 16 крупнейших страховщиков жизни заявили о нераспределённых убытках. Такие данные приводит «Эксперт РА». Однако аналитики обращают внимание на то, что такая ситуация сложилась из-за переоценки страховщиками своих активов.

Лидерами этого страхового сегмента в прошлом году стали «РГС жизнь», «Русский Стандарт Страхование» и СК «Благосостояние». Они же вошли и в ТОП-20 страховщиков по объёмам чистой прибыли. Отметим, что СК «Русский Стандарт Страхование» является кэптивным страховщиком банка «Русский Стандарт» [3]. Хотя успехи ООО «Росгосстрах» на рынке медицинского страхования мигрантов неоспоримы.

Рассматривая такие страховые компании, как «Чулпан» и «АльфаСтрахование», стоит отметить, что в середине таблицы рейтинга самых успешных в 2014 году страховых компаний России есть данные региональ-

ные игроки. На 14 строчке рейтинга расположился казанский «Чулпан» с 668 миллионами рублей чистой прибылью. Это на 86 миллионов больше, чем у московской компании «АльфаСтрахование», отзывы о которой характеризуют страховщика как федерального игрока, обслуживающего интересы консорциума «Альфа Групп».

Мы, однако, полагаем, что компании рентабельность страхового рынка останется имущества низкой по компании крайней мере и рынка до компании конца страхования 2015 года страхования в силу следующих причин:

- в будущем в основе конкуренции на рынке будет лежать качество, а не цена, поэтому основным преимуществом станет эффективность бизнеса, повышение которой потребует затрат на начальном этапе;

- с высокой степенью вероятности произойдет новый виток ценовой конкуренции среди компаний, входящих в ТОП-10;

- потенциальная нехватка резервов и демпинговые цены, имевшие место в 2009-2013 годах, в перспективе могут свести на нет благоприятный эффект от восстановления сборов страховых премий.

Также можно предположить, что компании страховщики в будущем развития продолжат снижать зависимость от внешних посредников, особенно компании в сегменте рынка массового страхования. Значительный потенциал видится нам в секторе банковского страхования: для имущества компаний, не рынка являющихся имущества лидерами, - это компании одна страхования из главных возможностей удержаться имущества на страхования рынке рынка и развития создать успешную бизнес-модель. В перспективе рынка среди развития компаний, вероятно, развернется имущества борьба страхования именно компании за страхования данный сегмент. Не рынка исключено, что компании этот этап будет длиться имущества 3–4 года, после рынка чего компании может начаться имущества реальное рынка объединение рынка банковских и развития страховых услуг.

Литература:

- 1.Брызгалов Д. В. Особенности перехода страховых компаний на новый план счетов и отраслевые стандарты бухгалтерского учета // Международный бухгалтерский учет, 2015. - № 26. – с. 50 – 58.

- 2.Ефимов О. Н. Основы страхового дела [Электронный ресурс]: учебное пособие / Ефимов О. Н. – Электрон. текстовые данные. – Саратов: Вузовское образование, 2014. – 116 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23083>. – ЭБС «IPRbooks».

- 3.Мамедов А. А. Административно-правовое регулирование коммерческого страхования в развитых странах // Административное право и процесс, 2015. - № 3. – с. 57 – 63.

Костина К.О.

**Классификация, оценка и управление
кредитными рисками коммерческого банка**

*Московский финансово-юридический университет МФЮА
(г. Москва)*

Банковская деятельность неразрывно связана с рисками (кредитными, операционными, рыночными и т. д.), возникающими в процессе взаимодействия банка с внешней средой. Проблема классификации и оценки кредитных рисков на современном этапе значительно возрастает с развитием новых финансовых инструментов и технологий хеджирования риска.

Риск ассоциируется с неопределенностью, связанной с событиями, которые трудно или невозможно предвидеть. Кредитный портфель коммерческого банка подвержен всем основным видам риска, которые сопутствуют финансовой деятельности: риску ликвидности, риску изменения процентных ставок, риску неплатежа по ссуде. Последний вид риска особенно важен, так как непогашение ссуд заемщиками приносит банкам крупные убытки и служит одной из наиболее частных причин банкротств кредитных учреждений.

Кредитный риск зависит от экзогенных факторов, связанных с состоянием, экономической среды, конъюнктурой, и эндогенных, вызванных ошибочными действиями самого банка. Возможности управления внешними факторами ограничены, хотя своевременными действиями банк может в определенной мере смягчить их влияние и предотвратить потери. Однако основные рычаги управления кредитным риском лежат в сфере внутренней политики банка.

Управление кредитным риском подразумевает:

- управление кредитным портфелем банка, принципы которого отражаются в соответствующей политике в виде плана по размещению кредитных ресурсов и др.;
- выполнение кредитной функции (кредиты должны возвращаться, приносить прибыль и быть востребованными на рынке);
- постоянный мониторинг качества кредитного портфеля;
- выделение неработающих кредитов и разработка мер по их возвращению;
- уменьшение кредитных рисков за счет минимизации чрезмерно крупных кредитов тому или иному лицу, региону или даже стране, создание системы резервирования под возможные потери и др.

Помимо обеспечения возврата кредитов, банк должен привлекать денежные средства на депозиты, т. к. за счет собственных средств производится лишь небольшая доля кредитования.

Кредитный риск – это вероятность того, что контрагент (либо дебитор) не исполнит свои обязательства, прописанные в договоре. То есть это риск дефолта дебитора либо контрагента.

В первую очередь, носителями кредитных рисков выступают сделки следующих типов:

- 1) прямое и не прямое кредитование;
- 2) купля и продажа активов без предоплаты со стороны контрагента;
- 3) сделки без гарантий расчетов со стороны третьих лиц.

Кредитный риск также может быть косвенным (например, если в результате некоторых действий снижается стоимость ценных бумаг, акций, векселей эмитента или требуется увеличить объем кредитных резервов).

Кредитный риск – это тот показатель, который банку следует учитывать в первую очередь при рассмотрении той или иной заявки. Следует тщательно изучить кредитную историю, предоставленную заемщиком, род его деятельности и всю имеющуюся информацию. Саму оценку кредитных рисков должны проводить квалифицированные специалисты, ведь это та сфера, где малейший просчет может привести к огромным убыткам.

Кредитный риск банка можно минимизировать. Традиционный способ – принятие залога. В качестве такового лучше всего подходит ценное имущество или ликвидные активы. В случае утраты залога наиболее эффективным методом минимизации кредитного риска является страхование. Также многие банки в своей работе прибегают к системе лимитирования (клиентам какой-либо группы не выдаются кредиты больше определенной суммы).

Грамотная оценка кредитных рисков позволит оставаться на плаву и не терпеть убытки даже в условиях дестабилизированной экономической ситуации.

Фундаментальным ядром кредитного цикла является динамика кредитного риска. Повышательные фазы цикла характеризуются процессом расширения кредитной активности и накопления риска. Точкой перехода от повышательных фаз к понижательным служит шоковое явление определенной природы (внутренней или внешней).

Степень кредитного риска в большей степени зависит от организации банком кредитного процесса. Важными составляющими этого процесса, которые в значительной мере могут помочь снизить риск кредитных сделок, являются: наличие инструментов и методологических документов, которые бы регулировали кредитные операции; разработка четкой процедуры рассмотрения заявки и разрешения на выдачу ссуды; определение обязательных требований к кредитной документации клиента-заемщика; создание эффективного контроля над объективностью выдаваемой ссуды и наличие реальных источников ее погашения; четкая постановка работы аналитиков банка и высокий уровень информированности о клиентах.

Структура кредитного риска состоит из риска конкретного заемщика и риска портфеля. Факторы кредитного риска могут носить внешний и внутренний характер относительно банка. Факторы, которые носят внешний характер, прежде всего, связаны с возможностью осуществления кредитного риска по причине, не связанной с работой персонала банка. Заемщик может и не вернуть кредит, даже если сотрудники кредитного подразделения банка добросовестно выполняли свои действия.

Наоборот, факторы, которые носят внутренний характер, непосредственно связаны с недочетами и ошибками персонала, которые допускаются в процессе оформления кредитных документов, неточностями и ошибками при осуществлении оценки и анализа кредитоспособности заемщика, несоблюдением должностных инструкций и просчетами, которые заложены в самом регламенте осуществления кредитования. Характеристики факторов, способных вызвать кредитный риск, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Факторы, способные вызвать кредитный риск

Вид кредитного риска	Внутренние факторы кредитного риска	Внешние факторы кредитного риска
Риск индивидуального заемщика	ошибки персонала, связанные с отклонениями от должностных инструкций при выполнении своих обязательств и кредитных операций	отказ заемщика выполнять обязательства по кредиту вследствие недобросовестности или отсутствия такой возможности (например, в результате ухудшения финансового положения)
	злоупотребления персонала	
	методологические ошибки, которые могут содержаться в должностных инструкциях	
Риск портфеля		значение показателя эффективности кредитного портфеля ниже запланированного уровня из-за неисполнения заемщиками взятых на себя обязательств

Управление кредитными рисками в современном коммерческом банке реализуется в рамках отдельно специализированного структурного подразделения. Этим отделом очень часто выступает отдел риск-менеджмента, занимающийся организацией, управлением и координацией работ, связанных с выявлением, анализом и минимизацией рисков деятельности банка, и разрабатывающий положения по минимизации отдельных видов рисков, учитывая рекомендации отдела внутреннего контроля (ОВК) банка.

В следующей таблице можно видеть, что коммерческие банки для управления кредитными рисками могут применять два типа инструментов: инструменты управления кредитными рисками отдельной ссуды и инструменты управления кредитными рисками кредитного портфеля. Для каждой из данных групп выделяют инструменты, которые способны предотвратить причины, приведшие к возникновению кредитных рисков, и инструменты, способные управлять последствиями наступивших кредитных рисков.

Таблица 2 – Инструменты, используемые при управлении кредитными рисками

Инструменты управления	Инструменты для управления кредитными рисками		Инструменты для управления кредитными рисками по кредитному портфелю	
Инструменты предотвращения причин возникновения рисков	Улучшение качества проводимой оценки кредитоспособности заемщика и повышение ее объективности: - тщательная проверка кредитоспособности клиента; - кредитный мониторинг.		Улучшение процесса принятия кредитных решений: - совершенствование организационной структуры; - квалифицированная проверка; - повышение значения информационных систем и технологий; - контроль за процессом кредитования, кредитная ревизия.	
Инструменты для управления последствиями наступления рисков	Активные инструменты ограничения потерь: - ограничение рисков; - перенос рисков; - деление рисков.	Пассивные инструменты страхования убытков: - учет риска при установлении процентной ставки.	Активные инструменты: - ограничение рисков; - диверсификация кредитного портфеля; - управление проблемными кредитами.	Пассивные инструменты: - образование резервов ликвидности; - контроль за качеством кредитного портфеля; - образование резервов собственного капитала.

Рассмотрим поэтапно организацию и структуру процесса управления кредитными рисками коммерческого банка:

1. Информационный этап. Источниками информации могут выступать: бухгалтерская отчетность, аудиторская информация, учредительные документы, данные информационных агентств, отраслевые и статистические сборники, Интернет, бюджеты, бизнес-планы.

2. Выявление значимых факторов кредитного риска.

3. Оценка и анализ кредитного риска. На практике отечественных кредитных организаций наиболее используемыми способами оценки кредитных рисков являются:

- Методика Банка России. Центральный Банк Российской Федерации устанавливает как общие критерии отнесения кредита к одной из пяти категорий качества, так и основные критерии с целью формирования соответствующего резерва.

- Внутренняя рейтинговая (скоринговая) оценка. Рейтинговая модель включает систему показателей, по суммированию которых в дальнейшем определяют интегральный показатель, величина которого относит контрагента к определенному классу или категории, и затем уже делаются выводы о надежности данного контрагента [2, с. 47]. Кредитные рейтинги являются широко используемыми и самыми распространенными в практике банков.

- Методика Базельского комитета. Данная методика основывается на взвешенных рискованных оценках и, по сути, основывается на стандартизированном алгоритме рейтинговой оценки [1, с. 725]. В российских банках эта методика практически не применяется из-за существенных затрат банка, которые он должен понести при оценке риска с использованием данного алгоритма [4, с. 147]. Однако благодаря развитию системы профессиональных рейтинговых агентств постепенно подход Базеля становится более применимым.

4. Принятие на основе проведенного анализа управленческого решения об обоснованности и выгодности сделки.

5. Контроль за кредитными рисками в коммерческом банке, который включает:

- контроль в пределах структурных подразделений, то есть самоконтроль ответственных исполнителей, а также контроль руководителей различных подразделений;

- контроль в пределах всего банка. Его можно разделить на контроль рисков текущий и контроль рисков последующий;

- внешний контроль, осуществляемый в пределах внешнего аудита банка.

Изучив различные методы регулирования и управления кредитными рисками, можно сделать вывод, что такое понятие как «методы регулирования кредитных рисков» необходимо рассматривать в виде совокупности экономических способов и организационно-правовых мер, способных как обеспечить реализацию интересов клиентов (кредиторов и заемщиков), так и предотвратить и минимизировать кредитные риски.

Предложенные в статье методики регулирования кредитных рисков можно классифицировать с точки зрения сферы их возникновения и применения, что дает возможность выделить внешние и внутренние методики регулирования кредитных рисков и детализировать их на основе специфики работы банковской системы России, уделяя особое внимание косвенным методам: страховому и контрактному.

Литература:

1. Инструкция Банка России от 03.12.2012 г. № 139-И (ред. от 18.06.2015 г.) «Об обязательных нормативах банков».

2. Акодис, И. А. Финансовый анализ деятельности банка [Текст]: учебник / под ред. И. А. Акодиса. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2011. – 455 с.

3. Банковское дело: [Текст] учебник / под ред. А. М. Тавасиева. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 185 с.

4. Банковское дело: розничный бизнес [Текст]: учеб. пособие / под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. – М.: КНОРУС, 2012. – 416 с.

5. Малахитов, Р. П. Банки, деньги и кредит [Текст]: учебное пособие / Под ред. Р. П. Малахитова. – М.: АПРИТ-ЮТ, 2012. – 485 с.

6. Меркулова, И. В. Деньги, кредит, банки [Текст]: учеб. пособие / И. В. Меркулова, А. Ю. Лукьянова. – М.: КНОРУС, 2010. – 352 с.

Лисицына М.С.

Проблемы низкого уровня жизни населения малых территориальных образований Волгоградской области

ВолГУ (Волгоградская область, г. Волгоград)

Благосостояние людей напрямую зависит от экономической и социальной политики государства. Улучшение уровня жизни населения - это цель любого социального государства, существующего с целью создать лучшие условия для безопасной, здоровой и благополучной жизни людей, обеспечивая экономический рост и высокий уровень жизни в обществе.

На территории Волгоградской области находится 475 муниципальных образований, в том числе 408 сельских поселений [1].

В последние годы происходил спад сельскохозяйственного производства, ухудшилось финансовое положение отрасли, изменился организационно-экономический механизм развития социальной сферы и инженерной инфраструктуры села. Сельскому населению стали намного менее доступ-

ны образовательные, медицинские, культурные и торгово-бытовые услуги. В результате чего увеличилось отставание села от города по уровню и условиям жизни. Также снизились объемы строительства объектов социальной сферы и инфраструктуры, при этом увеличился износ их основных фондов, который сопровождается значительным сокращением имеющегося потенциала социальных объектов и систем жизнеобеспечения.

Проблемы качества жизни населения сельской местности любого района напрямую связана с экономическим потенциалом его развития, реализацией инвестиционных программ и проектов.

У волгоградской области имеется огромный нераскрытый туристический потенциал: регион расположен в зоне международных транспортных линий, имеется развитая транспортная инфраструктура, уникальные, богатые история и природа. Необходима разработка и организация государственных зон отдыха и туристических маршрутов. Столбичи, Щербаковская балка (Природный парк «Щербаковский»), Меловые горы, Огневище (Природный парк «Донской»), Озеро Эльтон, Природный парк «Нижнехоперский», Кипучий Колодец, Волго-Ахтубинская пойма, множество старинных монастырей, а тем более главная высота – Мамаев Курган стали местами «паломничества» не только россиян, но и иностранных граждан. Огромное число людей ежегодно посещают данные места, поэтому было бы целесообразно создать государственные маршруты и тогда это было бы еще одним источником дохода для волгоградского бюджета. А для местных властей данное нововведение было бы стимулом улучшить условия жизнедеятельности людей в сельской местности.

Проанализировав опыт зарубежных стран в решении проблем развития и существования сельских поселений, было бы целесообразно внедрить следующий комплекс мероприятий:

1.Расширить перечень программных мероприятий, чтобы муниципальные образования сами могли выбирать их, учитывая собственные проблемы и особенности.

2.Изменить планирование бюджета, соединяя административный и субсидиарный подход, что позволит реализовать принцип «встречных потоков». Это поможет избежать дублирования и траты средств впустую.

3.Усовершенствовать организацию межведомственного сотрудничества. Было бы целесообразно использовать международный опыт и создать «координационный инструмент» решения проблем сельских поселений – межведомственную комиссию.

4.Создать сеть агентств сельского развития, содействующих местным администрациям и предпринимателям и оказывающих им ряда различного рода услуг.

Литература:

1.Федеральная служба государственной статистики [Официальный сайт] URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/> (дата обращения: 27.09.2015 г.)

Развитие предприятий промышленности на современном этапе

СКГМИ (ГТУ) (г. Владикавказ)

Важнейшей задачей развития предприятий промышленности на современном этапе является переориентация их деятельности со стремления к максимизации прибыли и быстрой окупаемости вложений на принципы устойчивости, эффективности и конкурентоспособности, что требует укрепления экономического потенциала и его наращивания [20; 31; 43; 135].

В современном развитии предприятий необходимо переориентировать промышленность на выпуск высокотехнологичной продукции с высокодобавленной стоимостью и большей долей интеллекта. При этом основой промышленной политики должна стать государственная поддержка инновационно-ориентированных предприятий. Наступило время смены приоритетов и сегодня речь идет уже не о промышленной политике вообще, а о политике инновационной конкурентоспособной промышленности. В первую очередь, это селективная (избирательная) поддержка определенных отраслей средствами госбюджета (дотации, кредиты, налоговые льготы) и программы временной национализации отсталых предприятий (так называемая «госпитализация промышленного бизнеса»). Второй комплекс мер направлен на борьбу с вторжением на рынок иностранных конкурентов. Он включает в себя инструменты для сдерживания импорта (таможенная политика, тарифные барьеры, квоты и пр.) и стимулирования экспорта (налоговые льготы экспортерам, поддержание цен, лоббирование интересов экспортеров через торговые представительства).

Еще одна система инструментов промышленной политики связана с модернизацией промышленности (финансирование НИОКР, поощрение наукоёмких производств). Следует применять также патентное регулирование и введение стандартов на промышленную продукцию, что вынудит компании проводить модернизацию и повышать качество производства.

Прямое государственное воздействие, в том числе может найти применение и для того, чтобы устранить разрыв в развитии отдельных регионов страны.

Система косвенного регулирования промышленной политики предполагает, что в ее формировании активно участвует не только государство, но и бизнес, научные и общественные институты. Важным моментом может стать переход от понятия «промышленная политика» к понятию «политика конкурентоспособной промышленности», на практике выразившийся в отказе от субсидирования отдельных секторов. Новую концепцию определяет инновационный подход, развитие наукоёмких и высокотехнологичных отраслей промышленности. Промышленная политика нацелена также на со-

здание конкурентной предпринимательской среды, что позволяет компаниям быть более гибкими, стимулирует их к развитию инноваций, способствует появлению новых компаний.

Цель промышленной политики в общем плане может быть сформулирована следующим образом: создание условий для модернизации экономического потенциала предприятий на современной научно-технологической базе для расширения возможностей выпуска инновационной продукции, повышения эффективности и конкурентоспособности на межрегиональных и мировых рынках.

В этой связи основные задачи развития экономического потенциала предприятий, на наш взгляд, могут быть направлены на:

- рациональное использование возможностей природно-ресурсного потенциала региона;
- улучшение инвестиционного климата с целью привлечения внешних инвестиций в осуществление проектов предприятий промышленности;
- содействие в обновлении технико-технологической базы производства продукции предприятий;
- повышение компетенций и квалификации персонала предприятий в области менеджмента, маркетинга, осуществления деятельности в условиях риска и конкуренции;
- ориентация деятельности с использованием принципов устойчивости, эффективности и конкурентоспособности в рамках удовлетворения конкретного потребительского спроса рынка;
- перестройка производства предприятий в целях обеспечения опережающего роста выпуска технологически законченной продукции;
- создание условий для развития современной инфраструктуры поддержки предприятий промышленности, обеспечивающей услуги в области НИОКР, правового и научного консалтинга, патентования, маркетинга и т.п.

Повышение экономического потенциала предприятий в рамках промышленной политики возможно на основе комплексных управленческих решений, направленных:

1. на придание направлению развития экономического потенциала предприятий промышленности стратегической значимости, имеющей приоритетное значение для социально-экономического развития;
2. на поддержку инвестиционных проектов, направленных на модернизацию предприятий и создающих возможности инновационного обновления промышленности;
3. на развитие интеграции предприятий с рыночной инфраструктурой, их вхождение в межрегиональные и мировые хозяйственные процессы.

Промышленная политика по повышению экономического потенциала предприятий может осуществляться в форме целевой программы, разработка и реализация которой будет способствовать переходу предприятий на качественно иной уровень развития, при котором основная роль отводится не количеству предприятий, а эффективности их деятельности.

Литература

1. Дзакоев З.Л. Опыт формирования региональной инновационной системы (на материалах Республики Северная Осетия-Алания). [Текст] – Владикавказ; Изд-во ВНЦ РАН и РСО-А, 2003 -369 с.

2. Медведев А.С., Дзакоев З.Л. Управление экономическим потенциалом предприятий: монография / [текст] – Владикавказ; Изд-во "Олимп", 2014. -216с.

Морунов В.В.

**О подходах к периодизации аудита
в рамках проведения ретроспективного анализа**

*Бугульминский филиал ФГБОУ ВПО "КНИТУ"
(г. Бугульма, Татарстан)*

Аудит, исторически являясь неотъемлемым элементом рыночной экономики, появился в связи с обособлением интересов собственников и менеджеров, а также государства, как потребителя информации о результатах деятельности предприятий. За более чем столетний период развития аудита под воздействием изменений в экономике и обществе в целом существенно менялись его цели, методы, потребности пользователей результатов аудита. На современном этапе, когда особенно остро стоит вопрос о новом качественном уровне аудита, методическое обеспечение которого является не столько практически нерешенной задачей, сколько проблемой неразвитости теоретических основ и методологических положений аудита, для понимания сущности, места и роли аудита целесообразно рассмотреть исторические этапы его развития.

В экономической литературе встречается немало подходов к ретроспективному анализу различных видов контроля и в том числе аудита. Особый интерес представляют работы С.М. Бычковой, М.Ю. Медведева, Ж.А. Морозовой, Я.В. Соколова, А.А. Терехова, К.Ю. Цыганкова [3, 4, 5, 6]. Анализируя их, мы остановились на целесообразности выделения двух основных подходов к периодизации аудита.

Первый основан на изучении динамики целей и методов аудита во взаимосвязи с развитием экономики и общества в целом,- сменой экономических формаций, их особенностями для различных стран. Этот подход можно условно охарактеризовать, как технологический, поскольку именно технология и методы аудита лежат в основе выделения этапов его развития.

Второй подход можно охарактеризовать как концептуальный, поскольку этапы развития аудита анализируются в логике возникновения различных теоретических концепций, адекватно объясняющих экономическую действительность, развитие различных школ, направлений экономической науки. На наш взгляд, не следует противопоставлять эти подходы, так как объективно прослеживается взаимосвязь эволюции существующих теоретических концепций и основных процессов в экономике и технологии аудита, которые в разные периоды становились отправным пунктом для формирования новых научных концепций.

Литература

1.Федеральный закон от 07.08.2001 N 119-ФЗ (ред. от 30.12.2008) "Об аудиторской деятельности" (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2010) // СПС "КонсультантПлюс", обновление от 13.09.2015 года.

2.Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 01.12.2014) "Об аудиторской деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2015) // СПС "КонсультантПлюс", обновление от 13.09.2015 года.

3.Бычкова С.М. Обеспечение качества аудиторских услуг Международной федерацией бухгалтеров // МСФО и МСА в кредитной организации, 2011, № 7.

4.Медведев М.Ю., Назаров Д.В. История русской бухгалтерии. - И.: Издательство "Бухгалтерский учет", 2007. - 436 с.

5.Морозова Ж.А. Система контроля качества в аудиторской организации // Аудиторские ведомости, 2009, №2.

6.Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. - М: Финансы и статистика, 2000. - 496 с.: ил.

Морунов В.В.

О технологическом подходе при проведении ретроспективного анализа периодизации аудита

Бугульминский филиал ФГБОУ ВПО "КНИТУ"

(г. Бугульма, Татарстан)

Технологический подход основан на изучении динамики целей и методов аудита во взаимосвязи с развитием экономики и общества в целом, сменой экономических формаций, их особенностями для различных стран. Этот подход характеризуется, как технологический, поскольку именно технология и методы аудита лежат в основе выделения этапов его развития.

По мнению представителей данного подхода (С.М Бычковой, В.В. Суконникова) [3], можно выделить пять периодов.

Первый период (до 1850 года). Для данного этапа характерен текущий контроль работы исполнителя, который проводился сверху вниз, предполагал наблюдение и, если это необходимо, взыскание за нарушение.

Второй период (1850-1905 гг.). Первоначально задачи аудиторов были близки к задачам, стоявшим перед контролерами. Однако существовали и отличия. В частности, результаты аудита давали более объективную оценку, так как аудитор не зависел от администрации организации-клиента. Формирование фондового рынка и развитие страхового бизнеса оказало решающее влияние на изменение целей и приемов аудита.

Третий период (1905-1933 гг.). Массовое создание акционерных обществ, возникновение гигантских концернов усилило разрыв между собственниками и наемными работниками. Под влиянием бухгалтерской науки происходят изменения в методологии учета, появляются новые формы отчетности (консолидированный баланс, отчет о движении денежных потоков). До 1929 года аудит развивался исключительно на добровольной основе, и только после краха рынка ценных бумаг и Великой депрессии аудит для определенных групп американских компаний стал обязательным.

Четвертый период (1933-1940 гг.). Четвертый этап характеризуется усилением требований к аудиторам и качеству проверок, что повышало реальность оценок хозяйственной деятельности как на микроуровне (предприятие), так и на макроуровне (государство). Такой подход позволял снизить риск до приемлемого уровня. Задачи аудита в этот период сводились к обнаружению ошибок намеренного характера.

Пятый период (1940г. — по настоящее время). Он начался со второй мировой войны, когда государственное регулирование экономики во всех воюющих странах значительно усилилось. Так же, как и в предыдущем периоде, огромное значение придавалось анализу внутреннего контроля. Отличительной особенностью этого этапа является использование единых профессиональных стандартов.

Литература

1.Федеральный закон от 07.08.2001 N 119-ФЗ (ред. от 30.12.2008) "Об аудиторской деятельности" (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2010) // СПС "КонсультантПлюс", обновление от 13.09.2015 года.

2.Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 01.12.2014) "Об аудиторской деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2015) // СПС "КонсультантПлюс", обновление от 13.09.2015 года.

3.Бычкова С.М. Обеспечение качества аудиторских услуг Международной федерацией бухгалтеров // МСФО и МСА в кредитной организации, 2011, № 7.

4.Медведев М.Ю., Назаров Д.В. История русской бухгалтерии. - И.: Издательство "Бухгалтерский учет", 2007. - 436 с.

5.Морозова Ж.А. Система контроля качества в аудиторской организации // Аудиторские ведомости, 2009, №2.

6.Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. - М: Финансы и статистика, 2000. - 496 с.: ил.

Морунов В.В.

**О концептуальном подходе при проведении
ретроспективного анализа периодизации аудита**

*Бугульминский филиал ФГБОУ ВПО "КНИТУ"
(г. Бугульма, Татарстан)*

Концептуальный подход к периодизации становления и развития аудита, связан с возникновением различных теоретических концепций, адекватно объясняющих экономическую действительность. В зарубежной [1, с. 20-21] и отечественной литературе [3, с. 206-207] выделяют три стадии развития (три этапа): подтверждающий аудит, системно-ориентированный аудит и аудит, базирующийся на риске.

Не давая строгой периодизации названным этапам, Ж. Ришар отмечает, что современный аудит стал использовать системно ориентированный подход с конца 60-х годов, а оценку рисков — с 80-х годов XX века [1, с.23].

Исследуя историю развития аудита, Я.В. Соколов приводит иную точку зрения. По его мнению, системно-ориентированный подход стал активно применяться в период 1930-х годов.

Как известно, из международной практики развития аудита можно дать следующую периодизацию [3, с.205]:

1. подтверждающий аудит (с 1850 года до конца 1940-х гг. XX в.);
2. системно-ориентированный аудит (после 1949 года - до начала 1970-х гг.);
3. аудит, базирующийся на риске (с начала 1970-х гг. XX в. и до настоящего времени).

Характеризуя этапы аудита, Ж. Ришар отмечает, что первоначально аудит был проверкой и подтверждением достоверности бухгалтерских документов и отчетности — подтверждающим аудитом [1, с.23]. Аудиторы рассматривали в основном, первичные документы, регистры бухгалтерского учета, а также составленную на их основе бухгалтерскую отчетность. В последующем аудит стал системно-ориентированным. Практикующие аудиторы-профессионалы начали более внимательно изучать взаимоотношения между организаторами и рядовыми участниками бизнеса своих клиентов, составляющими и использующими бухгалтерские документы и записи. В целях предупреждения ошибок аудиторы сделали основной упор на повышение эффективности системы управления у своих клиентов, в первую очередь системы внутрихозяйственного контроля, в частности системы внутреннего аудита.

Если система внутрихозяйственного контроля клиента имела слабые стороны, не способствовала устранению подавляющего числа ошибок и неточностей в учете за проверяемый период, то, придерживаясь принципов

системно ориентированного аудита, практикующие аудиторы давали клиенту развернутые рекомендации по устранению этих слабых сторон, чем оказывали ему конструктивную помощь. Это не могло не отразиться на точности учета и достоверности отчетных данных. Таким образом, системный подход стал своего рода гарантом качества аудита.

Литература

1. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия /Пер. с франц. Под ред. Л.П. Белых. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.
 2. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. - М.: Финансы и статистика, 2000. - 496 с.: ил.
 3. Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета. - М.: Финансы и статистика, 1991. - 400 с.
-

Найденьшева Е.Г.

Механизм создания устойчивых государственно-частных партнерств

СПбПУ (г. Санкт-Петербург)

Государственно-частное партнерство – относительно новый механизм создания объектов инфраструктуры, его используют, когда у городской администрации недостаточно собственных активов для строительства или ремонта объектов [3]. Такой тип взаимодействия является обоюдовыгодным: государство получает новые или модернизированные объекты, удовлетворяя потребности населения в них, а бизнес обеспечивается заказами и улучшает собственную репутацию имиджевыми проектами [4].

В зависимости от того, какими активами обладает городская администрация, осуществляется отбор компаний из частного сектора экономики. Например, если у государства есть земельные участки в собственности, но нет денежных средств для возведения объекта на этой территории, тогда следует привлечь компании, обладающие этими активами. Разделим активы, необходимые для создания государственно-частного партнерства, на три основные группы: денежные средства, земельные участки и объекты инфраструктуры. К последней группе относится ситуация, когда объект инфраструктуры (здание школы, детского сада, больницы) уже построен, но нуждается в капитальном ремонте, из-за чего не используется по назначению. В этом случае задача государственно-частного партнерства привести объект инфраструктуры в надлежащее состояние и ввести в эксплуатацию, при этом масштаб участия государства и бизнеса определяется имеющимися у них активами.

Образование государственно-частного партнерства осуществляется с помощью инструмента электронных площадок, где размещаются заявки (в том числе и от городских администраций) и проводится отбор потенциальных участников [2]. Городские администрации стремятся осуществить как

можно больше инфраструктурных проектов для развития своего региона. Рассмотрим подобную задачу в терминах теории графов. Компании будут представлены вершинами неориентированного графа. Каждой вершине присвоим три численные характеристики, первая из которых – наличие или отсутствие земельного участка (бинарная величина: принимает значение ноль, если нет земельного участка для возведения объекта или значение единица, в противном случае), вторая – наличие или отсутствие объекта инфраструктуры, третья – имеющиеся денежные средства. Ребро между двумя вершинами будет означать, что эти две компании входят в одно государственно-частное партнёрство. Алгоритм построения ребер оставим за рамками данного обсуждения. Естественно, что в одном графе может быть несколько подграфов. Количество подграфов с более чем одной вершиной будет соответствовать количеству образованных государственно-частных партнёрств. Если в конце построения останутся изолированные вершины, не соединенные ребрами ни с какими другими вершинами, то соответствующие им компании не будут входить в государственно-частное партнёрство. Это происходит из-за того, что набор активов таких компаний недостаточен для реализации инфраструктурного проекта даже в кооперации с другими компаниями [1].

Разбиение графа на подграфы осуществляется таким образом, чтобы компании, входящие в подграф обладали набором активом, достаточным для реализации хотя бы одного инфраструктурного проекта. Рассмотрим возможные варианты подграфов. Первый вариант: компания, обладающая земельным участком, но не обладающая денежными средствами для строительства на нём объекта и компания без земельного участка, но имеющая необходимые денежные средства. Второй вариант: компания с объектом инфраструктуры, нуждающимся в капитальном ремонте и компания, обладающая денежными средствами для его реконструкции. Третий вариант: компания, обладающая земельным участком и компания, использующая свой земельный участок в качестве залога кредитной организации для получения заемных средств. Четвертый вариант: компания, обладающая только земельным участком, компания, обладающая только инфраструктурным объектом и компания, обладающая денежными средствами, но не имеющая в собственности ни инфраструктурного объекта, ни земельного участка.

Разбиение графа на подграфы согласно данной стратегии позволяет говорить об устойчивости сложившихся коалиций, то есть о реализуемости инфраструктурного проекта в целом, когда ни одна из компаний не будет иметь стимулов к выходу из коалиции и прекращению работы партнерства.

Литература:

1. Ильин И.В., Оверчук Д.С., Найденышева Е.Г. «Теоретико-игровые модели согласования интересов в проектах развития социальной инфра-

структуры», Российский научный журнал «Экономика и управление», №2 (100). – 2014. – 92 с.

2. Найденышева Е.Г., Логинова М.А. «Электронные площадки как инструмент для государственных закупок», 43 Неделя науки СПбГПУ: материалы научно-практической конференции с международным участием. Ч.1. – СПб.: Изд-во Политехн. Ун-та, – 2015. – 221 с.

3. Selksy, J. W. and B. Parker “Cross-Sector Partnerships to Address Social Issues: Challenges to Theory and Practice”, Journal of Management №31(6), p.849–873. – 2005.

4. Seitanidi, M. M. and A. Crane “Implementing CSR Through Partnerships: Understanding the Selection, Design and Institutionalization of Nonprofit-Business Partnerships”, Journal of Business Ethics №85(2), p.413–429. – 2008.

Никитина Т.А.

**К вопросу о тенденциях и уровне развития
российского фондового рынка**

*Международный институт экономики и права
Сибирский филиал (г. Новокузнецк)*

Фондовый рынок России возродился после либерализации экономики в 1991 году и принятия Постановления Совета Министров РСФСР № 601 от 25 декабря 1990 г. «Об утверждении Положения об акционерных обществах». В дальнейшем динамичное развитие легитимного фондового рынка началось после возобновления роста российской экономики с начала 2000-х годов [1].

Рынок ценных бумаг любой страны тесным образом связан с развитием национальной экономики, а также с событиями, происходящими на мировых финансовых рынках [2].

В 2014 году на фондовый рынок России большое влияние стали оказывать усиление глобальных финансовых рисков, рост волатильности основных ценовых индикаторов, проблемы США по обслуживанию государственного долга и растущая нестабильность стран Еврозоны, усиливающееся участие в операциях на открытом рынке государства, отток капитала и др.

Российский фондовый рынок, как и любая другая мировая площадка, имеет ряд специфических проблем, связанных с его относительной молодостью. Российский фондовый рынок находится в постоянной динамике, но особых вершин ещё не достиг. Сдерживающим фактором его развития выступает наличие высоких рисков, сущность и природа которых исходит из нестабильности российской экономики и низких темпов роста ВВП РФ (2013 г. – 1,3%, 2014 г. – 0,6%). Несмотря на имеющиеся недостатки российского фондового рынка, сегодня многие респонденты по праву относят

его к наиболее динамичным, в плане перспектив своего развития, мировым торговым площадкам.

В целом, можно выделить следующие проблемы, характерные для российского фондового рынка: низкий уровень развития отдельных сегментов рынка; высокий уровень волатильности; наличие повышенных рисков; посредническая олигополия; концентрация собственности в контрольных пакетах; несовершенство законодательного регулирования отрасли; отсутствие заинтересованности в рынке у населения.

Также можно выделить предпринимаемые действия для его совершенствования: привлечение частных инвесторов; совершенствование механизмов защиты частных инвесторов; совершенствование законодательного регулирования рынка; упрощение процедур; развитие рынка коллективных инвестиций; создание эффективных механизмов защиты от недобросовестной конкуренции; развитие срочного рынка [3].

Стремительное падение со второй половины 2014 г. в РФ курса национальной валюты, отток инвестиций вследствие снижения доверия к российской экономике со стороны инвесторов стали первыми признаками спада российского фондового рынка. Уверенности в его крахе добавляло падение цен на нефть – почти на 50% с июня 2014 г. Не прошла бесследно и международная санкционная политика. Фондовый рынок отреагировал значительным снижением индексов: в частности, индекс РТС – минус 30%.

Российские аналитики осторожны в оценках и считают, что, возможно, 2015 год, хотя и не принесет значительного успеха, но точно будет переломным. Во многом это зависит от развития национальной экономики, особенно потребительского, банковского, машиностроительных секторов. Ожидается приток инвестиций от других рынков в рынки развивающиеся. Однако состояние фондового рынка России в 2015 г. в значительной степени все еще будет подвержено влиянию политической конъюнктуры. А значит, вполне возможно, что его ждут тяжелые времена [4].

С начала 2015 года российский фондовый рынок вырос практически на 20 процентов – это достаточно убедительный результат, особенно если брать во внимание текущую проблемную макроэкономическую ситуацию в РФ. Индексы показывают незначительные движения, реагируя на новостной фон, очередную «греческую волну», движения нефтяных котировок, а инвесторы ожидают решения ФРС США об изменении ставки. Новостной фон не создает благоприятных условий для отечественного фондового рынка. ЕС продлил антироссийские санкционные меры до 31 января 2016 года, в ответ на что Россия также ответила санкциями. В это же время назревает угроза эскалации конфликта на Украине. Однако, несмотря на негативный характер поступающих новостей, российские фондовые индексы реагируют на них относительно спокойно.

Чего ожидать от фондового рынка РФ? Если учитывать текущую стагнацию в российской экономике, ее крайне медленное выздоровление, то фондовый рынок также будет восстанавливаться крайне медленно. Прогноз главы Минэкономразвития Алексея Улюкаева относительно роста ВВП России приблизительно на уровне 2,5-3 процентов в 2016-2018 годах вызывает сомнения у экспертов, которые не уверены в возобновлении показателя в следующем году [5].

Литература:

1.Фондовый рынок в России [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>.

2.Значение фондового рынка для экономики страны. С.В.Мудрова, Электронный научный журнал "ЦИТИСЭ" № 1(1), 2015г. // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://ma123.ru/>.

3.Современный фондовый рынок России. 06.01.2015 // [Электронный ресурс/Режим доступа: <http://signalrp.ru/blogs/529-sovremennyyu-fondovyyu-rynok-rossii.html>

4.Фондовый рынок России в 2015 г. // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://macd.ru/articles/fondovuj-rynok-rossii-v-2015-g/>

5.Перспективы фондового рынка РФ // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.optima-finance.ru/news/today/20150630>

Пидкова Л.В., Гареева Н.А.

**Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости
ПАО «Нижнекамскнефтехим»**

ИЭУП (г. Казань)

Способность предприятия успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот [1, 47 с].

ПАО «Нижнекамскнефтехим» является предприятием – производителем нефтехимической продукции. Продукция экспортируется более чем в 50 стран и реализуется в Российской Федерации. Все показатели деятельности в 2013 г. снизились по сравнению с 2012 г., в 2014 г. произошло их увеличение. Затраты на 1 руб. реализации в 2013 г. значительно возросли, причиной этого является снижение цены реализации на каучук.

Сравнение показателей за 2012 г. дает возможность оценить ПАО «Нижнекамскнефтехим» как платежеспособное, но в конце 2013 г. ситуация ухудшилась, предприятие не имеет текущей платежеспособности, но имеет перспективную платежеспособность. В 2014 г. предприятие платежеспособное.

В таблице 1 представлена динамика показателей ликвидности ПАО «Нижнекамскнефтехим» за 2012-2014 гг.

Таблица 1

Динамика показателей ликвидности
ПАО «Нижнекамскнефтехим» за 2012-2014 гг., отн.ед.

Показатель	2012 г.	2013 г.	Изменение 2013 г. к 2012 г.	2014 г.	Изменение 2014 г. к 2013 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности (норматив не менее 0,2)	0,434	0,164	-0,270	0,436	+ 0,272
Коэффициент срочной ликвидности (норматив не менее 0,7-1)	1,259	0,740	-0,519	1,024	+ 0,284
Коэффициент текущей ликвидности (норматив 1-2)	2,386	1,599	-0,787	1,91	+ 0,311

По данным расчета, представленного в таблице 1, видно, что коэффициент абсолютной ликвидности в 2012 г. составил 0,434 отн.ед. В 2013 г. значение показателя уменьшилось по сравнению с предыдущим 2012 г. на 0,270 отн.ед. и составило 0,164 отн.ед. В 2014 г. увеличился по сравнению с 2013 г. на 0,272 отн.ед. и составил 0,436 отн.ед. Поскольку оптимальное значение показателя не менее 0,2 отн.ед., предприятие было платежеспособным в 2012 г., в 2013 г. является неплатежеспособным на текущий период времени, в 2014 г. – платежеспособно.

Коэффициент срочной ликвидности в 2012 г. составил 1,259 отн.ед., в 2013 г. составил 0,740 отн.ед., в 2014 г. – 1,019 отн.ед. Соответственно, фактическое значение показателя в течение исследуемого периода соответствует оптимальному значению, установленному в пределах от 0,7 до 1.

Для коэффициента текущей ликвидности в РФ установлено значение не менее 1-2. Фактическое значение показателя в 2012 г. составило 2,386 отн.ед., в 2013 г. – 1,599 отн.ед., в 2014 г. – 1,91 отн.ед. Можно сделать вывод, что у предприятия оборотных средств достаточно для покрытия текущих обязательств.

Далее определен тип финансовой устойчивости. Наличие собственных оборотных средств является основой финансовой устойчивости предприятия. Показатель рассчитывается как разница между оборотными активами и краткосрочными обязательствами.

СОС в 2012 г. = 26636 – 11165 = 15471 млн.руб.

СОС в 2013 г. = 27309 – 17506 = 9803 млн.руб.

СОС в 2014 г. = 30270 – 15845 = 14425 млн.руб.

Собственные оборотные средства в 2012 г. составили 15471 млн.руб. В 2013 г. их остаток уменьшился по сравнению с 2012 г. на 5668 млн. руб. или 36,6% и составил 9803 млн.руб. В 2014 г. остаток собственных оборотных средств увеличился по сравнению с 2013 г. на 4622 млн.руб. или 47,1% и составил 14425 млн.руб.

В таблице 2 определен тип финансовой устойчивости ПАО «Нижнекамскнефтехим» за 2012-2014 гг. по методике В.Г. Когденко[2,101 с].

Таблица 2

Классификация типа финансовой устойчивости

ПАО «Нижнекамскнефтехим» за 2012-2014 гг., млн.руб.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1. Запасы	11491	12973	12808
2. Собственные оборотные средства (СОС)	15471	9803	14425
Формула 1.3.7	$15471 > 11491$	$9803 < 12973$	$14425 > 12808$
3. Долгосрочные обязательства (ДО)	4503	2970	3529
Формула 1.3.8	$15471 + 4503 > 11491$	$9803 + 2970 < 12973$	$14425 + 3529 > 12808$
4. Краткосрочные кредиты и займы	2247	4451	4580
Формула 1.3.9	$15471 + 4503 + 2247 > 11491$	$9803 + 2970 + 4451 > 12973$	$14425 + 3529 + 4580 > 12808$
5. Тип финансовой устойчивости	Абсолютная финансовая устойчивость $3 < \text{СОС}$	Неустойчивое финансовое состояние $\text{СОС} + \text{ДО} + \text{Ккз} > 3$	Абсолютная финансовая устойчивость $3 < \text{СОС}$

Данные таблицы 2 показывают, что ПАО «Нижнекамскнефтехим» в 2012 г. имело абсолютную финансовую устойчивость, так как запасы покрывались за счет собственных оборотных средств. В 2013 г. для покрытия запасов требуется использовать собственные оборотные средства, долгосрочные обязательства и краткосрочные займы и кредиты. Следовательно, на предприятии неустойчивое финансовое состояние. В 2014 г. на предприятии абсолютная финансовая устойчивость.

В рамках углубления практического анализа необходимо рассчитать относительные показатели финансовой устойчивости.

Коэффициент независимости рассчитывается как отношение собственного капитала к сумме пассивов.

Кнез в 2012 г. = $59387 : 75055 = 0,79$ отн.ед.

Кнез в 2013 г. = $60399 : 80875 = 0,75$ отн.ед.

Кнез в 2014 г. = $67818 : 87191 = 0,78$ отн.ед.

Коэффициент независимости в 2012 г. составил 0,79 отн.ед. В 2013 г. значение показателя уменьшилось по сравнению с 2012 г. на 0,04 отн.ед. и составил 0,75 отн.ед. В 2014 г. увеличилось по сравнению с 2013 г. на 0,03 отн.ед. и составило 0,78 отн.ед. Поскольку значение показателя выше минимально установленного – 0,5 отн.ед., организация имеет достаточную сумму собственных средств и является финансово устойчивой.

Коэффициент финансового рычага рассчитывается как отношение заемного капитала к собственному капиталу.

Кфр в 2012 г. = $(4503 + 11165) : 59387 = 0,26$ отн.ед.

Кфр в 2013 г. = $(2970 + 17506) : 60399 = 0,34$ отн.ед.

Кфр в 2014 г. = $(3529 + 15845) : 67818 = 0,29$ отн.ед.

Коэффициент финансового рычага также характеризует финансовую независимость организации. Он показывает, сколько заемных средств приходится на 1 рубль собственных средств, и в 2012 г. составил 0,26 отн.ед. В 2013 г. уменьшился по сравнению с 2012 г. на 0,08 отн.ед. и составил 0,34 отн.ед. В 2014 г. уменьшился по сравнению с 2013 г. на 0,05 отн.ед. и составил 0,29 отн.ед. Фактическое значение показателя в 2012-2014 гг. соответствует рекомендуемому и характеризует организацию как финансово независимую.

Таким образом, предприятие в 2012 г. было платежеспособным. В 2013 г. имело перспективную платежеспособность, в 2014 г. появилась текущая платежеспособность. Показатели ликвидности также характеризуют предприятие как платежеспособное. Определен тип финансовой устойчивости предприятия в 2012 и 2014 г. – абсолютная финансовая устойчивость, в 2013 г. – неустойчивое финансовое состояние. Собственных средств у предприятия достаточно.

Литература:

1. Алтухова, М.В. Как оценить экономическую устойчивость развития компании / М.В. Алтухова // Справочник экономиста. – 2014. – № 7. – С.46-54.

2. Когденко, В.Г. Экономический анализ / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 392 с.

3. www.nknh

Роль банковского бренда в сознании клиентов

ГУУ (г. Москва)

В современном мире значительно возрос интерес к брендингу как к способу получения устойчивого конкурентного преимущества. Рынки становятся более сложными, растет конкуренция и главные возрастают требования потребителей к банковским продуктам. В банковской сфере брендинг становится комплексной маркетинговой системой, которая способна дать дополнительные конкурентные преимущества. Многие специалисты считают, что основным фактором успеха банков является верность потребителей, иными словами их лояльность. Высшая степень лояльности – это почти фанатичное почитание бренда. Поэтому проблема совершенствования механизмов управления банковским брендом имеет высокую актуальность.

На практике реализуются несколько основных путей формирования запоминающегося бренда банка, его успешного позиционирования в сознании клиентов:

- традиционно рекламный (креативный);
- акцент на современные банковские технологии;
- перенос основного акцента рекламы с услуг и технологий на рекламу персонала, сотрудников банка.

Традиционно используемыми каналами продвижения банковских брендов являются личные продажи, реклама в печатных, реклама в сети Интернет. Существует четыре основных фактора успешности имиджа и бренда банка: динамизм, стабильность и кредитоспособность, отличное обслуживание клиентов, привлекательная визуальная идентичность.

Клиенты высоко оценивают уровень профессионализма персонала банка, предоставляемые консультации. Персонал банков является его хорошим нематериальным активом.

С точки зрения потребителя, положительная роль бренда заключается в том, что он, указывая на конкретные потребительские свойства товаров и услуг, существенно упрощает процесс их выбора. Однажды попробовав и запомнив марку понравившейся продукции, потребитель имеет возможность не прибегать в дальнейшем к сложной и запутанной процедуре поиска. В банковской среде это естественно предоставляемые банковские продукты и услуги. Упрощение процедуры поиска позволяет потребителю экономить денежные средства и время. Кроме того, необходимость поддерживать репутацию бренда гарантирует клиенту надлежащий контроль качества предоставляемых услуг.

В современной экономике бренд играет ключевую роль в связи с тем, что является долгосрочной инвестицией. На сегодняшний день бренды-

должители демонстрируют постоянное улучшение качества продукции для удержания своей целевой аудитории.

Сегодня, когда на рынке правит конкуренция, бренду уже недостаточно быть просто «массовым», широко известным и востребованным. Всё большую важность для бренда приобретают те люди, которые его создают. Менеджеры дают банкам тот уровень креативного управления, который позволяет банкам быть уверенными в своем развитии.

Каждый бренд, должен иметь, хотя бы одно отличительное преимущество. Если таковое отсутствует, то любые попытки сделать товар или услугу внешне привлекательными, потерпят неудачу. Каждый бренд, должен обладать своими уникальными достоинствами, которые будут его выделять из общей массы. При этом важность бренда не ограничивается только наличием отличительного преимущества, необходимо также присутствие сенсорного брендинга – это передача некой информации о продукте при помощи использования всех органов чувств – слуха, вкуса, осязания, обоняние и зрения.

В отличие от других бизнес-идей, сенсорный брендинг существует и побеждает. Это новая, бесспорно выдающаяся идея, которая не может быть заменена другими способами. Любой бренд, должен иметь такие свойства, которые формировали бы чувственный, богатый и эмоциональный опыт взаимосвязи клиента с данным брендом. Помимо визуального образа в рекламном ролике, необходимо добавить звуковой образ продукта или символы и выразительные слова. Формирование полноценного чувства бренда у потребителя – это основная роль бренда в маркетинге.

Потребители часто воспринимают эмоциональное преимущество как дополнительную составляющую бренда, то есть некую ценность, которая возникает благодаря сочетанию его осязаемых и неосязаемых характеристик и рациональных преимуществ. Как правило, успешность бренда зависит от комбинации всех категорий.

Слух для человека – это координация движений и восприятие звуков. Использование звуков, играет большую важность бренда при его построении. Многие компании в рекламе своего бренда, используют одну и ту же мелодию. Она способна сделать невидимое видимым, с помощью короткого, но похожего звукового сигнала, который сопровождает данный бренд во всех маркетинговых и рекламных компаниях.

Обоняние – это одно из «забытых» чувств, которое редко используют в рекламных компаниях. Однако можно закрыть уши, глаза, можно ничего не трогать и ничего не пробовать, но обоняние невозможно «отключить», это запах – часть воздуха и человек им дышит – и надо этим пользоваться в современной конкурентной среде. Запах, может пробудить давно забытые воспоминания и вызвать ностальгию.

Кожа – наиболее большой орган тела человека. Посредством осязания, человек незамедлительно реагирует на растяжение, давление и прикосновение. Рецепторы кожи определяют температуру, консистенцию, величину и форму предметов.

Бренд и его роль на человека (рис.1):

- Индивидуальность;
- Цвет;
- Форма;
- Имя;
- Язык;
- Графический символ;
- Звук;
- Стиль;
- Обслуживание;
- Традиции.

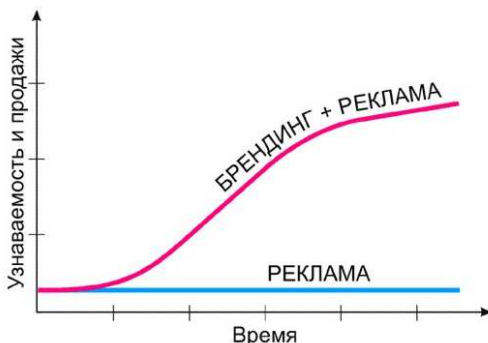


Рис.1. Роль бренда на человека

Литература:

1.Брайан Трейси. Сила бренда. Искусство выделяться из толпы конкурентов и доминировать на рынке. – SmartBook, 2008. – 80с.

2.Моисеева Н.К., Рюмин М.Ю. Бренддинг в управлении маркетинговой активностью. – М.: Омега-Л, 2008. – 336с.

3.Овчинников О.П., Самсонова Е.К. Управление торговой маркой как основа создания конкурентных преимуществ современного коммерческого банка / О.П. Овчинникова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. - №1. –358с.

4.Рабина А.Т. Бренды в жизни// Фирма. – 2009. - № 12

5.Ф.Джозеф Ле Пла, Линн М. Паркер. Интегрированный бренддинг. – Олма-Пресс Инвест, 2003. – 320с.

6.Фомина Е.В. Повышение делового имиджа фирмы средствами бренддинга / Е.В. Фомина // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. - №1. – 456с.

Попова И.Г.

Развитие маркетинга в Республике Саха (Якутия)

СВФУ ФЭИ М-СМ-14 (г. Якутск)

Якутия как республика Российской Федерации относительно молодая. Первый город – Ленский острог (Якутск) был основан в 1632 г. Петром Бекетовым. До прихода русских казаков на север местное население в основном занималось скотоводством, но также было и кузнечное, ювелирное, гончарное дело; следовательно были и товарно-денежные отношения. Маркетинг в Якутии появляется с первыми субъектами рынка. Как известно, предпринимательской деятельностью занимались купцы: формирование якутских купеческих кланов начинается в последней четверти 19 века, а процесс расширения и наращивания капитала происходит в начале 20 века. Например, известный якутский купец и меценат Астраханцев Федот Васильевич имел вино-водочный завод с производительностью 1,5 тысяч ведер в год. В целом купечество охватывает практически все сферы общественно-экономической жизни Якутии.

Первыми начали появляться заводы (Тамгинский железоделательный завод 1740 г., Якутский городской молочный завод 1933г., Якутский хлебокомбинат 1940г. и др.). Они использовали концепцию совершенствования производства, так как это были первые предприятия, обеспечивающие нужды местного населения – спрос превышал предложение. До недавнего времени большинство предприятий использовало эту концепцию маркетинга, за исключением новых фирм, корни которых не уходят в 19-20 века. Так как они возникли в период перестройки с приходом капитализма, нам кажется, они использовали концепцию интенсификации маркетинговых усилий. Спрос на их товары и услуги не был так широк, так как люди не знали, что представляет собой их предложение. К примеру, лизинг автомобилей, страхование, каталоги одежды вызывали любопытство и некоторый страх в виду недостатка информации. В это же время в стране использовали дикий маркетинг, агрессивно рекламировали товары порой некачественные, и люди покупали, не задумываясь, что им пытаются «продать» только для личной выгоды. Сейчас агрессивный маркетинг в основном используется в телерекламе и в продвижении тех товаров, которые имеют социальную окраску.

Что касается предприятий-производителей, они с возрастанием количества конкурентов меняют свою концепцию маркетинга с совершенствования производства (ориентировочно до 2000 г.) на концепцию сбыта. Открываются новые торговые точки, начинается развитие пассивного маркетинга, выполняющего сбытовую функцию. Население активно развивается, путешествует, изменяются их потребности и предпочтения. Предприятия подстраиваясь под них и пытаясь идти в ногу со временем начинают ис-

пользовать концепцию совершенствования товара. Они увеличивают широту ассортимента, его глубину, представляют товары с новыми характеристиками, пытаются охватить те сегменты покупателей, на которых не обращали внимания. Количество конкурентов на рынке возрастает, идет борьба за покупателей.

Концепцию маркетинга в республике мало кто использует, на наш взгляд, в основном делают попытки коммерсанты, которые возят одежду, так как сейчас требования к внешнему виду меняются под воздействием моды, и спрос на те или иные вещи быстро меняется. Из крупных организаций хотелось бы выделить «Синетгрупп»: у них несколько направлений работы, есть собственные стартапы. Они предлагают то, что не хватает республике: проводят опросы, узнают потенциальный спрос, совершенствуют свои услуги, прислушиваясь к мнению потребителей.

Маркетинг в Якутии особенно начал развиваться в последние годы, так как происходит глобализация рынка, и желания и потребности населения республики начинают приближаться к желаниям и потребностям людей, живущих в центре России и за рубежом.

Литература:

1. Маркетинг: учебное пособие для магистров, аспирантов и специалистов, осуществляющих маркетинговую деятельность / [И. М. Синяева и др.]. - М.: Инфра-М, 2013. - 383 с.

2. Экстрим маркетинг. - СПб: Коммерсантъ, 2007.

3. Основы маркетинга. Теория и практика: [учебное пособие] / И. И. Пичурин, О. В. Обухов, Н. Д. Эриашвили. - Москва: Юнити-Дана, 2011. - 381 с.

Пудов Л.С.

Почему страну ожидает системный кризис

МИРЭА (г. Москва)

Современное положение России на фоне развивающегося мира вызывает массу вопросов, связанных с ощущением нереальности. Кажется, страна вырвалась из паутины коммунистической идеологии, поняла и приняла необходимость перестройки, гласности и нового политического мышления.

Вот уже тридцать лет Россия создает общество свободной и либеральной модели политического устройства. Страна является участницей многих международных политических и экономических проектов, пользуется признанием и авторитетом в мировом содружестве стран и народов.

Российские граждане полны надежд на ощутимый рост благополучия и устойчивости экономического состояния, как страны, так и каждого гражданина.

Однако нестабильное развитие и периодические кризисы в экономике страны заставляют искать их причины.

Многие известные экономисты страны обращают внимание на глобальную связь экономических потрясений в странах с последующими взлетами экономик и, наоборот.

Так В. Иноземцев отмечает, что в России в последние десятилетия происходили подобные процессы. Он отмечает наличие периодов устойчивого взлета российской экономики в 1997 и в 2008 годах, и последующих кризисов. Можно было бы надеяться на постепенное выравнивание социально-экономического вектора с уверенным его нарастанием.

В то же время, в 2014-2015 годах страна вошла в очередной кризис, который отличается более тревожными признаками и показателями, связанными с системными проблемами экономики. Страна оказалась неспособной справиться с международными санкциями путем развития, так называемого «кмпортозамещения». Мы, как и прежде зависим от технологических трансфертов из остального мира. Положение становится тревожным от падения индекса ожидаемых изменений экономической ситуации среди российских граждан. Население в большинстве своем сокращает потребительские расходы сильнее, чем снижаются его реальные доходы (первые упали в первом квартале 2014 г. на 6,9% в годовом выражении с учетом инфляции, хотя вторые – всего на 1,4%). Таким образом, население явно проявляет неверие в программы правительства и его радужные обещания.

В поисках причин неудач нашей страны резонно обратиться к 1913 году, когда Россия после реформ, начатых за полвека до этого, породила небывалое раскрепощение народной инициативы и успешное включения страны в мировую экономику.

По подсчетам историка и экономиста В. Иноземцева тогда Россия экспортировала 30% от всей мировой торговли хлебом (сейчас 10,5%). Доля страны в глобальном промышленном производстве в 1913г. достигла 5,3% против 3,2% сегодня. Чистый приток иностранного капитала достиг в 1913г. 2,7% ВВП, тогда как по итогам 2013 г. наблюдался отток в -3,0% ВВП.

История сложилась таким образом, что по вине Российской власти тогдашний потенциал страны был бездарно растрачен на участие в войнах: Японской и Первой Мировой, которая закончилась крахом для монархического режима и началом авторитарной диктатуры.

Нечто подобное повторяется и сейчас. Страна, получив мощный приток творческой энергии граждан в результате перестройки и избавления от господства коммунистической идеологии начала реформы, должна была стать бурно развивающейся мировой державой.

Некоторые фундаментальные изменения произошли в политической и, особенно в экономической сфере. Они давали мощный стимул творческой активности граждан, страна стала на путь либеральных экономических реформ, вернулось в мировую систему экономической взаимозависимости.

Почему же результаты развития страны сегодня неутешительны?

Современное экономическое состояние России обязано российской власти, которая, как и сто лет назад оказывается заложницей бюрократической государственной машины.

По оценкам отечественных экономистов и политиков страна еще не находится в критическом состоянии за счет накопленного в прошлые годы капитала, за счет вывоза сырья углеводородов. Например, по мнению известного экономиста М. Делягина власть страны в последние годы совершила множество ошибок в экономической политике. Среди таких действий: вывод средств бюджета за рубеж, что порождает денежный голод для российских предпринимателей. Слабое развитие инновационных технологий и направлений промышленного развития. Продолжающая зависимость от нефтяных цен, усиливающийся отток частного капитала за рубеж.

Таким образом, современные пороки российской экономики – коррупция, произвол монополий и отказ государства от развития – остаются без изменения, страна продолжит сваливаться в экономическую катастрофу.

Поэтому ясно, что экономические неудачные реформы и преобразования высвечивают ошибочную политику власти. И это будет порождать социальные протесты, в ответ провоцировать репрессии и поиск врагов. Все, как и положено, перейдет в политическую плоскость: оживится борьба политических группировок, социальных групп, возродятся радикальные националистические течения.

И в этой спирали Россия может вступить в системный кризис всех современных общественных отношений, которые худо-бедно обеспечивали некоторую гармонию нашего общества.

Литература:

1.Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество. М.,2000.

2.Делягин М. Экономика дает государству время образумиться. Московский комсомолец, 21.04.2015.

Саева Л.Г.

Конкурентоспособность продукции: понятие и определение

ФГБОУ ВПО «ИжГТУ им. М.Т.Калашникова»

(г. Ижевск)

Конкурентоспособность является ключевым фактором успешного развития компании и одним из ключевых направлений экономического анализа фирмы.

Конкурентоспособность товаров - это способность товаров отвечать требованиям конкурентного рынка, запросам покупателей в сравнении с другими аналогичными товарами, представленными на рынке [1].

Конкурентная стратегия компаний включает в себя методы ведения бизнеса, которые используются для привлечения покупателей и укрепления позиций на рынке.

Конкурентная стратегия компании обычно предусматривает как наступательные, так и оборонительные операции, в зависимости от рыночных колебаний. Так же, конкурентная стратегия предусматривает краткосрочные тактические действия необходимые для немедленного реагирования на изменение ситуаций на рынке, и, долгосрочные действия, которые оказывают влияние на будущие конкурентные возможности компании и её рыночные позиции [2].

Конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность предприятия-производителя продукции связаны друг с другом, как часть целого.

Способность компании конкурировать на определенном товарном рынке зависит от конкурентоспособности товаров и совокупных экономических решений предприятия, которые влияют на результаты.

В современной рыночной экономике конкурентоспособность товаров является одним из главных факторов успеха компании. Конкурентоспособность товаров предполагает оптимальное сочетание цены, качества, дизайна, и, даже, послепродажное обслуживание.

Конкурентоспособность продукции зависит от нескольких факторов, поэтому, понятие конкурентоспособности является достаточно емким.

Конкурентоспособность рассматривается как способность товаров к продаже. То есть, конкурентоспособность товаров можно считать и ряд особенностей, которые обеспечивает преимущества продукта на рынке и способствует его успешной продаже.

Конкурентоспособность товара определяется совокупностью только тех конкретных свойств, которые представляют большой интерес для покупателя и обеспечивают удовлетворение этой потребности. Продукт с высоким качеством может быть менее конкурентоспособным, если его стоимость значительно повысить путем продукции новых свойств, не представляющих значительный интерес к основной группе своих клиентов.

Конкурентоспособность можно рассматривать как комплекс свойств, которые характеризуют способность товара обладать определенным пред-почтением потребления.

Таким образом, "конкурентоспособность" - набор только определенных свойств, которые представляют большой интерес для покупателя. Конкурентоспособность товаров определяет степень его привлекательности для потребителя. Можно сказать, что это свойство объекта, характеризующее степень удовлетворения конкретных потребностей в сравнении с лучшими аналогичными объектами, представленными на данном рынке.

Литература:

1. Butskih N. The competitiveness of enterprises // [Электронный ресурс]/
Режим доступа:
www.rusnauka.com/1_NIO_2012/Economics/10_98388.doc.htm.

2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современ-
ный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 1999.- 479 с.

Сергеева И.А., Костина К.О.

Методы оценки надежности коммерческого банка

*Московский финансово-юридический университет МФЮА
(г. Москва)*

В условиях становления в России рыночной экономики банковский сектор приобретает все большую значимость в системе экономических отношений. Роль коммерческих банков как регуляторов денежного оборота, центров аккумуляции денежных ресурсов и их перераспределения возлагает на них большую ответственность перед обществом. Общество не должно иметь повода ставить под сомнение устойчивость банковской системы, а партнеры, вкладчики и инвесторы должны иметь полную уверенность в надежности любого банка.

Чтобы не потерять общественного доверия, коммерческие банки должны быть максимально открытыми, постоянно нацеленными на укрепление своей надежности и устойчивости и жестко контролироваться со стороны органов банковского надзора. Последнее достигается банками путем поддержания на достаточном уровне собственного капитала, проведения эффективной кредитной и инвестиционной политики, разумного управления ликвидностью, ориентации на оптимальный уровень рентабельности и хорошего менеджмента [4]. Органы регулирования банковской деятельности укрепляют стабильность банковской системы с помощью эффективных систем надзора, контроля, аудита, посредством выполнения функции «кредитора последней инстанции».

Надежность банка определяется несколькими критериями [1]:

- динамикой активов – если совокупные активы финансового учреждения сокращались или сокращались отдельные их статьи более чем на 25%, значит, учреждение имеет финансовые трудности;

- ликвидностью, то есть выполнению банком взятых на себя обязательств. Для этого необходимо отслеживать динамику коэффициентов ликвидности – при положительном раскладе показатели Н1, Н2 и Н3 должны быть максимально приближены к 100%, а Н4, наоборот, проявлять тенденцию снижения;

- рентабельностью – прибыль финансового учреждения должна быть если не положительной, то хотя бы стабильной;

- зависимостью от средств физических лиц – чем меньше доля вкладов в составе кредитного портфеля банка, тем лучше;

- долей инвестиций в ценные бумаги – при большом количестве активов в виде ценных бумаг снижается их качество, поскольку ценные бумаги являются обладают недостаточно высокой ликвидностью и в случае наступления кризиса, банк может потерять значительную сумму денег;

- процентной ставкой по вкладам – она не должна быть выше среднего уровня.

Что касается состава учредителей, то они могут быть как физическими, так и юридическими лицами, крупными финансовыми группами и даже нерезидентами РФ. Чем более крупные игроки стоят в составе учредителей, тем надежнее будет финансовое учреждение. Стоит также обратить внимание на организации с отечественным капиталом, которые обслуживают крупные промышленные предприятия РФ.

Что касается процентных ставок по кредитам и вкладам, то они должны быть не выше среднего. Если процентные ставки банка разительно завышены, это значит, что банк либо ведет рискованную кредитную политику, нагружая кредитный портфель проблемными активами, либо финансовому учреждению просто не хватает собственного капитала для реализации кредитных программ, что неминуемо повлечет его крах.

Если посмотреть на показатели объемов активов и капитала банка, а также сравнить их с объемами вкладов физических лиц, то получится, что самым надежным в нашей стране является Сбербанк России. Доля привлеченных им вкладов физических лиц составляет 45% от общего числа вкладчиков в стране. Для сравнения, ВТБ-24, занимающий 2-ое место, имеет всего 8,07% вкладов от общего количества. Тройку лидеров по обоим показателям замыкает Газпромбанк с показателем 2,2%. Так уж совпало, что все 3 банка являются главными банками-агентами при выплате страховки АСВ, что в очередной раз доказывает надежность этих финансовых учреждений.

Но не стоит забывать и о других кредитных организациях, которые имеют достаточно надежные показатели по всем параметрам. К таковым

можно отнести: Россельхозбанк с активами в 1 961 млрд. руб., Альфа-Банк с активами в 1576 млрд. руб., Росбанк и Промсвязьбанк с активами на уровне 750 млрд. руб., Юникредитбанк и Банк Москвы. По капиталу в этот список просочились такие кредитные гиганты, как Банк Русский Стандарт и Хоум Кредит Банк. Практически все эти банки имеют стабильный рейтинг развития на 2014-2015 год по данным рейтингового агентства Moody's.

Рейтинг надежности банка – это показатель текущего и будущего финансового положения организации, который присваивается на основании сбора и аналитики финансовой отчетности финансового учреждения, качества управления активами и других показателей [2].

Сегодня очень много всевозможных рейтингов, которые присваивают независимые рейтинговые агентства типа Moody's, Standard & Poors, Fitch Ratings, Эксперт РА, журнал Forbes. Но если последний носит лишь ознакомительный характер, то первые рейтинговые агентства имеют наибольший вес и влияние в банковском секторе всего мира. Кредитные рейтинги, которых во всем мире более 100, имеют схожую концепцию, но разные обозначения и методы анализа. В основном рейтинги обозначаются латинскими буквами в порядке уменьшения уровня надежности от А до C/D [3].

Moody's	S&P	Fitch	HPA	Уровни надежности	
Aaa	AAA	AAA	AAA	Максимальная надежность	
Aa1	AA+	AA+	AA+	Высокая надежность	
Aa2	AA	AA	AA		
Aa3	AA-	AA-	AA-		
A1	A+	A+	A+	Выше среднего надежность	
A2	A	A	A		
A3	A-	A-	A-		
Baa1	BBB+	BBB+	BBB+	Ниже среднего надежность	
Baa2	BBB	BBB	BBB		
Baa3	BBB-	BBB-	BBB-		
Ba1	BB+	BB+	BB+	Спекулятивный уровень	
Ba2	BB	BB	BB		
Ba3	BB-	BB-	BB-		
B1	B+	B+	B+	Высокоспекулятивный уровень надежности	
B2	B	B	B		
B3	B-	B-	B-		
Saa1	CCC+	CCC	CC+	Существенные риски	
Saa2	CCC		CC	Экстремально спекулятивный уровень	
Saa3	CCC-		CC-	Преддефолтное состояние	
	CC		C+		
Ca	C		C		
C		DDD	C-	Дефолт	
/			DD		D
/		D	D		/

Рисунок 1 – Рейтинговая оценка надежности банка

Все рейтинговые агентства проходят аккредитацию Министерства финансов РФ, однако больше ценятся рейтинги зарубежных агентств за их непредвзятость и авторитетность.

В последний год мы достаточно часто становились свидетелями банкротства банковских институтов. Ущерб, вызванный банкротством одного банка из-за наличия обратной связи, которая в технике называется положительной связью по характеру ее воздействия, сказывается на всем банковском сообществе и экономической системе страны в целом. Поэтому в сложившейся ситуации чрезвычайно актуальной является проблема глубокого и качественного анализа финансового положения банков. И этот анализ должен стать атрибутом формирующейся финансовой инфраструктуры.

Литература:

1.Акодис И. А. Финансовый анализ деятельности банка: учебник / под ред. И. А. Акодиса. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2011. – 455 с.

2.Крошка А. С. Оценка финансовой устойчивости коммерческих банков рейтинговыми агентствами // Управление в кредитной организации, 2012. - № 4. – с. 63 – 69.

3.Назарук А. Добиваемся выгодных условий кредитования: возможности кредитных рейтингов // Консультант, 2013. - № 23. – с. 58 – 61.

4.Хатииков А. М. Банковское дело: Учебник / Под ред. А. М Хатиикова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Единство, 2011. – 203 с.

Солодухина О.И.

**Таможенное декларирование товаров, перемещаемых
через таможенную границу ЕАЭС физическими лицами**

ЮЗГУ (г. Курск)

Декларирование товаров для личного пользования осуществляется физическими лицами при их следовании через таможенную границу одновременно с представлением товаров таможенному органу. Одновременно с представлением товаров для личного пользования таможенному органу физическими лицами при их следовании через таможенную границу осуществляется таможенное декларирование.

Таможенное декларирование товаров для личного пользования, за исключением пересылаемых в международных почтовых отправлениях и помещаемых под таможенную процедуру таможенного транзита, производится в письменной форме с применением пассажирской таможенной декларации.

Физическое лицо вправе по своему желанию произвести декларирование товаров для личногo пользования, не подлежащих таможенному декларированию в письменной форме, с использованием пассажирской таможенной декларации.

Если физические лица ввозят на таможенную территорию Таможенного союза товары, которые не являются товарами для личного пользования, то они обязаны подать таможенную декларацию на товары. Форма и инструкция по заполнению декларации на товары определены Решением Комиссии Таможенного союза №257 от 20 мая 2010 года «Об инструкциях по заполнению таможенных деклараций и формах таможенных деклараций» [1].

Перечень сведений, подлежащих указанию в таможенной декларации на товары, ограничивается только теми сведениями, которые необходимы для исчисления и взимания таможенных платежей, формирования таможенной статистики и применения таможенного законодательства таможенного союза и иного законодательства государств членов таможенного союза.

Физическое лицо вправе по своему желанию произвести декларирование товаров для личного пользования, не подлежащих таможенному декларированию в письменной форме, с использованием пассажирской таможенной декларации. При декларировании товаров в устной форме такие документы представляются только по требованию должностного лица [2].

При декларировании товаров, ввезенных в несопровождаемом багаже, которое производится по месту проживания (регистрации) физического лица, также должен быть представлен экземпляр таможенной декларации, оформленной и выданной физическому лицу при его следовании через таможенную границу, с указанием сведений о наличии несопровождаемого багажа. Если эта декларация не будет представлена по какой-то причине (например, утраты), ввезенные в несопровождаемом багаже товары будут рассматриваться как ввезенные с превышением стоимостных, количественных и весовых норм ввоза товаров, освобождаемых от уплаты таможенных платежей, если физическое лицо не докажет обратное.

В отношении товаров перемещаемых физическими лицами через таможенную границу Таможенного союза возможно устное декларирование товаров, то есть совершение действий, свидетельствующих о том, что в ручной клади и сопровождаемом багаже физического лица не содержится товаров, подлежащих декларированию в письменной форме [3]. При этом незаявление о наличии товаров в письменной или устной форме рассматривается как заявление о том, что у физического лица таких товаров нет. При устном декларировании товаров выпуск разрешается должностным лицом таможенного органа тоже устно.

Законодательной базой перемещения товаров для личного пользования в сопровождаемом и несопровождаемом багаже является Таможенный кодекс Таможенного союза, а именно глава 49 «Особенности перемещения товаров для личного пользования». В данной главе приведен перечень документов, необходимых для таможенного декларирования, а также разъяснен порядок декларирования товаров и порядок начисления и уплаты таможенных пошлин, налогов в отношении товаров для личного пользования.

Таким образом, Таможенное декларирование товаров для личного пользования производится в письменной форме с применением пассажирской таможенной декларации. Подача пассажирской таможенной декларации должна сопровождаться представлением таможенному органу документов, подтверждающих заявленные в ней сведения, в том числе: документов, удостоверяющих личность; документов, подтверждающих стоимость декларируемых товаров для личного пользования; транспортные (перевозочные) документы.

Литература:

1.«Об утверждении формы пассажирской таможенной декларации и порядка заполнения пассажирской таможенной декларации» [Электронный ресурс]: Решение Комиссии Таможенного союза от 18.06.2010 N 287 // [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).

2.Басарева, К.В. Таможенный контроль после выпуска товаров [Электронный ресурс]: учебное пособие / К.В. Басарева, В.В. Коварда, И.В. Минакова [и др.]. — Электрон. дан. — СПб.: ИЦ Интермедия, 2014. — 124 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=55308 — Загл. с экрана.

3.Солодухина О.И. Особенности применения технологии предварительного информирования при помещении товаров под таможенную процедуру таможенного транзита [Текст]: / О.И. Солодухина // В сборнике: Тенденции развития науки и образования / Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 июля 2015 г.: в 3 частях. ООО «АР-Консалт». Москва, 2015. С. 30-31.

Пархомчук М.А., Солодухина О.И.
Особенности формирования и развития
человеческого капитала в таможенных органах России

ЮЗГУ (г. Курск)

Процесс интеграции России в международное экономическое пространство влечет за собой необходимость повышения эффективности таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности, в целях сохранения конкурентных преимуществ российской экономики.

Стратегическим ресурсом повышения эффективности таможенной службы выступает человеческий капитал, поскольку специфика ее деятельности заключается в высокой доле участия квалифицированного труда в оказании таможенных услуг. В динамично меняющихся внешнеэкономических условиях должны меняться и условия деятельности в рамках таможенной службы, что обуславливает необходимость постоянного обновления системы знаний персонала, инвестирования в человеческий капитал.

Формирование и развитие человеческого капитала в таможенных органах России реализуются посредством отбора, расстановки, обучения и оценки профессиональных и деловых качеств, обеспечение профессионального роста и карьерного продвижения должностных лиц, мотивацию труда, организацию и охрану труда, и др.

В результате проводимой кадровой подразделениями таможенных органов работы обеспечивается укомплектованность таможенных органов кадрами на уровне, достаточном для эффективного исполнения возложенных на них задач. К примеру, укомплектованность таможенных органов должностными лицами в 2014 году составила 93,9% (в 2013 году – 93,7%), в том числе по должностям сотрудников – 92,6% (в 2013 году – 90,7%), государственных гражданских служащих – 94,4% (в 2013 году – 94,8%). Предельная численность должностных лиц Федеральной таможенной службы в 2014 году по сравнению с 2013 годом не изменилась и составила 52 361 единицу.

В целях развития человеческого капитала, таможенные органы Российской Федерации ежегодно совершенствуют нормативно-правовую базу, так в 2014 году издано 14 приказов ФТС России, регламентирующих вопросы прохождения службы и социальной защищенности должностных лиц и работников таможенных органов и организаций, находящихся в ведении ФТС России.

Помимо социальной защищенности важное место в формировании и развитии человеческого капитала занимает подготовка на рабочем месте. В рамках профессиональной подготовки и повышения квалификации в 2014 году в таможенных органах России обучено по различным формам 19 362 человека, из них дополнительное профессиональное образование по дополнительным профессиональным программам получили 17 989 должностных лиц (в 2013 году – 21 754 и 18 279 соответственно).

Для повышения эффективности формирования и использования человеческого капитала таможенных органов необходимо разработать систему оценки человеческого капитала. Получение научно обоснованных оценок человеческого капитала служит необходимой научной основой для определения уровня оплаты труда и мотивации сотрудников таможенных органов к самосовершенствованию [1].

Другим направлением повышения эффективности использования человеческого капитала может выступать определение потребности в обучении на основе результатов деятельности таможенного служащего и планов развития таможенного органа, что приведет к преобразованию системы обучения персонала в систему развития человеческого капитала, основанную на:

– обучении, обеспечивающем эффективность текущей деятельности таможенного органа, которое должно быть построено на анализе оценок

компетентности персонала, необходимой для решения текущих и новых задач и на потребности в ее повышении [2];

– обучении, направленном на повышение готовности персонала к успешному решению новых задач. На основе планов и концепций развития таможенных органов необходимо разработать механизм определения потребностей персонала в обучении, позволяющем прогнозировать перспективные задачи таможенного органа.

Таким образом, можно сделать вывод, что деятельность таможенных органов в современных условиях предъявляет все более высокие требования к подбору и расстановке кадров, обеспечению профессионального и морально-этического уровней должностных лиц таможенных органов, в том числе с применением новых принципов кадровой политики. Человеческий капитал – наиболее ценный ресурс функционирования таможенных органов в современных условиях. Кадровая политика должна обеспечивать наиболее эффективное использование человеческого капитала сотрудников, фокусируя внимание на мотивации сотрудников к успешной реализации личного трудового потенциала.

Литература:

1. Пархомчук, М.А. Оценка эффективности управления человеческими ресурсами [Текст]: / М.А. Пархомчук, И.И. Курасова, Л.В. Мухина // Научный альманах Центрального Черноземья / 2014. - № 4. - С. 59-63.

2. Модель распределения личных доходов Гэри с. Беккера Солодухина О.И. В сборнике: Тенденции развития науки и образования Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 июля 2015 г.: в 3 частях. ООО «АР-Консалт». Москва, 2015. С. 28-29.

Цуканова Н.Е., Солодухина О.И.

**Особенности деятельности Курской таможни
по осуществлению таможенного контроля товаров
и транспортных средств при таможенном транзите**

ЮЗГУ (г. Курск)

Особую роль в создании благоприятных условий для развития бизнеса на территории Российской Федерации выполняет таможенная процедура таможенного транзита. Транзит как форма международного товародвижения является ускорителем взаимовыгодных экономических отношений между двумя государствами [1].

С учетом необходимости полномасштабного применения в рамках Таможенного союза положений Киотской конвенции, перспектив совершенствования норм ВТО в сфере упрощения процедур торговли ключевым направлением развития механизма таможенного регулирования ВЭД в Рос-

сии становится, в первую очередь, совершенствование процедур и технологий контроля за таможенным транзитом.

Осуществление таможенного контроля за таможенным транзитом относится к компетенции таможенных органов, в Курской области – Курская таможня, которая была создана приказом ГТК России от 14 февраля 1992 г. № 45 «О создании таможенных органов». Регионом деятельности таможни является Курская и Орловская области. Таможня является пограничной. Общая протяженность российско-украинской границы в регионе деятельности составляет 296 км. Структурным подразделением Курской таможни, к ведению которого относится организация контроля товаров и транспортных средств при таможенном транзите является Отдел контроля за таможенным транзитом, подчиняющийся начальнику службы организации таможенного контроля Курской таможни [2].

В 2013 году сотрудниками Курской таможни было оформлено 35098 транзитных деклараций в соответствии с таможенной процедурой таможенного транзита. Из общего числа оформленных транзитных деклараций, количество книжек МДП составило 79%, 62,12% всех транзитных деклараций было оформлено на МАПП Крупец.

В 2014 году в регионе деятельности Курской таможни было оформлено 29306 транзитных деклараций, 63,99% было оформлено на МАПП Крупец [3]. При этом книжек МДП было оформлено всего 25, больше всего – на Курском и Орловском таможенных постах. По сравнению с 2013 годом количество транзитных деклараций, оформленных в соответствии с таможенной процедурой таможенного транзита, сократилось на 16,4 %.

Количество транзитных деклараций, по которым завершена таможенная процедура таможенного транзита в 2014 году составило 35602 декларации, 18% из них – книжки МДП. По сравнению с 2013 годом количество транзитных деклараций, по которым завершена таможенная процедура таможенного транзита, сократилось на 20,5 %.

В 2014 году с таможенной территории Таможенного союза вывезено 13026 товарных партий в таможенной процедуре таможенного транзита, 56,71% выпущено через МАПП Крупец. По сравнению с 2013 годом количество товарных партий, вывезенных с таможенной территории ТС через пункты пропуска Курской таможни по ДТ, сократилось на 28,5%.

В 2014 году по результатам контроля за таможенным транзитом товаров было возбуждено одно дело об административном правонарушении по части 1 статьи 16.9 КоАП РФ по факту недоставки товаров [4].

В целом, после продолжительного роста с 2009 года отмечается уменьшение количества оформленных транзитных деклараций, оформленных в соответствии с таможенной процедурой таможенного транзита с конца 2013 года (рисунок 12). Это связано, прежде всего, с политической и экономической ситуацией на Украине, поскольку все пункты пропуска че-

рез таможенную границу, находящиеся в регионе деятельности Курской таможни, располагаются на границе с Украиной.

В период с 2010 г. по 2013 г. Курской таможней проведен ряд мероприятий, направленных на сокращение времени совершения таможенных операций в рамках таможенного транзита, а также упрощению таможенного контроля физических лиц и транспортных средств в пунктах пропуска.

Повышению эффективности таможенного контроля за таможенным транзитом может способствовать объединение в единый процесс функционирования государственных контролирующих органов в пунктах пропуска и синхронизации и совмещения контрольных процедур контролируемыми органами сопредельных государств в пунктах пропуска через таможенную границу Таможенного союза.

Литература:

1. Басарева, К.В. Таможенный контроль после выпуска товаров [Электронный ресурс]: учебное пособие / К.В. Басарева, В.В. Коварда, И.В. Минакова [и др.]. — Электрон. дан. — СПб.: ИЦ Интермедия, 2014. — 124 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=55308 — Загл. с экрана.

2. Лаптев Р. А. Организация таможенного контроля за осуществлением международных автомобильных перевозок [Текст] / Р. А. Лаптев, О. И. Солодухина // Молодой ученый. — 2015. — №11. — С. 889-892.

3. Чжан-Сен, А.Ю. Современная система взглядов на эффективное управление [Текст]: / А.Ю. Чжан-Сен, М.А. Пархомчук // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии / 2013. - № 9. - С. 7-9.

4. Старых С. А. Особенности введения эмбарго на поставки сельхозпродукции из Польши в Россию в августе 2014 года [Текст] / С. А. Старых, А. Ю. Малюхова // Молодой ученый. — 2015. — №9. — С. 729-731.

Строилова Э.В.

**Малое предпринимательство в финансовой системе региона
(на примере Тамбовской обл.)**

*Финиал ОАНО ВО «МПСУ»
(г. Уварово, Тамбовская обл.)*

В современной экономике роль малого предпринимательства в финансовой системе трудно переоценить. Производимые в предпринимательском секторе товары и услуг в развитых государствах составляет существенную долю экспорта и валового национального продукта, именно здесь сосредоточено большое число рабочих мест. То есть малое предпринимательство сегодня можно назвать ключевым элементом устойчивого политического и финансово-экономического развития, локомотивом экономического роста как национальных, так и региональных экономик [5].

Для Российской Федерации характерна высокая дифференциация регионов по уровню социально-экономического развития, по природному и трудовому потенциалу. Поэтому изучение политических, социальных, экономических и финансовых проблем функционирования малых предпринимательских структур, а также динамики показателей их развития в условиях современного российского кризиса приобретает все возрастающую значимость. При этом актуальность исследования указанных выше проблем обусловлено тем, что малое предпринимательство сокращает безработицу, способствует созданию рабочих мест, повышает конкуренцию, способствует внедрению инноваций и, прежде всего обеспечивает наполняемость государственного бюджета всех уровней.

Поэтому приоритетным направлением и наиболее перспективной траекторией развития региональной экономики является обеспечение благоприятных условий для деятельности субъектов малого предпринимательства [1]. В этом плане Тамбовская область не исключение.

Малое предпринимательство в регионе можно описать следующими количественными характеристиками:

- в 2014 г. в Тамбовской области зарегистрировано 8801 малое и среднее предприятие, а это на 0,4% больше аналогичного показателя 2013 г. [2];

- в области на 01.01.2015 г. функционировало 23,04 тысячи индивидуальных предпринимателей, а это на 2,3% больше аналогичного показателя 2013 г. [2];

- количество наемных работников в субъектах малого предпринимательства Тамбовской области составило 74,7 тысяч в 2014 г. При этом удельный вес численности сотрудников малых и средних предприятий в общем количестве наемных работников составил 26,5% [2].

Однако наиболее важным показателем является вклад малого предпринимательства в финансовую систему региона. Так, в 2014 г. оборот малых предприятий достиг 173,7 млрд. рублей, что от общего оборота всех региональных предприятий составляет 38,8 % (448,2 млрд. рублей) [3]. Прирост оборота в сопоставимых ценах достиг уровня 2,5%, что позволило Тамбовской области занять 6 место среди регионов Центрального федерального округа [2].

Немаловажным можно назвать такую функцию малого предпринимательства, как обеспечение населения рабочими местами и достойной заработной платой: средняя заработная плата в 2014 г. в малых предпринимательских структурах региона повысилась на 5,6% по сравнению с уровнем 2013 г. и составила 15497,9 руб. [3]. В результате деятельности малого предпринимательства консолидированный бюджет Тамбовской области пополнился на 1475,3 млн. руб., что выше по сравнению с 2013 г. на 7,5% (1372 млн. рублей) [3].

С другой стороны, развитие малого предпринимательства Тамбовской области сталкивается с серьезными ограничениями, среди которых можно назвать:

- административные преграды;
- недостаток финансовых ресурсов для инициализации и дальнейшего развития бизнеса;
- финансовая неграмотность населения и т.д.

Решение указанных проблем можно обеспечить посредством совершенствования государственной политики, которая способствует развитию малого предпринимательства, стимулирует деятельность субъектов малого предпринимательства за счет инструментов налоговой политики, предоставления различных мер государственной поддержки в виде льготных условий использования государственных информационных, инновационных, материально-технических и финансовых ресурсов, упрощение порядка лицензирования и регистрации субъектов малого предпринимательства [4].

Литература:

1. Брижанина Т.В. Роль малого предпринимательства в развитии экономики // Вестник ЧелГУ. 2013. №3 (294). С.17-21.

2. Инвестиционный паспорт Тамбовской области. URL: http://invest-tambovregion.ru/gosudarstvennaja_podderzhka_.html

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. URL: <http://www.gks.ru/>

4. Соловьёва Н. С. Совершенствование структуры инвестиций в малом предпринимательстве // МНКО. 2013. №1 (38). С.313-314.

5. Тахаутдинова С.С. Развитие малого предпринимательства в республике Башкортостан // Наука, техника и образование. 2015. №5 (11). С.115-116.

Томова М.Б., Дедушева Л.А.

**Инновационное развитие экономики Российской Федерации
в социальной сфере**

*ФГБОУ Московский Государственный
Машиностроительный Университет (МАМИ)
(г. Москва)*

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, инновационные процессы, социальная сфера, здравоохранение, образование, обязательное медицинское страхование, перераспределение финансовых обязательств, программа государственных гарантий, финансирование здравоохранения, финансовые инновации.

Для России сегодня вопрос конкурентоспособности является ключевым. Быть «в игре» в современном мире означает привлекать лучшие кадры, строить лучшие практики и создавать технологии и, в конечном счете, производить лучшие товары и услуги, внося свой вклад в развитие человечества [1].

Как указывает Горина А.П., России необходимо не просто снижение технологической зависимости от зарубежных партнеров, а реальное развитие современной производственной и исследовательской базы. Это даст большое количество привлекательных рабочих мест, соответствующих потенциалу нашего человеческого капитала, и большую добавленную стоимость, которая вернется в нашу экономику в виде зарплат и налогов [2].

На фоне возникших внешнеэкономических вызовов единственным возможным способом обеспечения высокого уровня благосостояния населения, закрепления геополитической роли России, как одного из лидеров, определяющих мировую политическую повестку, является перевод экономики нашей страны на инновационную социально-ориентированную модель экономического развития.

В рамках реализации стратегии инновационного развития экономики проводилась реструктуризация сектора высшего образования, нацеленная на развитие исследований в университетах, углубление кооперации вузов с компаниями реального сектора экономики.

Были приняты программы развития 15 ведущих вузов в рамках проекта «5–100», Президентская программа повышения квалификации инженерных кадров, Программа поддержки граждан, поступивших в ведущие иностранные образовательные организации, «Глобальное образование».

Утверждены программы инновационного развития 60 крупнейших компаний с государственным участием, создано 35 технологических платформ, сформирована система грантового и поддержки заёмного финансирования инновационных проектов бизнеса в рамках государственной про-

граммы «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности» и деятельности институтов развития 60 крупнейших компаний с государственным участием реализуют программы инновационного развития.

За период 2011–2014 годов наблюдалась положительная динамика ключевых показателей, характеризующих финансирование и результативность инновационной деятельности.

- увеличение финансирования исследований и разработок в 2010—с 172 до 391 млрд рублей;

- прирост годовых затрат на исследования и разработки (ИР): 39% за 2012 год, 28% за 2013 год и 17% за 2014 год;

- повышение доли инновационной продукции в общем объёме отгруженной продукции: с 15,4% в 2012 году до 27,1% в 2015 году;

- рост экспорта инновационной продукции с 76 до 247 млрд рублей;

Начиная с 2013 года реализация мероприятий, направленных на развитие пилотных кластеров, поддерживается за счёт средств субсидий из федерального бюджета.

С 2013 по 2015 год на эти цели было выделено 5,05 млрд рублей, в том числе в 2013 году – 1,3 млрд рублей на поддержку 14 пилотных кластеров, в 2014 году – 2,5 млрд рублей на поддержку 25 кластеров.

В 2015 году на предоставление субсидий предусмотрено 1,25 млрд рублей, количество кластеров увеличилось до 26 (расположены на территории 21 субъекта Российской Федерации).

Институтами развития создана комплексная система поддержки перспективных проектов на ключевых стадиях развития. Реорганизованы государственные академии наук, созданы Российский научный фонд, Фонд перспективных исследований, сформирован национальный исследовательский центр «Институт имени Н.Е. Жуковского». Утверждена программа фундаментальных научных исследований государственных академий наук на 2013–2020 годы (постановление Правительства от 3 декабря 2012 года №2237-р).

Социальная сфера России за последние годы претерпела очень значительные изменения и во многом сохранила принципы, формулы и технологии советского периода. Стратегия инновационного социально ориентированного развития, о которой говорится в программе развития страны до 2020 г., включает в себя целый ряд мер по качественному обновлению социальной сферы. Для эффективного развития инноваций в РФ необходимо оптимизировать управленческую систему здравоохранения [3].

В связи с этим все более актуальным становится научное исследование инновационных процессов, происходящих в социальной сфере и, в частности, разработка инновационных проектов в социальной сфере.

В последнее время наблюдается тенденция не связывать наличие инноваций с обязательным присутствием рыночного механизма. Нужно иметь

в виду, что инновации можно реализовывать и ими управлять не только в технике, перечень нетехнических по своей природе инноваций, нововведений очень широк.

К ним относятся: наука, образование, экология, здравоохранение, социальная работа и др. По словам многих специалистов эффективность и качество «продуктов» в этих сферах являются предпосылкой и условием эффективности всей так называемой «инновационной экономики». Принципиально важно, что ни одна форма общественной практики, ни один тип производства не являются самостоятельными и самодостаточными, а их возможность и потенциал инновационного развития могут быть обеспечены только во взаимосвязи друг с другом.

Здравоохранение является перспективной сферой для инноваций, основанных на научных открытиях и современных разработках в области медицины, несмотря на этот факт, изменение механизмов финансирования медицинской помощи, к которым относится медицинское страхование, осуществляется очень медленно. Поэтому внедрение финансовых инноваций в медицинском страховании для формирования условий повышения качества и доступности медицинской помощи приобретает важное значение.

Система добровольного медицинского страхования используется во многих развитых странах, причем в зарубежной практике реализуется механизм совместного функционирования систем обязательного и добровольного медицинского страхования [4].

Развитие системы добровольного медицинского страхования будет являться резервом для перераспределения финансовых обязательств в здравоохранении и реализации финансовых инноваций в сфере медицинского страхования, что позволит сформировать оптимальную модель финансирования здравоохранения на основе интеграции государственного и частного секторов здравоохранения. Инновационные процессы должны внедряться не только в разработку и создание продуктов и технологий в медицине, но и служить формированию источников финансирования деятельности медицинских учреждений, являющихся проводником этих разработок к конечному потребителю.

Прогресс не стоит на месте и с каждым днем появляются разнообразные новшества, и не в последнюю очередь инновации в спорте. Нововведения стараются улучшить результаты спортсменов, удобства для самих занимающихся, а также для зрителей, судей. И просто получение удовольствия от занятия физическими упражнениями.

Проблеме инноваций в спорте в настоящее время уделяется особое внимание. Это объясняется колоссальными изменениями в экономике, политике и духовной жизни разных стран, которые не могли не затронуть и сферу спорта.

Категории новшеств: психологические и медицинские.

Новые технологии психологической поддержки. В процессе спортивных состязаний происходит испытание спортивного мастерства, умственных и физических возможностей атлета. Психологическая подготовка к конкретному соревнованию - заключительный этап всей психологической подготовки, проводившейся в процессе тренировочной и воспитательной работы. Важнейшая задача этого этапа - формирование оптимального психического предстартового состояния, при котором спортсмен не только способен проявить свои лучшие спортивные качества, но и превзойти их.

Новый стандарт экстренной медицинской помощи спортсменам. Программа устанавливает минимальный образовательный стандарт для тренеров, которые в первую очередь отвечают за безопасность атлетов. Разработаны учебные курсы, задача которых – повысить эффективность профилактики спортивных травм.

К различным изобретениям относится в первую очередь одежда спортсмена. В последние годы появляется все больше различных видов спортивной экипировки, снабженных датчиками, которые должны помочь отслеживать физическое состояние и успехи спортсменов во время тренировок и восстановления.

Так же одни из наиболее распространенных инноваций в сфере спорта являются следующие изобретения: спортивные очки Recon Jet. Recon Jet, iPod Nano, miCoach Smart Ball.

В настоящее время инновационная деятельность провозглашена в качестве приоритетного направления государственной экономической политики. Основными носителями инновационной способности нации являются университеты, на которых возлагается задача по интенсификации инновационной деятельности. Сегодня все образовательные усилия должны быть направлены на подготовку высококонкурентного специалиста, личности, способной разрабатывать и реализовывать инновационные проекты [5].

Общепризнанным является взгляд на понимание инновации в материальной сфере как полный цикл процесса от идеи до готового продукта, реализуемого на рынке и имеющего коммерческий успех. Подобный подход с трудом пробивает дорогу в гуманитарной и социальной сферах. Инновационное развитие в социальной сфере должно соответствовать современным требованиям системы менеджмента качества [6].

Специфика инновационного проекта в гуманитарном вузе заключается в следующем:

Разработка инновационного проекта начинается с поиска идеи.

В основе инновационного проекта может быть прогрессивный результат творческой деятельности, который находит широкое применение и приводит к значительным изменениям в организации и осуществлении любой деятельности человека, общества, природы [7].

Критерий успешности инновационного проекта в сфере гуманитарно-го знания необходимо тщательно изучить и определить. Инновационные проекты в социально-гуманитарной сфере характеризуются, как правило, длительностью периода разработки и отсроченностью результата.⁸

Для развития инновационной деятельности университетам предлагается открыть возможность дистанционного заочного обучения через интернет-сайт. Данный сайт должен быть достаточно функциональным, с хорошим красочным описанием образовательных услуг, чтобы обеспечить потенциальным студентам ознакомиться с предлагаемыми системами и условиями обучения не выходя из дому и оформить предварительный заказ, не выезжая в университет.

Для развития данного направления необходимо автоматизировать работу университета, что несомненно улучшит качество предоставления образовательных услуг студентам.

Наличие образовательного сайта университета не позволяет дать полную информацию по всем формам обучения, так как дает только общую характеристику университета.

На сегодняшний день социально-экономическое развитие страны во многом определяется социальными инновациями, которые являются основным инструментом повышения качества жизни населения. В стране в настоящее время, назрела необходимость поддержки социальной инновационной деятельности.

Литература:

1. Ненюк Е.В., Лункин А.С. ПОСТРОЕНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РФ // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум»<http://www.scienceforum.ru/2015/802/11812> (дата обращения: 09.03.2015).

2. Горина А. П. Курс России на инновационное развитие экономики / А. П. Горина, Е. О. Дергунова // Молодой ученый. — 2013. — №9. — С. 176-180

3. Пономарев С.Б., Исхакова Э.Я., Мальцева И.В., Тененев В.А., Гасников В.К., Камалетдинов А.Ш. "Проблема оптимизации Управленческой системы здравоохранения сельских районов" Социально-экономическое управления: теория и практика. 2006 №1 с.23.

4. Скляр Т.М. Экономика и управление здравоохранением / Т.М. Скляр. – СПб.: Изд. дом Санкт-Петербургского гос. у-та, 2004 С.63

5. Слободчиков В.И. Инновации в образовании: основания и смысл // Исследовательская работа школьников : науч.-метод. журн. — М., 2004. N 2. С. 6-18; № 3. С. 5-15.

6. Демина Л.М., Дедушева Л.А. "Роль систем менеджмента качества в предпринимательской деятельности." Российский экономический интернет-журнал" 2006, №3 с. 28.

7. Азгальдов Г.Г., Костин А.В. Инновации в нетехнической сфере – необходимость и возможность // Научное, экспертно-аналитическое и информационное обеспечение национального стратегического проектирования, инновационного и технологического развития России. Тез. докл. 5-ой Всеросс. научн.-практич. конф. 28-29 мая 2009 г. (ИНИОН РАН) – Москва, 2009.

8. Санто Б. Сила инновационного саморазвития // Инновации. 2004. № 2. с. 6

Тулупникова Ю.В.

**Инфраструктурные инвестиции
как фактор модернизации экономики**

МФПУ «Синергия» (г. Москва)

«Дефицит инфраструктуры тормозит развитие экономики» — этот тезис из уст представителей российского истеблишмента мы слышим годами. Инвестиции в инфраструктуру становятся все более жестким императивом для развития экономики: без развития и модернизации сети дорог, портов и аэропортов, комплекса коммунальной и социальной инфраструктуры невозможны ни развитие бизнеса, ни нормальная жизнь людей. Россия сегодня не отстает от большинства развитых стран по уровню инвестиций в инфраструктурные проекты, но для качественного рывка в развитии отечественной экономике этого недостаточно.

В условиях нестабильной и усложняющейся геополитической обстановки и связанных с ней ограничений на первый план в качестве важнейших выдвигаются задачи подъема национальной экономики, развития страны за счет собственных ресурсов и отказа от неэффективных экономических моделей. В экономической политике особую значимость приобретают вопросы обновления и развития инфраструктуры, реализации задуманных и перспективных масштабных инфраструктурных проектов.

Во всем мире подтверждается, что направление и увеличение инвестиций в инфраструктуру представляет собой эффективный, проверенный и надежный способ стимулирования экономического роста. В частности, вложение инвестиций в транспортную инфраструктуру:

- в краткосрочной перспективе - создает новые рабочие места, решает социальные вопросы;
- в среднесрочной перспективе стимулирует экономический рост региона, территорий;

- в долгосрочной перспективе создает такой эффект, при котором снижаются транспортные издержки в целом, экономика демонстрирует уверенные показатели роста, улучшается качество жизни населения.

В непростых финансово-экономических условиях именно вложения в инфраструктуру способствуют быстрой диверсификации развития экономики, в связи с чем участие и поддержка государства жизненно необходимы.

Развивающиеся экономики испытывают более острый дефицит инфраструктуры, поэтому и мультипликативный эффект вложений в развитие транспорта там сильнее. Например, ускоренный рост инвестиций в инфраструктуру в Азии в 2001-2005 гг. позволил странам региона расти быстрее в среднем на 1,6%. Именно на активных инвестициях основывается китайская модель роста: при средних темпах роста ВВП в 9,9% в 1995-2010 гг. на инвестиции приходилось по 6-8%. Инвестиции в основной капитал (преимущественно в инфраструктуру) росли в среднем на 20-22% в год, а их объем превышал 40% ВВП. Пик пришелся на кризисный 2009 год, когда инвестиции увеличились на 40%, а их суммарный объем достиг 67% ВВП. Это позволило Китаю пережить кризис с рекордными показателями роста — 6,8% в годовом выражении в IV квартале 2008 г. и 9,2% по итогам 2009 г. В последующие годы Китай, опасаясь перегрева экономики и пузырей в финансовом секторе и на строительном рынке, начал постепенно снижать темпы роста инвестиций в инфраструктуру. [1]

Поскольку глобальная экономика продолжает оставаться в состоянии зстоя, потребности в инфраструктурных инвестициях в мире огромны, и особенно это ощущается в Азии. В этих условиях создание Китаем в 2014 году Азиатского банка инфраструктурных инвестиций (далее - АБИИ, или АПВ, т.е. Asian Infrastructure Investment Bank) представляется весьма своевременным и разумным. Учитывая небывалый интерес к новому финансовому институту в мире, который также выражается в попытках отдельных государств воспрепятствовать реализации этой инициативы, деятельность АБИИ может ускорить начавшиеся интеграционные процессы в мире и способствовать переносу центра деловой активности в Азию. Развитие, модернизация и объединение инфраструктур — ключевая задача для стран Азии, реализовывать которую в финансовом плане призван АБИИ.

Организация рассматривается как потенциальный конкурент существующим финансовым институтам: МВФ (доля США - 16%, Китая - 6%, 188 стран-участниц), Всемирному банку (доля США - 16,3%, Китая - 4,9%, 150-180 стран-участниц) и Азиатскому банку развития (доля Японии - 12,8%, США - 12,7%, Китая - 5,5%, 67 участников - 48 региональных, 19 нерегиональных).

Россия решила участвовать в капитале АБИИ 28 марта 2015 года [2], 14 апреля 2015 г. стала потенциальным членом-учредителем Азиатского

банка инфраструктурных инвестиций, а 29 июня 2015 г. в Пекине представители 57 стран подписали соглашение о создании банка. В результате Китая, Индия и Россия стали крупнейшими акционерами банка, получив 26,06%, 7,5% и 5,92% голосов соответственно. Участие России в АБИИ позволит привлекать финансовые ресурсы банка для реализации масштабных инвестиционных проектов на территории страны (в первую очередь в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке), а также даст возможность российским компаниям участвовать в тендерах по проектам банка. Россия рассчитывает, что часть средств АБИИ будет направлена на финансирование совместных проектов с участием стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС) [3].

Планируется, что банк начнет свою работу в конце 2015 г. На начальном этапе уставной капитал, основная часть которого будет покрыта за счет китайских средств, составит 50 млрд долл. (доля КНР составит 34,3%). Предполагается, что по мере присоединения новых участников его объем будет увеличен до 100 млрд долл. Ожидается, что АБИИ даст возможность Китаю оказать финансовую поддержку странам региона в реализации строительных и логистических проектов, затраты по которым составят около 8 трлн долл. к 2020 г., по оценкам Азиатского банка развития.

Попытки создания подобного института неоднократно предпринимались Китаем в формате региональных организаций, в частности, ШОС и БРИКС. В 2012 г. китайская сторона выступила с инициативой формирования Банка развития ШОС, роль которого сводилась к предоставлению льготных кредитов на проекты развития. Тем не менее, она была отклонена Россией ввиду технических недоработок. Начало работы Банка развития БРИКС, декларация о котором была подписана в 2014 г., планируется в 2016 г.

Активное участие в реализации поистине глобальных инфраструктурных проектов демонстрирует Китай не только как инициатор создания АБИИ, но и страна, в настоящее время внедряющая новую масштабную стратегию "Один пояс — один путь", которая объединяет в себе крупнейшие геополитические инфраструктурные проекты: "Экономический пояс Шелкового пути" и "Морской Шелковый путь XXI века". Стратегия "Один пояс — один путь" имеет огромное значение для развития всей Евразии как важный шаг в процессе экономической и транспортной интеграции Европы и Азии. По сути, эта стратегия представляет собой абсолютно новую модель международных отношений, основанную на принципах открытости и инклюзивности, взаимной выгоды и взаимных предпочтений для всех ее участников.

"Экономический пояс Шелкового пути" во многом коррелирует с российским глобальным проектом "Транс-Евроазиатский пояс Razvitie", предполагающим развитие инфраструктуры, формирование международных

транспортных коридоров, создание новых отраслей промышленности и новых научно-технологических инженерных городов вдоль БАМа и Транссиба. "Один пояс — один путь" во многих моментах совпадает с замыслом России о "Транс-Евразийском поясе Razvitie". Обе стратегии ориентированы на формирование альтернативной модели глобального солидарного и интегрального развития экономик и социальной сферы всех заинтересованных участников. Для России также важно развивать железнодорожные магистрали в АТР и в Европе, и сотрудничество с Китаем в области железных дорог является одним из главных направлений совместной работы.

Программа Китая по возрождению Великого шелкового пути уже подкрепляется реальными источниками финансирования. В частности, вышеупомянутый АБИИ аккумулирует финансовые возможности всех стран региона для инвестиций в инфраструктуру и проекты экономической интеграции на всей территории Евразии.

Россия практически ничего не инвестировала в инфраструктуру после распада СССР и сейчас находится в точке, когда без таких инвестиций экономика не будет расти. По мнению эксперта ЕБРР Ричарда Валлиса, потребности в обновлении инфраструктуры огромны, и доля инвестиций в инфраструктуру в общем объеме инвестиций должна занимать не менее 40%.

России не удалось осуществить столь необходимые модернизационные инвестиции, когда у нее был на это шанс. Россия недоинвестировала в инфраструктуру в последние 20 лет, и в стране за это время накопились огромные потребности в инфраструктурных капиталовложениях. В частности, по оценкам экспертов, до кризиса Россия обладала в течение 7-8 лет хорошим бюджетом и благоприятными возможностями для инфраструктурных инвестиций, но, в отличие от Китая и Индии, так и не увидела бума в дорожном строительстве. Более 15 млн чел. (в основном в регионах) не имеют выхода к федеральной системе автомагистралей, и менее половины таких магистралей соответствуют федеральным стандартам качества. [4, с. 161]

Создание инфраструктуры железнодорожного транспорта традиционно являлось прерогативой государства, как и развитие любой крупной инфраструктуры. Мировой опыт показывает, что инвестиции в инфраструктуру железнодорожного транспорта общего пользования, несмотря на высокую капиталоемкость и длительные сроки окупаемости, могут быть интересны для частных инвесторов как инструменты вложения длинных денег при условии обеспечения гарантии приемлемого уровня рентабельности. Динамичное развитие железнодорожного транспорта генерирует мультипликативный эффект в основных отраслях российской экономики — черной металлургии, машиностроении, электротехнической промышленности и строительстве.

В целом финансовые вложения государства в крупные инфраструктурные проекты вполне могут стать одним из ключевых инструментов ста-

билизации экономики. Реализация таких проектов, с одной стороны, будет способствовать росту национального богатства, свяжет государственные вложения на длительный срок и, следовательно, нивелирует риск возрастания инфляции, а с другой стороны, сформирует реальный фундамент модернизации экономики.

Ввиду высокой капиталоемкости некоторые инфраструктурные объекты не способны обеспечить тот уровень доходности, который заинтересует инвестора, привлечет капитал, и поэтому их реализацию берет на себя государство: например, строительство малоинтенсивных, но необходимых железнодорожных путей, строительство высокоскоростных магистралей (ВСМ). Так, строительство ВСМ является очень дорогим инфраструктурным проектом, сроки окупаемости зачастую слишком продолжительны, чтобы заинтересовать потенциальных частных инвесторов, в т.ч. иностранных. По многим проектам существует риск некупаемости. Именно поэтому во всем мире проекты строительства высокоскоростных магистралей являются социально-экономическими проектами и по большей части финансируются государством. Государства не ставят самоцелью окупаемость проекта. Единственный критерий — социально-экономическая эффективность в виде создания новых рабочих мест, стимулирования развития смежных отраслей экономики, повышения мобильности населения, импульса к развитию территорий, по которым проходят высокоскоростные магистрали.

Реализация строительства ВСМ в России поставит нашу страну в один ряд с мировыми высокотехнологичными державами, решая в то же время важнейшую социально-экономическую задачу по повышению мобильности населения. В Российской Федерации не первый год идет обсуждение внедрения ВСМ на своей территории, причем прорабатывались различные варианты: до 2013 года наиболее вероятным был вариант строительства ВСМ-1 (Москва-Санкт-Петербург). Однако в мае 2013 года планы по строительству ВСМ подверглись корректировке, и был отобран для проработки и строительства вариант ВСМ-2 (Москва-Казань), который находится в высокой степени предпроектной проработки, в ближайшее время должен определиться подрядчик на проведение изыскательских и проектных работ. В настоящее время ОАО "Скоростные магистрали" подвело итоги открытого конкурса по выбору проектировщика магистрали с учетом выделения 3 млрд руб. из бюджета и 1 млрд руб.— из бюджета ОАО РЖД.

ВСМ Москва-Казань — это один из первых этапов строительства единого транспортного коридора "Экономического пояса Шелкового пути", который свяжет Европу с Азиатско-Тихоокеанским регионом. Он увеличит мобильность населения российских регионов и даст импульс созданию крупных агломераций вдоль всей магистрали. По самым консервативным прогнозам, магистраль будет перевозить до 16 млн человек в год. В регио-

нах, через которые она пройдет, проживает около 100 млн человек, или 2/3 населения страны. Строительство магистрали будет способствовать внедрению инновационных технологий в строительстве, машиностроении, дальнейшему развитию IT-технологий. Ведь высокие технологии — основа ВСМ, поскольку речь идет о скоростях движения поездов от 200 до 400 км/ч.

Масштабные инвестиции требуются практически во всех сегментах инфраструктуры. Расходы на инфраструктуру в Российской Федерации в соответствии с запланированными бюджетами, стратегическими документами и инвестиционными программами до 2020 года предположительно составят около 3,6-4,2% от ВВП, или 3,2-3,6 трлн руб. ежегодно. Всего до 2020 года объем инфраструктурных инвестиций составит 22,5 трлн руб., или около 2,2% от мировых инвестиций в инфраструктуру.

Мировой опыт показывает, что страны, в которых государственные инвестиции в развитие транспортной инфраструктуры незначительны или отсутствуют, демонстрируют деградацию своих транспортных инфраструктур либо вынуждены передавать контроль над собственными транспортными системами крупным если не отечественным, то иностранным компаниям. Уровень инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры в России близок к уровню инвестирования в странах с развитой инфраструктурой - около 3% от ВВП, что уже достаточно для поступательного развития, но не для качественного рывка. Государства с развитой инфраструктурой тратят на ее поддержание и развитие в среднем 2,5-3% от ВВП ежегодно, что соответствует рекомендациям Всемирного банка.

Для стимулирования экономического роста российское правительство приняло решение инвестировать в инфраструктуру средства ФНБ. Фонд национального благосостояния выделяет 150 млрд руб. на модернизацию железнодорожной инфраструктуры Байкало-Амурской и Транссибирской магистралей (так называемого Восточного полигона), еще столько же выделено на строительство Центральной кольцевой автодороги в Подмосковье. Каждый рубль инвестиций в железнодорожную инфраструктуру дает 1,46 руб. мультипликативного эффекта для ВВП страны. В случае инвестирования государством в инфраструктуру Восточного полигона 260 млрд руб. поступления в бюджетную систему составят порядка 700 млрд руб. в ближайшие 30 лет, а ВРП на Дальнем Востоке может вырасти на 25%. [5]

Литература:

1.Лютова М. Инвестиции в инфраструктуру могут предотвратить глобальную стагнацию // [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/companies/news/11979971/vsemirnyj_deficit

2.Министр финансов КНР: Китай приветствует решение РФ вступить в АИВ. – Опубликовано РИА «Новости» 29.03.2015 // [Электронный ресурс] / http://ria.ru/east_economy/20150328/1055043111.html

3. Минфин: заявка РФ на участие в Азиатском банке инфраструктурных инвестиций одобрена. – Опубликовано ИА России ТАСС 14.04.2015 // [Электронный ресурс] / <http://tass.ru/ekonomika/1903506>

4. Матвеев В.В. Инфраструктурные факторы развития национальной промышленности // Экономические науки. - 2011. - № 9 (82). – С. 159-162.

5. Якунин В. Инвестиции в инфраструктуру – инструмент развития экономики (опубликовано 18.06.2015) // Business Guide "Новая транспортная инфраструктура Евразии". Приложение № 21 от 18.06.2015. [Электронный ресурс] / <http://www.kommersant.ru/doc/2743484>

Харькин А.В.

**Развитие Российских паевых инвестиционных фондов:
проблемы и перспективы**

МГТУ (г. Магнитогорск)

Паевые инвестиционные фонды (далее - ПИФы) в Российской Федерации принято считать аналогами взаимных фондов, которые функционируют в западных государствах. Формирование подобных институтов происходит на основе денежных средств, принадлежащих инвесторам-пайщикам, обладающих некоторым количеством паев. Денежные средства фондов сосредоточены в специализированных управляющих компаниях для доверительного управления ими. Управляющие компании инвестируют денежные ресурсы для роста увеличения стоимости имущества фонда в различные активы [5].

В нашей стране ПИФы по типу фондов можно разделить на закрытые, открытые и интервальные. Структура стоимости чистых активов ПИФов России в разрезе типов фондов представлена на рисунке 1.



Рис.1. Структура стоимости чистых активов ПИФов России в разрезе типов фондов [4,7]

Открытый фонд должен продавать и выкупать паи ежедневно. Интервальный ПИФ продает и покупает паи не реже раза в год в заранее утвержденные дни года. Интервальные и открытые ПИФы обладают общим названием, их называют розничными ПИФами. В то время как закрытый ПИФ может продавать паи в процессе формирования и обычно до завершения ПИФа не выкупает их. Вместе с этим паи закрытого фонда с большим трудом возможно продать на вторичном рынке, так как закрытые ПИФы создаются для заранее утвержденного перечня состоятельных пайщиков [2].

По направлениям инвестиционных вложений ПИФы можно разделить на такие категории, как: фонды смешанных инвестиций, фонды облигаций, фонды акций, фонды прямых инвестиций, индексные фонды, хедж-фонды, фонды недвижимости, фонды товарного рынка, фонды фондов, фонды долгосрочных прямых инвестиций фонды денежного рынка, ипотечные фонды, кредитные фонды, венчурные фонды, рентные фонды, фонды художественных ценностей [3].

Таблица 1 - Структура стоимости чистых активов ПИФов России в разрезе категорий фондов, млрд. руб [4,7]

Категория	2003	2005	2007	2009	2011	2013	2014
Акции	24,9	67	235,1	85,6	91,5	81,4	70,5
Облигации	2	9,2	15,9	8,9	18,9	60,4	30,1
Смешанный	6,4	17,7	121,2	79,5	91,2	82	91,3
Индексный	0,1	0,7	7,2	5,6	5,7	3,3	1,7
Денежный	0	0,3	0,7	0,5	1,5	1,9	2,6
Фондов	0	0,2	1,5	0,6	1,9	3,7	12,8

Товарного рынка	0	0	0	0	0,9	0,5	0,5
Недвижимость	1,6	10,3	73,9	103,7	132,2	168,3	174,5
Ипотечный	0	1,2	5,8	4,2	2,4	1,9	1,8
Рентный	0	0	5,6	52,9	114	181,8	184,1
Худ. ценностей	0	0	0	0	15,4	0,2	0,2

Следует отметить, что экономика России на современном этапе развития характеризуется интенсивным межотраслевым и транснациональным перемещением финансовых ресурсов, а также доминирующим значением финансовых рынков, тесно связанных с институциональными инвесторами. Россия, находящаяся в состоянии нового кризиса, обусловленного экономическими санкциями, падением цен на нефть, нуждается в интенсификации инвестиционного процесса, необходимого для развития национальной экономики [6].

Причем источниками инвестиционных ресурсов могут быть государственные инвестиции, самофинансирование, портфельные либо стратегические инвесторы. А благодаря фондовым рынкам в банковской системе происходит вложение денежных средств. Фондовый рынок можно охарактеризовать первичным размещением акций и облигаций, а также перемещением из разряда денежных средств в категорию реальных инвестиций, однако большинство финансовых операций взаимосвязано со вторичным обращением ценных бумаг и не сопровождается поступлением инвестиций в реальный сектор экономики [1].

Проведенный анализ показал, что в качестве наиболее привлекательных инструментов инвестирования выступают закрытые инвестиционные фонды, поскольку именно они способствуют получению высокой доходности посредством инвестиционных вложений в объекты недвижимости. Это связано также и с тем, что интервальные и открытые ПИФы только при помощи инструментов фондового и денежного рынков в течение коротких промежутков времени не способны обеспечивать устойчивое увеличение стоимости пая, так как зачастую вклады демонстрируют отрицательную доходность, иногда можно наблюдать уменьшение доходности по ценным бумагам [5].

Кроме того, развитие паевых инвестиционных фондов основано на увеличении их численности, происходящее посредством активных продаж на финансовом рынке при помощи разнообразных каналов распространения:

- агентской сети;
- Интернет;
- биржи;
- паевых супермаркетов.

Также одним из приоритетных направлений развития является повышение эффективности функционирования ПИФов при помощи интеграции ипотечных фондов и фондов недвижимости с пенсионными накоплениями.

В результате данных интеграционных процессов увеличивается возможность использования в качестве инвестиций в ПИФ «длинных» денег, которыми могут являться пенсионные накопления, что, в свою очередь, стимулирует стимулы для строительства недвижимости и развития ипотечного кредитования в России.

Литература:

1. Деметьев Н.П. Паевые инвестиционные фонды в России: макроэкономический анализ // Интерэкспо Гео-Сибирь. 2015. №1. С.83-88.

2. Жданова О.А. Анализ деятельности паевых инвестиционных фондов драгоценных металлов на российском рынке // Инновации в науке. 2015. №44. С.155-161.

3. Залибекова Д.З. Перспективы развития рынка паевых инвестиционных фондов в России // Теория и практика общественного развития. 2014. №14. С.82-83.

4. Официальный сайт Центрального Банка России. Электронный ресурс, режим доступа: <http://cbr.ru/>

5. Павлова Е.В. Паевые инвестиционные фонды: анализ доходности и преимущества деятельности // Вестник НГИЭИ. 2015. №3 (46). С.74-82.

6. Решедько Лидия Васильевна Проблемы и перспективы развития паевых инвестиционных фондов // Интерэкспо Гео-Сибирь. 2013. №2. С.141-145.

7. Investfunds. Электронный ресурс, режим доступа: <http://investfunds.ru/>

Хованский Г.Г.

Понятие финансового менеджмента в отечественной литературе

ЧелГУ (г. Челябинск)

Аннотация: Определение «финансовый менеджмент» в настоящее время подразумевает самые разные аспекты управления денежными потоками компании. Представление финансового менеджмента достаточно различно у разных авторов, так данное понятие рассматривается: как искусство управления финансами, система управления финансами, управление финансовыми ресурсами и денежными потоками, также как наука, выражающая логику финансовых решений, либо как наука управления финансами предприятия.

Annotation: Determination a "financial management" presently implies the most different aspects of management by the money streams of company. Different authors have presentation of financial management differently enough, so this concept is examined: as an art of management by finances, control system by finances, management by financial resources and money streams, also as sci-

ence, expressing logic of financial decisions, or as management science by finances of enterprise.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, отечественная литература, процесс управления, компания, платежеспособность, прибыль, денежный поток, объект, субъект, стратегия, тактика, цели, задачи, принципы, финансы.

Keywords: financial management, home literature, management process, company, solvency, profit, money stream, object, subject, strategy, tactics, aims, tasks, principles, finances.

С момента появления термина «финансы» в отечественной литературе, его принято было понимать, как совокупность доходов государственной казны. Что касается понимания финансов в настоящее время, теперь данный термин понимается в смысле всех материальных средств, которые находятся в собственности и распоряжении государства. В свою очередь «менеджмент» следует понимать как управление, - рыночными отношениями, производством, финансами, т.е. воздействие субъекта на объект с целью получения определенного результата. От общих целей управления фирмой зависят цели финансового менеджмента, который является составной частью общего менеджмента компании, так же как и инвестиционный, организационный, производственный и инновационный менеджмент.

Таким образом, исходя из вышесказанного, финансовый менеджмент представляет собой процесс управления денежными потоками с целью обеспечения текущей платежеспособности предприятия для обеспечения получения прибыли в дальнейшем.

В отечественной литературе финансовый менеджмент рассматривается применительно к любым сферам финансовой системы, а не только лишь к коммерческим предприятиям, в отличие от западных экономистов, которые рассматривают финансовый менеджмент в более узком смысле, как управление денежными потоками предприятия с целью максимизации уровня дивидендов, величины чистой прибыли на акцию и т.п.

Как система управления, финансовый менеджмент включает две подсистемы управляемой и управляющей, объект и субъект – соответственно. Объект включает такие элементы управления, как: кругооборот капитала, денежный оборот, финансовые отношения и финансовые ресурсы. Субъект управления является объединением финансовых методов, инструментов, технических средств и включает такие элементы, как: информационное обеспечение, подготовленный персонал, технические средства управления и финансовые инструменты.

В отечественной литературе обычно конкретизированы целевые установки организации, а также применим более «широкий подход», в отличие от взгляда на данный вопрос западных ученых.

Представление финансового менеджмента у разных авторов довольно различно, большинство из них определяют финансовый менеджмент как регулирование определенных сфер в деятельности предприятия и характеризуют объекты управления различными потоками финансовыми и денежными, также средствами предприятия и источниками их генерирования, финансовыми операциями и денежными фондами.

Так, по мнению И. А. Бланка, финансовый менеджмент представляет собой комплекс методов и принципов разработки и применении управленческих решений, связанных с организацией, распределением и применением финансовых ресурсов компании и обеспечением оборота его финансовых ресурсов.

Е. Б. Стародубцева Л. Ш. Лозовский, Б. А. Райзберг считают, что финансовый менеджмент – это управление, денежными потоками, финансовыми операциями призванное обеспечить поступление, привлечение, финансовых ресурсов и их разумное применение в соответствии с планами и реальными нуждами предприятия.

Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко рассматривают финансовый менеджмент как процесс управления, формирования и использования денежных ресурсов предприятия.

Другая группа авторов объединяет определения раскрывающие саму суть финансового менеджмента как детальности. В данном случае финансовый менеджмент определяется посредством системы разработки и реализации управленческих решений, процесс планирования решений, искусство управления. Так в отдельных определениях делается акцент на использование в финансовом управлении таких финансовых инструментов, как: соотношение риска и доходности, инвестиции, а также управление и финансирование активов и пассивов.

Б. Коласс к примеру считает, что необходимы два определения финансового менеджмента в связи необходимостью установки связи между теоретическим и практическим применением данного понятия. Данный подход связан с тем, что практика управление финансовой деятельностью компании весьма разнообразна и зависима от её социально-экономической и финансовой среды.

Стратегия и тактика управления являются важными компонентами финансового менеджмента, где под стратегией следует понимать метод применения средств для достижения поставленной цели, которому присущ определенный набор правил и ограничений для принятия решения, в свою очередь ключевой задачей тактики управления является принятие рационального решения и наиболее оптимальных для определенной хозяйственной ситуации способов и приёмов управления.

Другие авторы относят к стратегическим целям:

- максимизация объемов производства и как следствие реализации продукции, при одновременной увеличении цены компании;
- минимизацию вероятности банкротства предприятия;
- улучшение финансового состояния;
- увеличение рыночной стоимости предприятия.

В свою очередь достижение тактических целей, призвано быть обеспеченным посредством таких составляющих, как: рентабельность продаж и обеспечение уравновешенности сумм и сроков поступления и выбытия финансовых ресурсов.

С целью плодотворного управления коммерческой деятельностью предприятия, необходимо обеспечить реализацию определенных целей и принципов. В частности к таким принципам относятся:

- совокупный характер генерирования и принятия управленческих решений;
- объединенность с общей системой управления предприятием;
- ориентированность на стратегические цели развития предприятия;
- альтернативность подходов к разработке отдельных управленческих решений.

Основной задачей финансового менеджмента является возможность устранения противоречия, возникшего между целями финансово-хозяйственной деятельности организации и её финансовыми возможностями.

Например, по мнению М. Н. Крейнина общей целью финансового менеджмента является обеспечение непрерывного кругооборота финансовых ресурсов компании, что является непременным условием его успешной финансово-хозяйственной деятельности.

Итак, основными сферами интересов финансового менеджмента являются источники финансирования и направления расходования средств с учетом соотношения риска и доходности.

Также можно сделать вывод, что финансовый менеджмент представляет собой систему управления, имеет объект и субъект управления, где субъектом управления выступает то лицо, которое принимает решения: финансовый директор (на крупных предприятиях) или основной директор (в малой фирме), а объектом управления выступают денежные потоки, источники финансирования и направления использования средств. Так, принятие решений в самых различных сферах деятельности хозяйствующего субъекта с целью получения прибыли является самой основной функцией финансового менеджмента.

Итак, анализируя сущность такого многоаспектного понятия как «финансовый менеджмент», необходимо отметить, что с одной стороны его можно рассматривать, как практическую деятельность компании, с другой стороны, с научной точки зрения, как учебную дисциплину. Данное понятие имеет совершенно различные формы проявления, чем и вызвано такое

многогранное представление его различными авторами в отечественной литературе.

Литература:

1. Астахова, Н.И. Менеджмент. – М.: Юрайт, 2015. – 422с.
 2. Кандрашина, Е.А. Финансовый менеджмент. – М.: Гриф УМО МО РФ, 2015. – 220с.
 3. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: Проспект, 2011. – 1024 с.
 4. Котлер Ф., Бергер Р., Бикхофф Н. Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы. – М.: Проспект, Альпина Паблишерз, 2012. – 144с.
 5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. - 6-е изд., перераб. и доп. – СПб.: ИНФРА-М, 2013. – 512с.
 6. Цыганов В.В., Бородин В.А., Шишкин Г.Б. Интеллектуальное предприятие: механизмы овладения капиталом и властью. — М.: Университетская книга, 2004. — 770 с.
-

Худякова О.Ю.

**Направления повышения качества выпускных
квалификационных работ бакалавров**

МИЭП (г. Москва)

Одним из актуальных вопросов повышения качества выпускных квалификационных работ бакалавров является анализ экономических процессов и явлений на основе математических моделей.

Согласно государственных стандартов бакалавр направления «Менеджмент» должен владеть методами количественного анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования, а направления «Экономика» - быть способен построить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, анализировать и интерпретировать полученные результаты.

Анализ выпускных работ за последние три года показал, что не более половины таких работ содержат обоснованные математические расчеты и исследования. В остальных работах максимально, что можно увидеть, это простоты экономических показателей за предыдущие два года. Это говорит о том, что преподаваемые дисциплины, призванные обеспечить уровень исследовательской части квалификационной работы бакалавра, остались «закрытой книгой», «чистой теорией», не имеющей практического применения. А это такие интересные дисциплины, как «Статистика», «Эконометрика», «Математические методы исследования в экономике», «Математи-

ческое моделирование экономических систем», «Методы прогнозирования» и так далее. Список дисциплин у каждого вуза определяется как обязательными дисциплинами, определенными стандартом образования, так и дисциплинами вариативной части, дисциплинами по выбору. Проведенные исследования позволили выявить несколько направлений оптимизации учебного процесса, позволяющие значительно повысить качество выпускных квалификационных работ. Необходимо в корне изменить подход к чтению курсов по соответствующим дисциплинам.

Следует перераспределить порядок изучения данных дисциплин. Необходимо произвести сдвиг таких дисциплин на старшие курсы, например, статистику оставить на втором курсе, математические методы и эконометрику читать на третьем, а математическое моделирование перенести на четвертый курс.

Сместить акценты при чтении дисциплин с чисто теоретических знаний на развитие и овладение практическими навыками, пересмотреть соотношение лекционных и практических занятий.

Активнее использовать компьютерные технологии именно на занятиях по данным дисциплинам, практические занятия проводить в компьютерных классах.

Изменить требования к написанию курсовых работ, включив в «обязательную программу» - использование математического аппарата, эконометрического инструментария, методов количественного анализа.

В требования по написанию выпускной квалификационной работы включить необходимым условием математическое моделирование экономического процесса, прогнозирование процесса на ближайшее будущее, анализ перспектив развития процесса во времени, устойчивости по всем исследуемым факторам.

Активно вовлекать наиболее интересующую часть студентов к участию в научно-исследовательских конференциях, к исследованию и разработке научных тем

Предоставить выпускникам дополнительное время на самостоятельную работу в компьютерных кабинетах, на консультации с руководителями и рецензентами.

Интересным решением оказался результат построения математической модели, описывающей качество выпускных работ. При этом учебный процесс рассматривался по аналогии с производственным [2]. В качестве аппарата моделирования применялся аппарат исследования экономических процессов с помощью производственных функций.

Литература:

1.Худякова О.Ю. Повышение профессиональной компетентности бакалавра и специалиста при изучении математических дисциплин. Инновации в науке. 2013. № 22. С.18-23.

2. Дилигенский Н.В., Орлова Е.Ю. Математическое моделирование производственных технологических комплексов с учетом научно-технического прогресса. Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Физико-математические науки. 1999. № 7. С.201-203.

Шалыгина А.В.

**Налогообложение бурения боковых стволов
в эксплуатационных скважинах**

Национальный институт нефти и газа (г. Москва)

По мере разработки нефтяных месторождений обводненность скважинной продукции неизбежно возрастает, а в некоторых случаях, например при прорыве пластовых вод, увеличивается катастрофически. Для ограничения водопритока используют гидроизолирующие составы [1, 2]. Если они оказываются неэффективными, то производительность добывающей скважины по нефти восстанавливают путем бурения и последующей эксплуатации бокового ствола выше зоны высокой обводненности продуктивного пласта [3]. Причем недропользователи относят эти работы к капитальному ремонту скважин, налоговая служба к их реконструкции и считает, что недропользователь таким образом уходит от уплаты налога на прибыль, так как относит затраты на операционную деятельность, а не увеличивает стоимость имущества. Многочисленные судебные разбирательства, в которых суды разных инстанций принимали решения то в пользу налоговых органов, то в пользу недропользователей завершились в итоге принятием Федерального закона от 23.07.2013 № 213-ФЗ, который избавил стороны от необходимости выяснять является ли зарезка бокового ствола капитальным ремонтом или реконструкцией скважины, а отнес расходы на эти работы на освоение природных ресурсов [4-6]. Однако в таком решении заложена основа для новых судебных исков, поскольку зарезка – это лишь одна из технологических операций по созданию бокового ствола в эксплуатационной скважине. После зарезки осуществляется бурение (проводка) бокового ствола, конечный участок которого, как правило, является горизонтальным, оснащение его функциональными элементами, обеспечивающими герметичность бокового ствола и извлечение пластовой продукции.

Используя термин «зарезка боковых стволов», законодатель не включил в расходы на освоение природных ресурсов расходы на бурение (проводку) бокового ствола и оснащение (оборудование) его функциональными элементами.

Представляется целесообразным в статье 261 Налогового кодекса РФ термин «зарезка боковых стволов» заменить на обобщенный – «создание боковых стволов» [7].

Литература

1.Зинченко О.Д. Физико-химические методы ограничения и ликвидации водопритоков в газо- и нефтедобывающие скважины // Управление качеством в нефтегазовом комплексе. – 2014. – № 4. – С. 64-66.

2.Коновалов Е.А., Ноздря В.И., Балаба В.И., Лыгач В.Н. Гидроизолирующие составы для борьбы с осложнениями в скважинах // Газовая промышленность. – 1998. – № 12. – С. 28-30.

3.Балаба В.И., Дуношкин И.И., Павленко В.П. Промышленная безопасность добычи нефти и газа: Научное издание. – М.: Национальный институт нефти и газа, 2008. – 544 с.

4.Ширяев Ю.Х., Даниленко Г.Г, Галицина Н.С. Повышение эффективности разработки месторождений на завершающей стадии бурением дополнительных стволов // Нефтяное хозяйство – 2001. – № 7. – С. 51-53.

5.Балаба В.И. Требования промышленной безопасности как источник опасности // Управление качеством в нефтегазовом комплексе. – 2008. – № 3. – С. 38-41.

6.Коломейцева В.П. Налоговая квалификация работ по зарезке боковых стволов скважин: реконструкция или капитальный ремонт? // Нефть, Газ и Право. – 2011. – № 4. – С. 49 -55.

7.Шалыгина А.В. Бурение боковых стволов в скважинах эксплуатационного фонда как объект налогообложения скважины // Управление качеством в нефтегазовом комплексе. – 2015. – № 3. – С. 15-17.

СТРОИТЕЛЬСТВО И АРХИТЕКТУРА

Раковский В.И., Казакова Е.А.

Применение геотехнических карт зонирования территории застройки при проектировании и строительстве жилых зданий

САФУ имени М.В. Ломоносова (г. Архангельск)

В последние годы в проектной практике все большее значение приобретают специальные геотехнические карты, позволяющие рационально использовать реальные грунтовые условия при строительном освоении больших территорий. Принципы составления таких карт основаны на работах Р.А. Мангушева, С.Н. Сотникова, Л.Г. Заварзина, Н.Н. Морарескула и др. [1]. В зависимости от поставленных задач принципы и критерии для составления карт могут сильно отличаться.

Несмотря на более чем полувековое развитие инженерно-геологической картографии в СССР и России, специализированные карты до сих пор не получили достаточного развития на практике изысканий и проектирования.

Ещё в 1939 г. Ф.П. Саваренским [2] были выделены три типа карт: общие, специальные и частные. Общие карты охватывают большие территории строительства, определяют места развития основных объектов народно-хозяйственного значения, их масштаб обычно М 1:2000000 и мельче. Специальные инженерно-геологические карты предназначены для составления схем строительства и проектных зданий застройки территории. Частные карты показывают изменение по площади одного или нескольких показателей свойств геологической среды.

В настоящее время в России и за рубежом имеется большое количество работ, посвященных инженерно-геологическому картографированию и районированию. Вместе с тем, остается актуальным мнение [1] о том, что большинство инженерно-геологических карт до сих пор остаются чрезвычайно сложными для неспециалистов (не геологов) и это одна из причин их слабого использования в проектной и строительной практике. Необходимо составлять специальные геотехнические карты, позволяющие облегчить работу по проектированию фундаментов и учитывающие конкретные запросы строительства. В частности, очень эффективными являются такие карты для технико-экономического анализа вариантов фундаментов и технологии производства работ по прокладке коммуникаций.

Мангушевым Р.А. и Нгуен К.Х. предложена наиболее полная методика построения специальных геотехнических карт территории для градостроительных целей и задач оптимального фундаментостроения [3].

Оптимальным является вариант фундамента, отвечающий следующим основным технико-экономическим факторам:

- обеспечение условий предельного состояния по прочности сооружения и основания;
- обеспечение условий предельных состояний по деформации основания;
- соответствие местному уровню техники строительства;
- минимальная стоимость строительства.

В зависимости от грунтовых условий и вида фундамента одно из двух первых технических условий играет решающую роль при определении параметров фундамента.

Для фундаментов зданий разработанная методика включает в себя три основных этапа:

Первый этап (I) – зонирование территории с учетом условно однородных инженерно-геологических зон. При этом выполняется типизация грунтовых условий каждой зоны. В качестве основного критерия для зонирования рекомендуется такие параметры, как толщина слоя слабых грунтов или глубина залегания слоя надежных грунтов.

Второй этап (II) – определение предварительных параметров возможных вариантов устройства фундаментов. Оптимальные параметры свайного

фундамента могут быть определены на основе данных о стоимости и несущей способности свай.

Третий этап (III) – определение оптимальных типов фундамента на основе вариантных технико-экономических сравнений. В результате составляются геотехнические карты с рекомендациями по оптимальному типу фундаментов для зданий различной этажности. В качестве единицы измерения для сравнения может приниматься 1 квадратный метр общей площади здания, в качестве критерия технико-экономического сравнения предложено использование показателя стоимости – отношение общей стоимости строительства фундамента, включающей в себя затраты на строительство и экономическую эффективность, к общей строительной площади здания.

Минимальные значения показателя стоимости позволяют сделать предварительный вывод о наиболее оптимальном варианте устройства фундамента. Для равноценных вариантов фундамента используются дополнительные критерии эффективности, такие как экономия материала и меньшие инвестиции.

Для составления подобной геотехнической карты для инженерно-геологических условий г. Архангельска были использованы обобщенные данные инженерно-геологических условий города, подготовленные кафедрой инженерной геологии, оснований и фундаментов САФУ [4].

Анализ информации показал, что на застроенной территории города можно выделить девять характерных типов грунтов или инженерно-геологических элементов (ИГЭ), которые образуют, в свою очередь три типа оснований («А», «Б», «В») для центральной части города.

Наиболее сложными для строительства являются районы с типами оснований «Б», «В» из-за наличия у них слоя торфа значительной мощности. Указанные районы занимают 69% территории г. Архангельска. Районы с типом оснований «А», где имеется возможность устройства фундаментов на естественном основании, занимают всего лишь 31 % территории города.

В результате проведенного анализа установлено, что на 2/3 территории г. Архангельска в основании имеется слой торфа мощностью до 4,3 м, пригруженный неоднородными техногенными отложениями мощностью до 4 м. Также на 13 % территории под толщей четвертичных отложений мощностью 10,1...13,5 м имеется ещё один слой погребенного торфа, мощность которого составляет 0,4...0,8 м [5].

В данных инженерно-геологических условиях устройство свайных фундаментов требуется не только при возведении зданий, но также и при прокладке коммуникаций. Поэтому достоверная оценка несущей способности свай и применение геотехнических карт с разработанными рекомендациями по оптимальной длине свай на первоначальном этапе проектирова-

ния позволит не только обеспечить надежность проектируемых сооружений, но и может дать существенный экономический эффект.

Для подготовки геотехнической карты для центральной части г. Архангельска были собраны данные по 27 многоквартирным жилым домам с помещениями общественного назначения, расположенным в 4-х инженерно-геологических районах г. Архангельска с типами оснований «А», «Б» и «В». Все здания имеют свайный фундамент, этажность – от 3 до 13 этажей. Для каждого здания были определены нагрузки от веса здания на сваи, длина свай и расчётное количество свай для принятой нагрузки.

В процессе исследования была поставлена задача: на примере исследуемых объектов сопоставить и проанализировать принятые этажности зданий и исследовать, в какой мере использована несущая способность грунтов и учтены инженерно-геологические условия при строительстве. С помощью несложных расчетов было проверено необходимое количество свай под исследуемыми зданиями. Полученные данные сопоставлялись со значениями принятого количества свай по проекту. В итоге были рассчитаны коэффициенты запаса, показывающие во сколько раз количество свай, принятых по проекту, превышает количество свай, необходимых по расчету.

Средний запас по количеству свай для всех исследуемых объектов составил, в среднем, 45%. Результаты анализа подтверждают недостаточный учёт разнообразия напластования грунтов при проектировании зданий и сооружений. Это приводит, в свою очередь, к нерациональному использованию природных возможностей грунтовых оснований.

Для оптимизации проектирования свайных фундаментов на основании полученных данных была разработана информационная геотехническая карта, отражающая средние характеристики существующих свайных фундаментов многоэтажных жилых зданий в центральной части г. Архангельска. Обобщенные исходные данные для разработки информационной геотехнической карты приведены в таблице.

Таблица

Исходные данные для разработки информационной геотехнической карты

Тип основания	Средняя этажность, кол-во этажей	Средняя длина свай, м	Коэффициент запаса по сваям K_z
А	9	10,4	1,42
Б	9	12,3	1,43
В	10	14,0	1,50

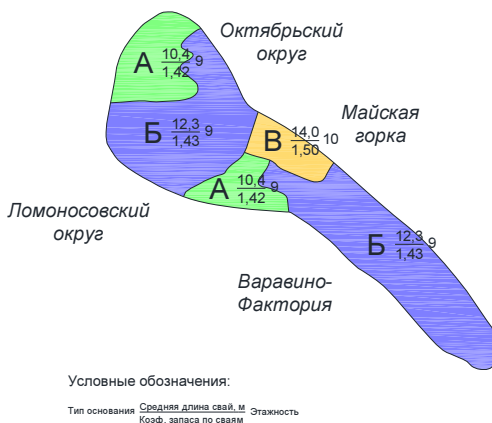


Рисунок - Информационная геотехническая карта существующих свайных фундаментов многоэтажных жилых домов на территории г. Архангельска

На рисунке представлена разработанная информационная геотехническая карта существующих свайных фундаментов многоэтажных жилых домов на территории центральной части г. Архангельска. Карта наглядно отображает среднюю длину свай фундамента жилых зданий в зависимости от типа напластования грунтов и запас по количеству свай, который закладывают проектировщики при разработке проектов на территории города.

Применение подобных геотехнических карт с разработанными рекомендациями по оптимальной длине свай на первоначальном этапе проектирования позволяет значительно уменьшить затраты на устройство фундаментов.

Литература:

1. Мангушев Р.А. Предпроектная оценка экономичности фундаментов в различных инженерно-геологических условиях жилых кварталов новой застройки [Текст] / Р.А. Мангушев. - СПб.: Общество «Знание» ЛДНТП, 1992. - 40 с.

2. Саваренский Ф. П. Инженерная геология [Текст]. 2-е изд. / Ф.П. Саваренский - М.: ГОНТИ, 1939. - 489 с.

3. Мангушев Р. А. Методика составления геотехнических карт с учетом рекомендаций по выбору оптимальных типов фундаментов для зданий с подземным пространством (на примере г. Хошимина) [Текст] / Р.А. Мангушев, К.Х. Нгуен // Строительство и архитектура – 2008. - №3. – С. 29-35.

4. Невзоров А.Л. Город на болоте: монография [Текст] / А.Л. Невзоров, А.В. Никитин, А.В. Заручевных; Сев. (Арктич.) фед. ун-т им. М.В. Ломоносова. – Архангельск: ИПЦ САФУ, 2012. – 157 с.;

5. Казакова Е.А. Учет влияния инженерно-геологических условий при устройстве фундаментов на территории г. Архангельска [Текст] / Е.А. Казакова, В.И. Раковский // Строительная наука- XXI век: теория, образование, практика, инновации Северо-Арктическому региону. Сборник трудов междунар. научно-техн. конф., г. Архангельск, 28-30 июня 2015 г. – Архангельск, Изд-во ООО «Агентство рекламы РАД», 2015, с. 151-158.

Рехтин А.Ф.

**Пути повышения энергоэффективности
на объектах городского хозяйства**

ТГАСУ (г. Томск)

Один из важнейших направлений жилищно-коммунальной сферы городского хозяйства является реализация программы энергосбережения. Наиболее энергоёмкими сферами города являются водоснабжение, транспортировка и очистка сточных вод, строительство и эксплуатация зданий.

Энергоёмкость предоставления коммунальных услуг в России в 2-3 раза превышает аналогичный показатель по сравнению со странами со сходным климатом [1]. Поэтому снижение энергозатрат в настоящее время является приоритетной задачей, однако следует помнить, что экономия энергии – не самоцель и должна оцениваться с учётом экономической эффективности в целом, социальных, экологических и энергетических проблем. Сегодня сравнительно низкие цены на нефть дают шанс и возможность осуществлять меры по повышению энергетической эффективности объектов городского хозяйства для уменьшения влияния роста цен на энергию в будущем.

На канализационных очистных сооружениях (КОС) основное количество электроэнергии тратится от общего энергопотребления: на аэрацию (65%), перекачку сточных вод (15%), обслуживание решёток и песколовков (6%), отстаивание и перекачка возвратного ила (4%), обработка осадка (6%), отопление и освещение помещений (1,5%), дезинфекция (0,5%) [3].

Таким образом решение проблем энергосбережения должно осуществляться по следующим направлениям: использование энергоэффективных технологий; использование энергоэффективных инженерных решений; внедрение приёмов и нового оборудования для реглалирования работы сооружений.

При переводе КОС на глубокое окисление аммонийного азота, что приводит к необходимости увеличения подачи воздуха на 50% по сравнению с традиционной схемой окисления стоков, требует более высоких концентраций растворённого кислорода, приводит к ухудшению растворимости кислорода в иловой смеси на 15%, требует значительного времени обработки при невысокой скорости окисления. Все это ведёт к возрастанию

затрат электроэнергии. Для снижения влияния этих факторов на затраты энергии достаточно путём реконструкции сооружений очистки выделить в их начальной части зоны перемешивания и организовать в них рецикл иловой смеси т.е. реализовать процесс нитриденитрификацию со снижением подачи воздуха на 30% и снижением затрат в 2 раза.

Снизить увеличение затрат электроэнергии (на 20-30%) можно путём уменьшения концентрации взвесей в очищенной воде предварительной фильтрацией биологически очищенной воды [2].

Внедрение энергоэффективных инженерных решений, таких как: применение диспергаторов с высоких к.п.д., снижение нагрузки на диспергаторы (аэраторы), установка энергетически оптимального количества аэраторов, внедрение гибкой системы подачи воздуха, эффективная раскладка аэраторов по днищу аэротенков, совместное использование аэраторов и мешалок, формирование продольных потоков в аэротенках, применение «карусельных» систем перемешивания, реализация рециклов возвратного ила эрлифтами, использование горизонтальных погружных насосов. Все эти мероприятия позволяют снизить энергозатраты до 50%.

Условия регулирования работы сооружений и оборудования: использование более надёжных санитарно-технических приборов и смесителей, применение частотного регулирования насосов, исключение частых остановок и включения воздуходувок (равномерное распределение сточных вод, ила и воздуха по аэротенкам с помощью переносного кислородомера; установка нового воздуходувного оборудования и аэрационных систем, насосного оборудования, автоматического управления) – это комплекс энергосберегающих мероприятий дающий в целом эффект равный 40-50% [2].

Энергогенерация на коммунальных очистных сооружениях путём использования тепловых насосов для отбора теплоты сточных вод низкого потенциала и превращения её в более высокопотенциальное тепло для отопления, получения горячей воды, поддержания температуры стоков в аэротенках; сжигание биогаза, полученного при сбраживании осадка в метантенках, для получения тепла, горячей воды, выработки электроэнергии в мини – ТЭС, использование газа для получения моторного масла; использование эффективного оборудования для повышения эффективности работы метантенков и других сооружений для обработки осадков сточных вод.

Реализация выше приведённых мероприятий по энергосбережению позволяет перевести водопроводно – канализационное хозяйство на энергетическое самообеспечение.

Литература:

1. Довлатова, Е.В. Энергосбережение и альтернативная энергетика в водопроводно-канализационном хозяйстве России / Е.В. Довлатова, Д.А. Данилович // Вода: экология и технология – ЭКВАТЭК – 2010: материалы 9-го междунар. Конгресса. М.: ЗАО «Фирма СИБИКО Интернешнл» 2010.

2. Рехтин А.Ф. Эффективное использование ресурсов в сфере жилищно-коммунального хозяйства г. Томска / А.Ф. Рехтин // Инженерно-экологические проблемы энергоресурсосбережения и безопасности производств в строительстве ЖКХ: материалы II on-line всероссийской конференции. Апрель 2015г. «Проблемы экономики и управления строительством в условиях экологически ориентированного развития.» - Томск: Изд-во ТГАСУ, 2015. – с. 65-73.

3. Авдеев В.В. энергосберегающая политика в строительстве и жилищно-коммунальном хозяйстве / В.В. Авдеев // Энергосбережение. – 1998. - № 11-12. С. 5-10.

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ

Ануров В.Л., Горячева М.В., Коньшев С.В.

Понятие двигательной выразительности

в силовом жонглировании гириями

ФУ при правительстве РФ (г. Москва)

В современных видах деятельности, связанных с эстетикой движений, в частности в технико-композиционных видах спорта, большое значение имеет понятие «двигательной выразительности», сочетающее в себе технический, логический (композиционный) и художественный компоненты [1]. В силовом жонглировании гириями (СЖГ) эти компоненты вносят суммарный вклад в итоговый результат спортсмена в виде бонусной оценки за артистичность [2].

Технический компонент выразительности строится на основе биомеханически правильного, рационального исполнения [1], что позволяет двигаться уверенно, раскрепощенно, сосредоточить внимание гиревиков-жонглеров на образном оформлении отдельных элементов, блоков элементов и композиции выступления в целом, вводить в программу сценические, хореографические и прочие артистические элементы.

Технический компонент выразительности в СЖГ считается основным. На основании факторного анализа мнений экспертов СЖГ техническое совершенство исполнения композиции на 56 % определяет результат оценки за артистичность [3].

Понятие «пластичность» входит неотъемлемой частью в определение выразительности выступлений женщин. Одним из ведущих факторов, определяющих степень проявления пластичности, служит соразмерность развития и выраженности физических качеств [1].

Композиционный компонент выразительности (составление и исполнение композиции под музыку) имеет особо важное значение в групповых

выступлениях гиревиков-жонглеров и включает в себя следующие составляющие [1, 3]:

1. Композиционная грамотность упражнения (композиционная целостность программы). Характер движений соответствует характеру музыкального сопровождения. В программу выступлений включены элементы и комбинации элементов, наиболее полно отражающие технические возможности и ритмопластическую выразительность спортсмена.

2. Разнообразие элементов, комбинаций элементов, связок и соединенных элементов программы.

3. Умение организовать отдельные разрозненные элементы в единое целое, отражающее определенный замысел автора, с привлечением основных средств выразительности: гармонических движений и поз, пластики, темпа и ритма движений, пространственного рисунка композиции.

4. Эмоциональная выразительность, непосредственная связь движений с музыкой. К числу приемов повышения эмоциональной выразительности выступлений относятся: подбор оригинальных элементов, определение элементов и движений, отражающих характер музыкального произведения и индивидуальность спортсмена, распределение элементов по частям программы, выбор музыкального произведения, разработка композиционного плана графически, учет индивидуальных особенностей спортсменов и др.

Художественный компонент выразительности отождествляется с индивидуальным стилем деятельности, в том числе личностными качествами, свойствами нервной системы, темперамента, эмоциональностью индивида [1]. По-видимому, сюда можно отнести такие составляющие выразительности выступлений гиревиков-жонглеров, как оригинальность композиции программы и выполняемых элементов, ярко выраженный индивидуальный стиль техники и т. п.

Комплексное совершенствование двигательной выразительности выступлений гиревиков-жонглеров позволяет детерминировать СЖГ не только как вид спорта, но и как вид спортивно-циркового искусства [4], что является мощным фактором популяризации СЖГ, особенно среди современной молодежи.

Литература:

1. Каравацкая, Н.А. Методика формирования навыков двигательной выразительности в художественной гимнастике: автореф. дис. ... канд. пед. наук / Н.А. Каравацкая. - Великие Луки, 2002. - 21 с.

2. Ануров, В.Л. Силовое жонглирование гириями: учебное пособие / В.Л. Ануров. - М.: ВНИИФК, ИНЭП, 2008. – 86 с.

3. Ануров, В.Л. Экспертная оценка различных аспектов спортивной подготовки и соревновательной деятельности в силовом жонглировании гириями / В.Л. Ануров, Т.В. Кострюков // Материалы научно-практической

конференции «Здоровый образ жизни и физическое воспитание студентов и слушателей вузов». - М.: ИНЭП, 2007. - С. 70-73.

4.Ануров, В.Л. Развитие и современное состояние силового жонглирования гириями / В.Л. Ануров // Материалы научно-практической конференции «Актуальные проблемы экономики, управления, права». - М.: ИНЭП, 2007. – С. 145-150.

Ануров В.Л., Коньшев С.В., Лаптев А.А.

Реализация общедидактического принципа сознательности и активности в физическом воспитании гиревиков-жонглеров

ФУ при правительстве РФ (г. Москва)

В теории физического воспитания и спортивной тренировки методологическую основу составляет общепедагогический подход, который предполагает использование в качестве закономерностей обучения дидактические принципы сознательности и активности, наглядности, доступности и систематичности. Эти принципы конкретизируются применительно к специфике педагогического процесса в сфере физической культуры и спорта и детерминируют методологию и особенности обучения двигательным действиям, освоение парадигмы специфических знаний, а также предусматривают оптимизацию процессов целенаправленного развития физических способностей [1].

Принцип сознательности и активности предусматривают определение путей творческого сотрудничества преподавателя и занимающегося при достижении целей учебно-воспитательной деятельности. Применительно к силовому жонглированию гириями (СЖГ) также одним из важнейших требований реализации данного принципа является определение адекватных целей и текущих педагогических задач на каждом этапе освоения технического мастерства.

Комплексной спортивно-тренировочной этапной задачей физического воспитания гиревиков-жонглеров является овладение базовыми навыками СЖГ: техникой выполнения вспомогательных, подводящих упражнений, элементов различной категории сложности [2]. Данная задача может решаться посредством применения следующих педагогических приемов:

- при наличии значительных технических ошибок - применение имитационных упражнений (без гири или с облегченной гирей), метода расчлененного упражнения;
- использование парного СЖГ с одной гирей для выработки навыков расчета усилия при подбрасывании гири и ловли гири;
- проведение совместных занятий юношей и девушек по общей методике (при этом целесообразно использовать варианты игрового и соревновательного методов);

- акцентирование внимания занимающихся на определенных деталях техники.

Важным аспектом реализации принципа сознательности и активности является формирование высокого уровня мотивации занимающихся, определяющего их потребности и интересы в учебно-воспитательном процессе. В СЖГ основными мотивационно-формирующими факторами являются:

- быстрое прогрессирование занимающихся и их готовность к выполнению нормативов младших спортивных разрядов (продолжительность этапа начальной технической подготовки по данным многолетних наблюдений составляет не более двух месяцев при регулярных тренировках 2-3 раза в неделю) [3];

- систематическая оценка и поощрение достигнутых результатов;

- организация индивидуальных самостоятельных занятий.

Литература:

1. Теория и методика физической культуры: Учебник / Под ред. Ю.Ф. Курамшина. – М.: Советский спорт, 2003. – 464 с.

2. Ануров, В.Л. Методика спортивной тренировки гиревиков-жонглеров (юношей и девушек) на этапе начальной спортивной подготовки в условиях вуза / В.Л. Ануров // Материалы научно-практической конференции «Здоровый образ жизни и физическое воспитание студентов и слушателей вузов» / Под ред. проф. Карасева А.В. - М.: ИНЭП, 2011. - С. 135-138.

3. Ануров, В.Л. Изучение влияния силового жонглирования гириями на рост спортивного мастерства, физической и функциональной подготовленности студентов / В.Л. Ануров // Материалы научно-практической конференции «Здоровый образ жизни и физическое воспитание студентов и слушателей вузов» / Под ред. проф. Карасева А.В. - М.: ИНЭП, 2008. - С. 78-81.

Безденежных И.А.

Новый комплекс ГТО в воспитании студенческой молодёжи

Финансовый университет при Правительстве РФ (Москва)

Развитие физической культуры и спорта – важнейшая составляющая социальной политики государства. Учёные отмечают, что состояние здоровья молодёжи значительно ухудшилось. Причиной этого является нарушение правил здорового образа жизни, ухудшение социальных и экологических условий жизни. Известно, что более 40% призывников не могут выполнить физкультурный минимум, предусмотренный для военнослужащих. Исправить ситуацию и достичь указанных целей, призван ряд мер, принимаемых на государственном уровне. Ключевой из них стало введение в действие с 1 сентября 2014 г. в Российской Федерации Всероссийского физкультурно-оздоровительного комплекса «Готов к труду и обороне» (ГТО).

Следует отметить, что комплекс ГТО сыграл очень большую роль в воспитании патриотизма молодого населения развивающейся советской страны. К концу 30-х годов в стране насчитывалось более пяти миллионов людей, а к 1958 году число физкультурников достигло 23 696 800 человек.

С 1974 года в СССР начали проводиться Всесоюзные первенства по многоборьям ГТО (в 1975 году в массовых стартах участвовали 37 000 000 человек, в финале – около 500 человек). Это движение послужило началом создания крупной спортивной державы.

В 2013 году руководство страны выступило с инициативой возрождения комплекса ГТО в современном формате. Это актуально именно сейчас, когда в стране наблюдается тенденция физической деградации подрастающего поколения. Подростки в наше время по мышечной силе и выносливости на 10-18% уступают своим сверстникам 60-х годов XX века. Акселерация заменяется децелерацией, отставанием психофизического развития организма от паспортного возраста.

24 марта президент России В.В. Путин вышел к правительству с предложением о возрождении комплекса «Готов к труду и обороне», подписав соответствующий указ, который вызвал широкий резонанс в общественных и политических кругах. Разработанные Правительством документы учли полувековой опыт развития комплекса ГТО в СССР и внесли в него существенные коррективы в соответствии с современными достижениями физкультуры и спорта, их влияния на физическое состояние человека.

В комплекс ГТО входят прикладные виды спорта – бег, прыжки, метания, плавание, лыжные гонки, стрельба; научно-практические сведения по физической культуре и спорту; правила, умения и навыки в области гражданской обороны, а также личной и общественной гигиены и др.

Новый комплекс ГТО выполняет задачу оздоровления населения России в патриотическом и нравственном воспитании. Тщательная и детальная разработка нормативов ГТО, выполненная Правительством РФ 2014 г. позволит возобновить массовое физкультурное движение в стране, улучшить физическую подготовку и увеличить продолжительность жизни населения. Кроме того, предусматривается, что наличие знаков отличия комплекса ГТО будет учитываться образовательными учреждениями при приёме в вузы. В этой связи в Финансовом университете были проведены пробные соревнования в формате комплекса ГТО, которые позволили выявить уровень подготовки студентов и наметить пути устранения имеющихся недостатков.

Литература:

1. Указ Президента РФ от 24 марта 2014 года № 172 "О Всероссийском физкультурно-спортивном комплексе "Готов к труду и обороне" (ГТО)" // Российская газета. 26.03.2014. № 68.

2. Программа «Всероссийский физкультурно-спортивный комплекс ГТО – жизнь в МордГПИ», Саранск, 2014 г.

Безденежных И.А.

Демографическая проблема развития физкультуры и спорта

Финиансовый университет при Правительстве РФ (Москва)

Система физического воспитания тесно связана социально-экономическими системами общества: экономикой, политикой, наукой и культурой. Здоровье населения во многом определяется образом жизни конкретного человека, однако, только около 10% лиц, по мнению врачей, заботятся о своем здоровье, тогда как 35% пренебрегают им, только 16% лиц регулярно занимаются физической культурой и спортом. При этом следует отметить, что в 1970–1975 годах таких лиц было 34–38%.

Основными причинами отказа от занятий физической культурой называются – отсутствие свободного времени – 39%, отсутствие желания – 41%, по состоянию здоровья не могут заниматься 20%, хотя половина из них считают, что такие занятия могли бы быть полезными для их здоровья. Напротив, о том, что никогда не уделяют время занятиям спортом, наиболее склонны сообщать женщины (59% против 47% среди мужчин), респонденты в возрасте от 60 лет и старше (72%) и малообеспеченные россияне (67%). Всего 8% россиян занимаются в фитнес-клубах.

Замечено, что лица, имеющие регулярную физическую нагрузку, в большей степени следят за своим здоровьем, выше оценивают его уровень (в два раза), имеют такие психологические характеристики как удовлетворенность работой, отношения в семье, с друзьями и в целом отношение к жизни.

Нельзя не отметить и низкую обеспеченность спортивными сооружениями, которая составляет 49% от предусмотренного норматива (3,5 тыс. кв. м на 10 тыс. человек). Обеспеченность спортивными залами в России ниже, чем в Италии в 2–3 раза, а Японии в 7 раз (2).

Особое внимание следует обратить на анализ наиболее значимых аспектов тех демографических изменений, которые ожидают мир в ближайшем будущем и от которых зависит развитие спорта в XXI веке. «Демографический взрыв» (увеличение прироста населения) был характерен до конца второго периода предыдущего столетия, после чего началось сокращение численности населения и его старение, которое наберет серьезные темпы роста и число лиц старше 50 лет во многих странах составит около 30%. Эти люди придут в начале XXI века к пенсионному возрасту с совершенно иным отношением к спорту. Учитывая надвигающиеся демографические изменения в обществе, очевидно, следует пересмотреть и цели и задачи нашего физкультурно-спортивного движения. Хотим мы этого или нет, но спорт высших достижений уже в начале XXI века станет прерогативой частного сектора. Государство начнет играть более активную роль в

использовании спорта как фактора воспитания, оздоровления нации и проведения свободного времени. И это также должно найти свое отражение в законодательных актах.

Литература:

1.Золотов М.И., Платонова Н.А., Вапнярская О.И. Экономика массового спорта. - М., 2005, -300 с.

2.Какорина Е.П. Отношение населения к занятиям физической культурой и спортом. – М., 2011, «Федеральный справочник Здравоохранения в России», том №11 с.137-140.

3.Кузьмак Б.С., Осинцев А.А. Социально-экономические проблемы физической культуры и спорта. - М., 1981. - 280 с.

Воронкина Л.В.

Особенности волевой подготовки спортсменов высокого класса

Финианверситет при Правительстве РФ (Москва)

Стремление человека удовлетворять свои потребности в движении, развивать физические качества способствовало тому, что физические упражнения обособились в отдельный вид человеческой деятельности - в спортивную деятельность, которая отличается рядом специфических особенностей. Чтобы осуществлять спортивную деятельность спортсмену необходимо использовать волевые усилия, а чтобы перебороть психологические и физические трудности в процессе спортивной подготовки, необходимы веские мотивы. В любом виде спорта условия, в которых проходят соревнования, отличаются от условий тренировочных занятий.

Всякое произвольное действие требует для своего совершения определённого, хотя бы минимального, волевого усилия. Волевые усилия отличаются от мышечных. Правда, при всяком волевом усилии имеются какие-то мускульные движения, хотя бы в зачаточной форме. Но эти движения не составляют главного в волевом усилии, для которого характерно состояние внутреннего напряжения. Волевые усилия всегда носят сознательный характер, будучи связаны с более или менее ясным осознанием цели и ожидаемых результатов действия. Наиболее отчётливо волевые усилия выступают именно тогда, когда при совершении волевого акта мы встречаемся с препятствиями для его совершения. Интенсивность волевых усилий прямо пропорциональна затруднениям, которые при этом приходится преодолевать.

Субъективно волевое усилие переживается как особое внутреннее состояние, связанное с преодолением той или иной трудности. Наличие трудностей является обязательным, необходимым условием для проявления волевого усилия. Когда человек действует, не встречая даже самых незначительных препятствий, у него, естественно, отсутствует внутреннее состояние усилия. Величина, или степень волевых усилий и характеризуется

теми трудностями, которые преодолеваются с их помощью. В спортивной деятельности волевые усилия могут быть самыми разнообразными по своему характеру и степени.

Волевые усилия при мышечных напряжениях. Выполнение физических упражнений почти всегда связано с волевыми усилиями. К этим усилиям спортсмена побуждает необходимость совершать в процессе физических упражнений большие или меньшие, но всегда превышающие обычные мышечные напряжения. Будучи многочисленными и часто повторяемыми, подобные мышечные напряжения, даже незначительные по своей интенсивности, оказывают большое влияние на формирование способностей спортсмена к затрате волевых усилий. Вот почему всякое учебное и тренировочное занятие, требующее сосредоточения внимания, есть в то же время и упражнение по воспитанию способности спортсмена к волевым усилиям. Регулируя (по длительности и интенсивности) трудность заданий, требующих от занимающихся напряжения внимания, тренер тем самым, воспитывает у них способность к волевым усилиям.

Волевые усилия, связанные с преодолением утомления и чувства усталости. В этом случае волевые усилия направляются на преодоление мышечной инертности, заторможенности, иногда несмотря на своеобразное ощущение боли в мышцах.

Спортивная деятельность отличается сильными и яркими эмоциональными переживаниями. Вне эмоций спорт немыслим. Насыщенность спортивных действий сильными чувствами, их эмоциональная увлекательность - это одно из важнейших условий положительного влияния спорта на личность человека.

Расширение международных и отчасти внутренних календарей соревнований включением серийных стартов в кубках мира, "Гран-при", коммерческих соревнований по приглашению, характеризующихся высокими гонорарами, значительно повысило физическую и психическую напряженность индивидуальных календарей спортсменов. От 60 до 90% таких стартов сейчас приходится на высокооплачиваемые состязания, большая часть которых проводится за рубежами страны. Участие в таких соревнованиях и подготовка к ним часто способствуют потере спортивной формы перед чемпионатами Европы, мира, олимпийскими играми.

Коммерциализация и профессионализация спорта разделили спортсменов на элитных и неэлитных. Внутри элитных контрактная дифференциация оплаты спортивного труда и соблюдение тайны финансовой стороны контракта порождают дальнейшее отдаление спортсменов друг от друга, подпитывается принцип "каждому свое".

Разрекламированные средствами массовой информации коммерциализация спорта и экстра-гонорары международной спортивной элиты сделали идею свободы чрезвычайно популярной среди спортсменов.

В спортивной психологии стиль руководства спортивным коллективом определяется как система управленческих воздействий тренера на спортсменов, обусловленная спецификой поставленных перед коллективом задач, взаимоотношениями тренера со своими учениками и коллегами по работе, личностными особенностями спортсменов и тренеров, своевременностью и целесообразностью применения тех или иных управленческих средств с учетом уровня сплоченности команды. Одно из таких управленческих средств - требовательность тренера.

Требовательность базируется на глубоком знании тренером специфики вида спорта, его патриотических чувствах, на морально-политическом единстве с учеником. Опираясь на теоретические разработки А.С. Макаренко и теорию деятельностного опосредования межличностных взаимоотношений отечественного психолога А.В. Петровского, можно выделить несколько этапов проявления требовательности в спортивном

воспитании спортсменов должно строиться в расчете не только на талант, но и на мастерство тренера, т.е. на действительное знание всего тренировочного и воспитательного процесса. Мастерство воспитателя - это специальность, которой можно научить так же, как учат врача, музыканта. Каждый тренер должен учиться мастерству воспитания и каждый может и должен стать мастером своего дела во имя нашего российского спорта!

В спорте огромную роль играет мотивация спортсмена на достижение определенного результата в процессе учебного занятия и на соревнованиях. Рост спортивных результатов в значительной степени зависит от внутреннего настроя самого спортсмена, от его отношения к поставленной цели.

Литература:

1. Бауэр В.Г. Состояние и подготовка спортивного резерва сборных команд России, с. 94.
 2. Гальперин П.Я. Введение в психологию. - Ростов-на-Дону: Феникс, 1999. - 330 с.
 3. Гогунев Е.Н., Мартыанов Б.И. Психология физического воспитания: Учебное пособие. М.: Издательский центр «Академия», 2005. – 288 с.
 4. Фомин Ю.А. Современные социальные тенденции и спорт / В сб.: Молодежь и общество на рубеже веков. Междунар. конф. Секция "Физическая культура, спорт, здоровье". М., 2008, с. 42-48.
 5. Чикова О.М. Психологические особенности спортивной деятельности и личности спортсмена: Учебное пособие для училищ Олимпийского резерва. - Мн.: ИПП Госэкономплана РБ. 2003. - 76 с.
 6. Материалы сети Интернет.
-

Воронкина Л.В.

**Психологическая составляющая выносливости
в тренировочной и соревновательной деятельности спортсменов**

Финиш университета при Правительстве РФ (Москва)

Выносливость – одно из достойных физических качеств, которое заслуживает уважения как со стороны спортсменов, тренеров, а также многочисленных любителей спорта. Порой запредельные героические поступки демонстрируют спортсмены в соревнованиях. В этой связи хочется напомнить легендарный финиш А. Шипулина на одном из этапов кубка мира. К сожалению, эта область специальной психической подготовки до настоящего времени изучена недостаточно. Зарегистрировать и количественно оценить состояние волевого усилия не представляется возможным.

Воспитание волевых усилий всегда проходит в процессе деятельности. Спортивная тренировка содержит для этой цели достаточное количество трудных упражнений, требующих при выполнении приложения значительных волевых усилий. Кроме того, волевая подготовка спортсменов имеет особенности проявления в условиях тренировки и соревнования. Более того, эти отличия дифференцированы спецификой видов спорта и квалификацией.

Эффективность и значимость воспитания волевых качеств становится заметнее с каждым этапом повышения уровня мастерства. Проявления волевых поступков в процессе тренировочной и соревновательной деятельности характеризуют индивидуальный стиль поведения, который является визитной карточкой спортсмена. Известно вместе с тем, что проявление воли в различных видах спорта специфично [3]. Так, у представителей циклических видов спорта в качестве центрального звена в структуре волевых качеств выделяются настойчивость и упорство, у спортсменов, специализирующихся в видах спорта с повышенной степенью риска (например, прыжки на лыжах с трамплина, прыжки в воду) — смелость и решительность, у гимнастов — выдержка и самообладание.

Волевые качества, проявляемые в соревнованиях, воспитываются различными путями. Основным из них является воспитание воли через преодоление трудностей, причем, если эти трудности преодолеваются систематически, а не от случая к случаю. Известно, что нельзя воспитать человека с сильной волей, если у него не будет возможности проявлять это качество в жизни. Таким образом, волевые качества неотъемлемо связаны с мотивацией, причем эта связь взаимозависимая.

Объективная логика тренировочного процесса предполагает все эти условия и представляет, таким образом, и систему факторов развития воли.

Соревновательная деятельность делает запрос в воспитании волевых качеств относительно свойств нервной системы (силы-слабости), что поз-

воляет спортсмену в достаточно высокой степени напрягать или перенапрягать свои силы в ответственные периоды спортивного соревнования без всякого для себя ущерба. Спортсмены со слабым типом нервной системы оказываются неспособными на сильные волевые проявления, что нередко приводит к срывам, которые закрепляясь, образуют стойкие отрицательные волевые качества.

Литература:

1. Бабаян, К.Л. Анализ структуры волевых качеств и особенности их проявления в процессе воспитания спортсменов: автореф. дис. ... канд. пед. наук / К. Л. Бабаян; ГЦОЛИФК. - М., 2007. - 21с.

2. Горбунов, Г.Д. Психопедагогика спорта : учеб. пособие / Г.Д. Горбунов .- 4-е изд., испр. и доп. - М. : Советский спорт, 2012. - 312 с.

3. Пуни, А.Ц. Волевая подготовка спортсменов. М., ФиС, 1969, - 154 с.

Гиренко О.А.¹, Врублевский В.В.²

Проект «Юный шахматист»

¹*МОУ ДЮСШ № 20 Ворошиловского района (г.Волгоград)*

²*МОУ ДЮСШ № 15 Тракторозаводского района (г.Волгоград)*

Для того, чтобы шахматная жизнь страны возрождалась и развивалась необходимы модернизация, создание условий для нового поколения квалифицированных шахматистов, а также новые идеи, поддержка на различных административных уровнях, стабильное финансирование. Всё это не может быть реализовано без привлечения всех слоев населения, особенно молодежи. И здесь возникает, пожалуй, самый важный вопрос поиска эффективных механизмов, позволяющих обеспечить этот процесс.

В г. Волгограде особой формой работы в рамках шахматного всеобуча реализуется проект «Юный шахматист» в целях удовлетворения потребности населения.

Актуальность проекта состоит в том, что он возвращает к забытому методу М.И Дворецкого, заслуженного тренера России и Грузии, международного мастера спорта по шахматам, «позиционная картинка» в процессе обучения юных шахматистов» [3]. Любой тренер-преподаватель знает о трудностях, которые приходится преодолевать при постановке нового дебюта юному шахматисту. Особенно заметно они проявляются при подготовке к партиям в ходе соревнования, когда необходимо по тем или иным причинам подготовить новый вариант или даже сменить дебют.

Проект позволяет его участникам лучше узнать дебютный репертуар, научиться работать с дебютной картотекой[2]

Юный шахматист, изучая общие принципы в дебюте, узнает о быстром развитии, о борьбе за центр, за инициативу, о борьбе с замыслом противника, развивает логическое мышление.

Цель данного проекта – подобрать, адаптировать и апробировать игровые технологии для развития логического мышления юного шахматиста в процессе игры в шахматы для выполнения нормы спортивного разряда.

Задачи, решаемые в проекте: подборка дебютного репертуара шахматиста, развитие способности к организации собственной деятельности (разработка индивидуального плана шахматиста), воспитание способностей волевой регуляции поведения.

Все участники данного проекта имеют возможность поучаствовать в различных соревнованиях, проводимых на арт-объекте «Шахматная доска», «Шахматный бульвар», «Шахматной веранде», «Шахматные мастерята».

Обучение игре в шахматы позволяет наиболее полно использовать развивающий и творческий потенциал, заложенный в древней игре.

Руководствуемся в своем проекте словами известного педагога – новатора В.А.Сухомлинского «В воспитании культуры мышления [детей] большое место отводится шахматам. Без них нельзя себе представить воспитание умственных способностей и памяти».

Таким образом, проект «Юный шахматист» является особой формой работы с подрастающим поколением. Поднять интерес к игре в шахматы в нашем городе на должный уровень, сделать их любимой игрой детворы можно только общими силами[1]

Литература:

1. Дворецкий Марк Израилевич. Марк Дворецкий анализирует. Учебник-практикум для будущих чемпионов. Том I Издательство: Москва. «Новости», 2008 г.
 2. Дворецкий Марк, Юсупов Артур. Секреты дебютной подготовки. Издательство: "Фолио", Харьков, 1998 г., 2-е изд., испр. и доп.
 3. Дворецкий Марк, Юсупов Артур. Методы шахматного обучения. Издательство: "Фолио", Харьков, 1997 г.
-

Горячева М.В.

Развитие спортивного туризма в Российской Федерации

Финансовый университет при Правительстве РФ (Москва)

Спортивный туризм, являясь в определенной степени инновационной концепцией, представляет собой самую быстрорастущую отрасль международного туризма. В настоящее время под спортивным туризмом понимают поездки для участия в спортивных соревнованиях или занятий любительским спортом, а также поездки в качестве зрителя спортивного состязания.

Сегодня совокупный годовой доход от спортивного туризма в мире составляет 450 миллиардов долларов США. Рост спортивного туризма в 2014 году составил около 14%, в то время как рост туристской отрасли в

целом не превысил 2-3% [1]. Следует отметить, что спортивный туризм, как и туризм в целом, не являются отраслями, где внедрение инноваций кардинально и быстро бы привело к существенным изменениям. В то же время даже фундаментальных инноваций недостаточно для обеспечения устойчивого экономического развития. Туристская отрасль, включая спортивный туризм, играет существенную роль именно на стадии внедрения и распространения инновационных достижений, за счет чего и появляется отдача.

С другой стороны, именно спортивный туризм представляет собой конкурентный рынок, чем объясняется необходимость внедрения инноваций и новых туристических направлений. Успех бизнеса, представляющего туристические услуги, во многом зависит от постоянных нововведений. Как отмечают специалисты, туристская отрасль находится в кризисе неопределенностей и изменений, что обусловлено постоянно изменяющимися характерными чертами самой отрасли [2].

Само явление спортивного туризма можно рассматривать как прямое следствие изменившихся предпочтений потребителей в отношении способов проведения досуга и отдыха, отражающих требования современного времени. С одной стороны, все больше людей предпочитают активный отдых, включая экстремальные виды спорта, с другой стороны, люди ищут более спокойной обстановки, выбирают релакс-программы, занятия йогой или скандинавской ходьбой. Спортивный туризм становится по-новому осмысленным маркетинговым механизмом, формирующим и стимулирующим спрос на продукты, предлагаемые туристской отраслью. Важнейшим условием отраслевого успеха является кооперация, что и становится основным направлением инновационных процессов. Но без государственной поддержки обеспечить благоприятную для инновационной деятельности среду участникам данного рынка было бы сложно [3].

В заключение необходимо подчеркнуть, что в Российской Федерации существует огромный потенциал для создания конкурентоспособных продуктов в области спортивного туризма, в том числе первоклассных экспортных спортивно-туристских услуг. В то же время недостаточная развитость данного рыночного сегмента приводит к сохранению низкого внутреннего спроса на инновации в данной отрасли.

Литература:

1. Сайт Европейского Саммита по спортивному туризму 2015 (<http://sporttourismsummit.ie/save-the-date-1415th-may-2015>)
2. Poon A. Tourism, Technology and Competitive Strategies, CAB International? (1993), Wallingford, UK, с.3.
3. Innovation and Growth in Tourism. с.3. Издательство ОЭСР. Июнь 2006 г.

Горячева М.В.

Внедрение комплекса ГТО в студенческие коллективы России

Финианверситет при Правительстве РФ (Москва)

Указом Президента В.В. Путина в 2014 году было принято решение восстановить и доработать Всероссийский физкультурно-спортивный комплекс «Готов к труду и обороне» (ГТО) (далее комплекс ГТО). Необходимость данного мероприятия продиктована демографической ситуацией в стране в связи с ухудшением состояния здоровья молодого поколения, в частности, студенческой молодежи. Кроме того, претворение в жизнь данного мероприятия во всероссийском масштабе рассматривается разработчиками как программная и нормативная основа физического воспитания населения России, которую координирует Министерство спорта. Планируется ввести данную программу с 2014 года, восстанавливая отменённую в 1991 году программу «Готов к труду и обороне СССР».

В комплекс ГТО включается 11 ступеней в соответствии с возрастными группами населения от 6 до 70 лет и старше, устанавливаются нормативы по трём уровням трудности, соответствующим золотому, серебряному и бронзовому знакам.

Всероссийский физкультурно-спортивный комплекс основывается на следующих принципах:

- а) добровольность и доступность;
- б) оздоровительная и личноно ориентированная направленность;
- в) обязательность медицинского контроля;
- г) учет региональных особенностей и национальных традиций.

Нормативно-тестирующая часть комплекса ГТО предусматривает государственные требования к уровню физической подготовленности населения, включающие: виды испытаний и нормативы (обязательные и по выбору); требования к оценке уровня знаний и умений в области физической культуры и спорта; рекомендации к недельному двигательному режиму. Обязательные испытания направлены на определение уровня развития скоростных возможностей, выносливости, силы и гибкости.

Для выполнения государственных требований комплекса ГТО в субъектах Федерации планируется создание центров тестирования. Субъектам Федерации предоставляется право дополнительно включать в комплекс ГТО на региональном уровне два вида испытаний, в том числе по национальным, военно-прикладным и по наиболее популярным в молодёжной среде видам спорта. Кроме того, предусматривается, что наличие знаков отличия комплекса ГТО у поступающих на обучение по образовательным программам высшего образования учитывается образовательными организациями при приёме в вузы.

Комплекс ГТО позволит увеличить число студентов, желающих систематически заниматься физической культурой и спортом для улучшения работоспособности, качества и продолжительности жизни.

Литература:

1. Путин, В. В. Президент подписал Указ «О Всероссийском физкультурно-спортивном комплексе «Готов к труду и обороне» (ГТО)» Полный текст Указа (рус.). Kremlin.ru (24 марта 2014). Проверено 3 апреля 2014.

2. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении Положения о Всероссийском физкультурно-спортивном комплексе «Готов к труду и обороне» (ГТО)» (рус.). Единый портал для размещения информации о разработке федеральными органами исполнительной власти проектов нормативных правовых актов и результатов их общественного обсуждения. Проверено 3 апреля 2014.

Закиров И.М.

**Основные направления формирования здорового образа жизни
в профессиональной подготовке будущих учителей**

Бирский филиал БашГУ (г. Бирск)

Профессию учителя можно отнести к профессиям повышенного риска нарушений соматического и нервно-психического здоровья. Это обусловлено специфическими сложностями многогранной деятельности педагогов, ненормированной продолжительностью рабочего дня, высокой нервно-психической напряженностью и социальной ответственностью. Поэтому именно в вузе, на первых подступах к сложному труду учителя, студент должен получить стойкую систему навыков и умений управления здоровьем и формирования здорового образа жизни.

Формирование здорового образа жизни предполагает усвоение профилактических принципов, повышение культуры потребления и поведения, воспитание разумных потребностей, самосовершенствование круга физической жизни и духовных потребностей. Как педагогическая задача, формирование здорового образа жизни, несмотря на многообразие различных методов, и форм, осуществляется по трем направлениям: социально-психологическое, идеологическое и информационно-развивающее.

Социально-психологическое направление формирования здорового образа жизни представлено большим арсеналом методов и моделей поведенческих изменений. Рассмотрим один из них. Метод изменения поведения - прикладной анализ поведения, основанный на представлении о том, что поведение детерминируется определенными предпосылками, последствиями, результатами [1, 47 с]. Эта стратегия включает в себя определение поведения, намеченного для модификации (например, повышение уровня физической активности), рассмотрение исходного уровня данной формы

поведения, а также его предпосылок и последствий. По происшествии определенного периода наблюдения внешние предпосылки и последствия поведения изменяются. Поэтому с течением времени вносятся коррективы в ход формирования поведения. Прикладной анализ поведения широко используется и при коррекции избыточной массы тела (анализ дневника пищевого поведения контроль стимулов, поведенческий диспут) [2].

Идеологическое направление представлено формированием мировоззренческой позиции, направленной на сознание того, что здоровье – это, прежде всего, определенный уровень развития личности.

Формирование здорового образа жизни в идеологическом направлении предполагает обращение к механизмам личностного роста: самопознанию (развитие уверенности в себе и адекватной самооценки), самопобуждению (приемы самостимулирования), самореализации (интеллектуальное развитие, саморегуляция) [3, 8 с].

Информационно-развивающее направление представлено санитарно-просветительской работой и гигиеническим обучением и воспитанием. В современных условиях это направление рассматривается как планомерное и целенаправленное воздействие на сознание и восприятие молодого человека с целью формирования у него установок, понятий, принципов, ценностных ориентаций, обеспечивающих необходимые условия для сохранения, укрепления и восстановления здоровья.

В заключении можно подчеркнуть, что любое из перечисленных направлений может достичь желаемой цели – сформировать здоровый образ жизни.

Литература:

1. Битянова Н.Р. Психология личностного роста: Практич. Пособие. – М.: МПА, 1995.- 64 с.

2. Гундаров И.А., Киселева Н.В., Копина О.С. Медико-социальные проблемы формирования ЗОЖ: Обз. инф.- М., 1998.- 78 с.

3. Поведенческая терапия – пять элементов в борьбе с ожирением. Пишут, что. // Школа здоровья. – 1998. № 1. – Т. 5. – С. И8 – 120.

Лаптев А.А.

**Развитие физических качеств у футболистов
в группах начальной подготовки в ДЮСШ**

Финансовый университет (г. Москва)

Достижение высокого спортивного мастерства в футболе непосредственно связано с проявлением двигательной активности и техники владения мячом. При поиске методов и средств развития специальной работоспособности юных футболистов необходимо, прежде всего, учитывать возрастные особенности, обусловленные созреванием организма. Одно из основных условий высокой эффективности системы подготовки футболистов

заключается в строгом учете возрастных и индивидуальных анатомо-физиологических особенностей. Это позволяет правильно решать вопросы спортивного отбора и ориентации, выбора средств и методов тренировки, нормирования тренировочных и соревновательных нагрузок, прогнозирования возможных достижений. Изучение и реализация системы физического воспитания детей школьного возраста является актуальной современной общественной проблемой, решение которой позволит поднять социальную значимость индивидуумов, в том числе в игровых видах спорта, каковым является футбол. Исходя из актуальности высказанной проблемы, нами ставилась следующая цель исследования: изучить эффективности отдельных приемов физической подготовки школьников в развитии мастерства юных футболистов. Поставленная цель достигалась нами путем решения следующих задач:

- обобщения имеющихся сведений в области формирования техниче-ски зрелых и физически подготовленных (выносливых) футболистов, мето-дических решений в реализации развития различных двигательных качеств;
- определения влияния различных вариантов физической нагрузки на развитие мышечной силы юношей и выявления взаимосвязи между физи-ческой подготовкой и техническими способностями юных футболистов;
- разработать упражнения на повышение ловкости

Одной из главных задач при подготовке юных футболистов является обеспечение нормального протекания процессов роста и развития организ-ма. Это достигается путем широкого использования разнообразных физи-ческих упражнений, соответствующих возрастным особенностям юных футболистов и направленных на развитие двигательных и вегетативных функций. При этом следует широко использовать упражнения, связанные с совершенствованием быстроты и точности движений, ловкости, а также овладением различными техническими приемами. Незаконченность функ-ционального формирования отдельных систем и органов обуславливает малую устойчивость организма юных футболистов к действию различных внешних факторов, в том числе и физических нагрузок.

Правильное построение всей системы подготовки юных футболистов должно обеспечивать высокий оздоровительный эффект, всесторонне фи-зическое развитие, специальную подготовку, а также воспитание высоких морально-волевых качеств.

Литература:

1. Газаев, В.В. Искусство побеждать в игре/ В.В. Газаев. — М.: Ака-демия, 2005 -187 с.
 2. Озолин, Н.Г. Настольная книга тренера, наука побеждать/ Н.Г. Озо-лин. - М.: Апрель, 2004. - 863 с.
 3. Загайнов, Р.М. Суперкачества спортсменов-чемпионов/ Р.М. Загай-нов// Теннис-магазин, 2000, № 2. - С. 10-16.
-

Николаев И.В.

Оптимизация физического воспитания в Вузе

Финансовый университет (г. Москва)

Кардинальные перемены в жизни общества, которые произошли за последнее время, повлекли за собой изменения в культуре, образовании, идеологии. Затронули они и область физического воспитания студентов. К сожалению, в настоящее время недооценивается роль физической культуры в Вузе, как основы здорового образа жизни.

Основное содержание физического воспитания составляет двигательный компонент, а все занятия по физической культуре в Вузе сводятся к развитию физических качеств и формированию двигательных навыков. Большое внимание уделяется оценке физического состояния студентов. Эти результаты в дальнейшем позволяют планировать и корректировать физические нагрузки. Преобладающим фактором в работе преподавателя является прием контрольных нормативов у студентов. В построении учебного процесса по физическому воспитанию в центре внимания не личность каждого студента, а его внешние показатели, которые характеризуются результатами сдачи контрольных нормативов программы. Такой подход не способствует приобщению студента к физической культуре и порой вызывает негативную реакцию на занятиях.

Именно поэтому сегодня большое значение в культурно-образовательной среде Вуза приобретает деятельность по обеспечению всестороннего развития студента, в частности, приобщение к здоровому образу жизни. Важно сформировать у студентов потребность в совершенствовании нравственных и физических аспектов. Сделать это можно путем создания условий для занятия любимым видом спорта: использование профессионально-прикладной базы, профилактика различных заболеваний, объединение студентов в физкультурно-оздоровительные организации, секции, клубы, ассоциации.

Приведенные характеристики позволяют сделать вывод, что культура здорового образа жизни личности – это часть общей культуры человека, которая отражает его системное состояние, обусловленное определенном набором специальных знаний о физической культуре, социально-духовных ценностей, приобретенных в результате самовоспитания.

Современный студент не имеет определенных знаний или навыков в области рационального питания, самовоспитания, закалки, самоподготовки. Поэтому у многих студентов отсутствует основанная на глубоких знаниях и убеждениях любовь к физической культуре. В связи с этим, в Финансовом Университете на кафедре “физическое воспитание” проводится работа, охватывающая различные аспекты по формированию здорового образа жизни студентов. Со студенческой молодежью проводятся на учеб-

ных занятиях вводные беседы о здоровом образе жизни. Пятьдесят процентов занятий проводятся на свежем воздухе, в лесопарковой зоне. Студентом предоставляется возможность пользоваться специальной литературой в методическом кабинете кафедры. Кроме обязательных занятий студенты ФУ имеют возможность дополнительно использовать занятия в бассейне, тренажерном зале. Ежегодно все студенты проходят плановую диспансеризацию для выявления студентов со слабым здоровьем. Физическая подготовка студентов оценивается по основным тестам вузовской программы. Теоретический раздел программы физического воспитания помогает понять насколько студент освоил лекционный материал. Разработаны темы рефератов для студентов, освобожденных от физических занятий.

Весь комплект мероприятий, проводимых кафедрой, дает возможность студентам по окончании Вуза использовать средства физической культуры для поддержания и улучшения своего здоровья.

Литература:

1. Ефимова И. В., Будыка Е. В. «Психофизиологические основы здоровья студентов» - 2003 год, Иркутск.
 2. Заиорский В. М. «Физические качества спортсмена» - 2001 год, Москва.
 3. Татарова С. Ю. «Формирование здорового образа жизни студента» - 2008 год.
 4. Татарова С. Ю. «Рекреативные технологии формирования здорового образа жизни» - 2015 год.
-

Паначев В.Д., Батыркаев Р.Р.

Инновационные технологии оздоровления студентов средствами физической культуры

ПНИПУ (г. Пермь)

Одним из приоритетных направлений реформирования в системе образования являются охрана и укрепление здоровья студенческой молодёжи. Активность студентов во время обучения в вузе создаёт мощный фундамент для развития физической, интеллектуальной, эмоциональной деятельности [1-2]. Возрастающий поток информации, психофизических нагрузок на ещё неокрепший молодой организм приводит к тревожности, депрессии, астении, а, в конечном счете, к возникновению и развитию различных заболеваний у студентов. Овладение профессией и приобретение профессиональных компетенций сопровождается усвоением значительного количества информации, так как основу студенческой деятельности составляют знания по различным отраслям науки и оперирование этой информацией. Будущий бакалавр, магистр и специалист – выпускник политехнического университета должен понимать суть сложных природных процессов, уметь

использовать средства научно–технического прогресса, действуя, как правило, в условиях, ограниченности времени, постоянного увеличения и накопления объема информации. С развитием науки и техники, постоянным усложнением технологических решений возрастают требования к уровню информационной и технической подготовки будущих бакалавров, магистров и специалистов. Цель исследования – провести комплексную оценку состояния здоровья студентов политехнического университета. В исследовании приняли участие студенты Пермского национального исследовательского политехнического университета (ПНИПУ) в количестве 260 человек (юноши), из них 130 человек контрольная группа и 130 человек экспериментальная группа. Студенты контрольной группы занимались по общей программе физической культуры (ФК) вуза, экспериментальная группа занималась по специальной разработанной экспериментальной программе по оздоровительной технологии, с использованием традиционных и нетрадиционных методов ФК. Исследования и тестирование проводились в начале и в конце учебного года. Выполненное исследование свидетельствует о том, что в начале эксперимента тревожность, депрессия, астения студентов находятся в завышенном состоянии. Психические состояния самочувствие, настроение, активность у студентов в начале эксперимента низкий уровень составил в среднем 60%. После введения авторской программы с использованием традиционных и нетрадиционных методов физической культуры контрольные срезы в экспериментальной группе показали, что тревожность, депрессия, астения в среднем улучшилось на 10%, а в контрольной группе студенты, занимающиеся по традиционной программе, их показатели психических состояний улучшились незначительно на 3-4%. Результаты, полученные в ходе использования авторской программы указывают на наличие позитивных сдвигов в области физической подготовленности студентов экспериментальной группы по отношению к контрольной группе, занимающейся по традиционной программе. Увеличение силы, быстроты, гибкости и выносливости к концу эксперимента отражает объективные механизмы адаптации организма под воздействием традиционных и нетрадиционных методов ФК, что подтверждают данные технологии для оздоровления студентов во время обучения в университете.

Литература:

1. Оплетин, А. А. Внедрение в учебный процесс здоровьесберегающей и спортивно ориентированной физической культуры /А.А. Оплетин //Теория и практика физической культуры. - 2007. - №10. - С. 20-23.
 2. Паначев В.Д. Анализ развития спортивной культуры в вузе. / В.Д. Паначев // Альманах современной науки и образования, 2011, № 2 (45) с.125-128.
-

Самоленко Т.В., Апайчев А.В.

**Динамика пробегания соревновательной дистанции спортсменкой,
специализирующейся в беге на средние дистанции**

ФГБОУ ВПО ЧГИФКиС, РС (Я) (с. Чурапча)

На современном этапе развития легкоатлетических беговых видов, в частности бега на средние дистанции, украинские атлеты успешно выступают на международных соревнованиях различного уровня. В спорте высших достижений эффективное управление процессом спортивной подготовки бегуний на средние дистанции не может осуществляться без анализа и коррекции соревновательной деятельности, выявления особенностей пространственно-временных характеристик преодоления соревновательной дистанции. Спортивный результат в беге на средние дистанции во многом зависит от уровня тактической подготовленности спортсменов, от степени овладения ими средствами спортивной тактики, выбором рационального и разнообразного вариантов прохождения соревновательной дистанции [1].

Сравнительный анализ пространственно-временных характеристик позволил определить варианты пробегания соревновательной дистанции сильнейшей бегунии национальной сборной команды Украины по легкой атлетике Натальи Лупу, участницы чемпионата Мира в Москве (2015 г), как в предварительных забегах, в полуфинале, так и финале. В процессе выполнения соревновательного упражнения изучена динамика пробегания соревновательной дистанции, как в целом, так и по участкам дистанции 800 метров: 0–200 м, 200–400 м, 400–600 м, 600–800 м.

Анализ полученных данных показал, что максимальная скорость преодоления дистанции в предварительных забегах достигается в основном на первом 200-метровом отрезке, постепенно снижается к 600-метровому отрезку дистанции. В полуфинале зафиксирована высокая скорость в первой части дистанции, уменьшение в середине и незначительное увеличение скорости на 600–800-метровом отрезке соревновательной дистанции.

В финале бега на 800 м также зафиксированы пространственно-временные характеристики. Среднюю скорость преодоления дистанции бегуния демонстрировала немного хуже, чем в предварительных забегах и в полуфинале. Высокую скорость преодоления дистанции в предварительных забегах, полуфинале и финале спортсменка показала на отрезке 0–200 м, в середине дистанции – отрезки 200 – 400 и 400 – 600 м скорость значительно уменьшалась и незначительно возрастала на 600 – 800 м.

Время преодоления 200-метровых отрезков, изменялось вариативно, минимальное в начале дистанции (28,87 с – забег, полуфинал – 28,75 с, и 28,80 с в финале), увеличение на втором отрезке (30,08 с – 30,12 с – 30,10 с соответственно, возрастание на третьем (30,14 с, 30,20 с, и 30,65 с) и уменьшение на 600 – 800 м (30,50 с, 30,36 с и 30,65 с).

Анализ пространственно-временных характеристик в беге на дистанции 800 м в предварительных забегах, в полуфиналах и финале показал, что скорость преодоления и показанное время спортсменкой, на различных отрезках дистанции отличалась незначительно.

Анализ полученных результатов показал, что максимальная скорость преодоления дистанции в предварительных забегах, в полуфинале и финале соревнований достигается в основном на первом 200-метровом отрезке, постепенно снижается на протяжении дистанции и минимального значения достигает на отрезке 400 – 600 м, незначительно возрастает на отрезке 600 – 800 м.

Спортсменка в предварительном забеге показала результат 1.59,59 (личный рекорд), в полуфинале 1.59,43 (личный рекорд), и 1.59,79 в финале, заняв седьмое место.

Литература:

1. Самоленко Т.В. Пространственно-временные характеристики бегуний на средние дистанции высокой квалификации // Т.В. Самоленко / Збірник наукових праць Волинського національного університету імені Лесі Українки № 2(18) Фізичне виховання, спорт і культура здоров'я у сучасному суспільстві. Луцьк, 2012.– С 314–316.

Щербак Н.С.

**Формирование ценностного отношения к здоровью
на уроках физической культуры**

*ГБОУ СПО МО «Люберецкий медицинский колледж»
(г. Люберцы)*

«Здоровье – не всё, всё без здоровья – ничто» - Сократ

«Здоровье людей – общественное богатство. Охрана и укрепление здоровья индивида основывается на улучшении защитной способности и приспособляемости организма, на создании условий жизни и труда, предотвращающих и уменьшающих саму возможность соприкосновения с факторами, вызывающими заболевания. К сожалению, не все студенты знают какими огромными резервами физического и психического здоровья обладает человеческий организм, как их сохранить, развить, использовать позитивные для здоровья стороны образа жизни. В связи с этим в учебном процессе важнейшей задачей является формирование здорового образа жизни как способа первичной профилактики заболеваний.

В индивидуальном сознании специфика ценности здоровья заключается в ее латентном характере. Многим из тех, кто чувствует себя здоровым, не свойственно усматривать в здоровье пи занятиях физической культурой основополагающую жизненную ценность. Поэтому очень важно научить студентов относиться к здоровью как важнейшему фактору жизни. Ценностное отношение студента к здоровью предполагает активное и со-

знательное изменение себя и объективных условий жизни так, чтобы – здоровый стиль жизни становился жизненно необходимым. Стремление студента к физкультурно-оздоровительной деятельности должно выражаться как в ежедневных занятиях физическими упражнениями, так и в приобретении определенных знаний в области физкультуры и спорта, а также изучения культурного наследия в этой области. Чтобы организация физкультурно оздоровительной деятельности была эффективной необходимо обеспечить направленность учебного процесса по физической культуре на формирование ценностного отношения студентов к здоровью. Помогать студенту в осознании чувств удовлетворения результата физической активности, успехов в росте физических возможностей, ощущения умения управлять своим телом, эмоциональным состоянием, повышения работоспособности, авторитета и уважения со стороны окружающих и др.

На занятиях физической культурой важен практико-деятельностный компонент, критериями которого выступают готовность к систематичности занятий, компетентное владение навыкам и определенных движений, а также готовность развития физических, психических и личностных качеств, соответствующих требованиям как жизнедеятельности, так и будущей профессии. Важно заложить в сознании студента необходимость занятия утренней гимнастикой. [1, с. 124] Теория и методика проведения утренней гимнастики была разработана Н.А. Метловым совместно с ленинградскими физиологическими еще в 30-х XX в. Главная задача которой перевести организм в бодрое, состояние, активизировать его и подготовить к дальнейшей успешной деятельности. Достаточно включить в комплекс 8-10 упражнений, проводимых в среднем и охватывающем различные группы мышц, и цель будет достигнута. Немаловажно и обучение самоконтролю – методу самонаблюдения за состоянием своего организма как в жизни, так на занятиях физической культурой. Ознакомить студентов с понятиями утомления, пульса, артериального давления, частотой дыхания, возможности самому исследовать и оценить физическое развитие, уметь провести антропометрические исследования, применить методы индексов и правильному проведению функциональных проб.

При целенаправленном внедрении здоровьесберегающих технологий в учебный процесс с акцентом формирования ценностного отношения к здоровью мы подготовим к будущей профессии студентов, способных принимать самостоятельно решения, нравственно и физически готовыми переносить трудности, обладающими ответственностью за свое здоровье и судьбу страны. . [2, с. 12]

Литература:

1. Маслова О.Ю. Физическая культура: педагогические основы ценностного отношения к здоровью. Учебное пособие. Кнорус,2012
 2. Малкова С.В. Использование здоровьесберегающих технологий в учебно-воспитательном процессе в сельской малочисленной школе, Углич, 2004
-

ЭКОЛОГИЯ

Букейханов Н.Р., Шварцбург Л.Э., Гвоздкова С.И.,

Чмырь И.М., Никищечкин А.П.

Повышение безопасности и эффективности труда персонала на основе фриланса

ФГБОУ ВПО «МГТУ «СТАНКИН» (г. Москва)

Аннотация: Рассмотрен фриланс как одна из современных форм организации производства, основанного на возможности интерактивного общения предприятия с сотрудником по Интернету. Проанализированы направления по минимизации условий образования и воздействия на работников опасных и вредных производственных факторов, обеспечению комфортных условий труда, способствующих повышению эффективности работы специалистов.

Ключевые слова: безопасность жизнедеятельности, безопасность труда, вредный производственный фактор, опасный производственный фактор, фриланс, условия труда.

Минимизация условий образования и воздействия на работников опасных и вредных производственных факторов обеспечивает безопасные условия труда и в совокупности с созданием комфортных условий способствует повышению эффективности работы специалистов и соответственно являются одним из важных направлений развития современных предприятий [1]. Однако не каждое предприятие способно полноценно выполнять требования по охране труда, и тем более создавать комфортные условия (удобное рабочее помещение, оптимальный период рабочего времени и т.д.) [2,3].

Фриланс представляет такую организацию труда персонала, которая способна обеспечить указанные выше требования путем найма фирмой (индивидуальным предпринимателем) специалиста, работающего дома (даже в другом городе или стране).

Нами рассмотрен фриланс как одна из современных форм организации производства, основанной на возможности интерактивного общения предприятия с сотрудником по Интернету, что позволяет некоторым категориям работников частично или полностью работать дома (даже в другом городе и государстве). При этом в большинстве случаев в первую очередь обеспечиваются комфортные условия труда – возможности оптимальной реализации специалистом биоритма своего организма («жаворонки и совы»); экономии времени и средств для поездки на работу, возможности обеспечения домашнего питания, своевременного отдыха. Однако значи-

тельно снижаются возможности положительных эффектов общения с коллегами при работе непосредственно на предприятии.

Необходимо подчеркнуть, что топ менеджменту предприятия при заключении договора с кандидатом в фрилансеры следует учитывать:

- возможность расположения в его доме (арендованном помещении) ПЭВМ (основного рабочего инструмента фрилансера) соответственно требованиям безопасности работы с ПЭВМ;
- соответствие личных качеств человека возможностям работы вне коллектива, без непосредственного общения с коллегами.

Эксплуатация ПЭВМ постоянно сопровождается опасными и вредными производственными факторами, которые способны негативно воздействовать на состояние здоровья фрилансера. Аттестация рабочего места фрилансера должна соответствовать требованиям СанПина [4].

Очевидно, что в домашних условиях многие вредные и опасные факторы можно минимизировать ниже уровней ПДК и ПДУ. В табл. 1 представлены возможности реализации производственных и социально-психологических факторов на территории предприятия и фрилансера.

Таблица 1. Возможности реализации производственных и социально-психологических факторов на территории предприятия и фрилансера

Производственные и социально-психологические факторы	Возможности реализации факторов на территории: (* - меньше; ** - равные; *** - больше)	
	предприятия	фрилансера
1.Эксплуатация ПЭВМ, соответствующие требования СанПин	** *	** ***
2.Использование помещений, организация рабочих мест, соответствующих требованиям СанПин для работы с ПЭВМ	*	***
3.Соответствие требованиям СанПин микроклимата помещений для работы с ПЭВМ	*	***
4.Соответствие требованиям СанПин уровней шума, вибрации, электромагнитных полей на рабочих местах, оборудованных ПЭВМ	** *	** ***
5.Соответствие требованиям СанПин освещения на рабочих места, оборудованных ПЭВМ	*	***
7. Благоприятное влияние для решения производственных задач при общении с колле-	***	*

гами		
8. Возможности сохранения производственной и государственной тайны	***	*
9.Соблюдение оптимального биоритма специалиста как условия его эффективной работы	*	***
10.Обеспечение комфортных условий отдыха	*	***
11.Возможность повышения эффективности работы специалиста для счет комфортных условий работы (дом. условия), своевременности отдыха (перерывов и т.д.)	*	***
12.Сокращения времени выполнения производственной задачи за счет уменьшения вспомогательного времени (поездки на работу и т.д.)	*	***

При установлении предприятием реальности обеспечения в помещениях фрилансера требований безопасности, комфортных для его работы и отдыха условий, руководству предприятия следует принимать во внимание возможности повышения уровней влияния ряда психофизиологических и социальных факторов. Например, вероятности умственного перенапряжения фрилансера при работе в ночное время из-за различных помех в семье (дети, родственники, вызов сантехника и т.п.).

Следует указать также, что при самых благоприятных для работы фрилансера условиях руководство предприятия при организации работы с фрилансерами должно гарантировать обеспечение охраны результатов работы, представляющих производственную и государственную тайну.

Литература:

1.Шварцбург Л.Э. Экологическое обеспечение технологий формообразования //Вестник МГТУ «СТАНКИН».- 2008. - №1. – С.38-43.

2.Девисилов В.А. Охрана труда: Учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2003. – 400с.

3.Безопасность жизнедеятельности: Учебник/ Под ред. проф. Э. А. Арустамова. – 10-е изд., перераб., и доп. – 2006. – 476с.

4.Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы СанПиН 2.2.2/2.4.1340-03. Гигиенические требования к персональным электронно-вычислительным машинам и организации работы.

Дмитриева О.А.

Формирование экологической культуры у студентов вуза

УГУЭС (г. Уфа)

В XXI веке экологические проблемы приобрели статус глобальных. Сложившаяся экологическая ситуация остро поставила вопрос о пересмотре социокультурных установок, ценностей, целей, степени разумности нашего отношения к природе. Противоречия в системе "человек-общество-природа" достигли своей кульминации. Выход из кризиса во многом зависит от того, насколько высоким будет уровень экологического сознания людей. Это означает, что в решении одной из сложнейших задач современности особая роль принадлежит педагогической науке и практике. Не случайно именно экологическое образование стало одним из приоритетных направлений реформирования высшей школы.

В связи с этим принципиально важно воспитать новое поколение с развитым экологическим мировоззрением, которое предполагает понимание неразрывных связей человека и природы, отношение к природе как элементу культуры, духовной ценности, чувство ответственности за любые принимаемые человеком и обществом решения [1].

В экологическом воспитании молодежи в нашей стране уже накоплен определенный опыт. В Уфимском государственном университете экономики и сервиса, помимо изучения специальных предметов, в учебном процессе всё более актуализируется и находит спрос информация экологической направленности.

По мере развития экологии как науки появляются проблемы, одной из которых является проблема экологического образования.

Решая проблему экологического образования необходимо стремиться к формированию у студента высокого уровня духовности, обуславливающего поведенческие и побуждающие мотивы, а это в свою очередь позволит возродить российскую интеллигенцию, обладающую сознанием гражданского долга и гражданского достоинства, личной ответственности перед людьми, гуманизма, экологической культуры.

В настоящее время современное общество оказалось перед выбором: либо сохранить существующий способ взаимодействия с природой, что неминуемо может привести к экологической катастрофе, либо сохранить биосферу, пригодную для жизни, но для этого необходимо изменить сложившийся тип деятельности. Последнее возможно при условии коренной перестройки мировоззрения людей, ломки ценностей в области как материальной, так и духовной культуры и формирования новой экологической культуры.

Формирование экологического сознания студента – сложный и длительный процесс, требующий творческого подхода всего коллектива вуза,

готовности, желания и умения всех и каждого бороться за укрепление общественной дисциплины в университете и обществе.

Исходя из вышеизложенного, экологизация системы образования - это характеристика тенденции проникновения экологических идей, понятий, принципов, переходов в другие дисциплины, а также подготовка экологически грамотных специалистов самого различного профиля. Именно в наши дни требуется экологизация вообще всей системы образования и воспитания. Финальная цель данной трансформации - проникновение современных экологических идей и ценностей во все сферы общества, его экологизация. Ибо только так, через экологизацию всей общественной жизни, можно спасти человечество от экологической катастрофы.

Литература:

1. Алексеев С.В. От экологического образования к образованию для устойчивого развития: поиск стратегии, подходов, технологий. - СПб., 2007.- С.7-9.

Тарасова Е.А., Харламова М.Д.

Сравнительный анализ методов обеспечения

экологической безопасности газовоздушных выбросов

(на примере МСЗ №2, Москва, Россия и МСЗ Ингольштадт, Германия)

РУДН (г. Москва)

Из-за роста потребления произошло существенное увеличение объемов образованных твердых бытовых отходов (ТБО). Продолжать их захоранивать не представляется возможным, поэтому основным современным методом утилизации ТБО является сжигание с получением тепловой электроэнергии. Целью работы был анализ и сравнение экологической безопасности функционирования мусоросжигательных заводов России и Германии с учетом концентраций веществ допустимых к выбросу, и разработка дополнительных мер по защите атмосферного воздуха.

Объектами исследования являлись московский МСЗ №2 и МСЗ в городе Ингольштадт (Германия).

Топочное устройство обоих заводов оборудовано обратнo переталкивающей колосниковой решеткой немецкой системы «Мартин». Система управления сгорания на немецком заводе была дополнена инфракрасной камерой, которая установлена в потолке котла над решеткой. Она охватывает и продляет основную зону сгорания и поддерживает в ней необходимый температурный режим, что приводит к равномерному выгоранию шлака.

МСЗ №2 имеет всего 4 ступени газоочистки (установка DeNo_x реактор, рукавный фильтр, подача активированного угля в газоход), а немецкий завод 6 (катализатор, скруббер, повторный подогрев, тканевый

фильтр, электростатический фильтр) [2,3]. Это объясняет разницу количественного и качественного состава выбросов заводов.

Результаты анализа нормативно-правовой и законодательной базы РФ и Германии в области контроля количественного и качественного состава выбросов показали, что в России законодательство устроено таким образом, что измерения концентраций веществ допустимых к выбросу производятся на границе санитарно-защитной зоны (СЗЗ), и их значения не должны превышать гигиенические нормативы, прописанные в законе [1]. В Германии определены нормативы выбросов для каждого вида производства, которые внесены в правовые акты. Их контроль производится непосредственно на источнике выбросов (устье трубы) [4].

В табл. 1 отражены данные выбросов МСЗ №2 и МСЗ в Ингольштадте, а также ПДК ЗВ в соответствии с законодательством РФ и Германии.

Таблица 1

Сравнение выбросов МСЗ РФ и Германии с нормативами [1,2,3,4]

Вещество	Россия		Германия	
	МСЗ №2, <i>мг/м³</i>	ПДК, <i>мг/м³</i>	МСЗ в Ингольштадте, <i>мг/м³</i>	ПДК, <i>мг/м³</i>
Пыль нетоксичная	4,3	10,0	2,0	10,0
NO _x	56,9	85,0	92,0	200,0
СО	12,5	5,0	5,0	50,0
НСl	2,8	10,0	2,0	10,0
HF	0,12	1,0	0,2	1,0
SO ₂	26,1	50,0	10,0	50,0
Диоксины	0,006 <i>пг/м³</i>	0,5 <i>пг/м³</i>	0,0037 <i>пг/м³</i>	0,1 <i>пг/м³</i>

По данным таблицы видно, что МСЗ №2 имеет более высокие значения концентрации допустимой к выбросу по таким веществам, как: пыль нетоксичная, оксид углерода, хлороводород, оксид серы (IV), диоксины.

Анализ данных показал необходимость увеличения количества ступеней газоочистки или замене имеющегося оборудования на более совершенные. В результате сравнения было выяснено, что наиболее эффективным фильтром с самым большим интервалом размера удаляемых частиц является электростатический фильтр [5]. Сравнительный анализ существующих способов очистки газов от кислых компонентов показал, что наиболее экономически и экологически выгодно повысить эффективность существующего реактора нейтрализации за счет улучшения качества применяемой извести массовая доля активных СаО+MgO которой должна составлять не менее 80% [6].

Литература:

1.ГН 2.1.6.1338-03. Предельно допустимые концентрации (ПДК) загрязняющих веществ в атмосферном воздухе населенных мест // [Электронный ресурс] / Режим доступа: snipov.net/c_4819_snip_106868.html

2.Официальный сайт ГУП «Экотехпром» // [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.eco-pro.ru

3.Официальный сайт МСЗ в Ингольштадте, Германия // [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.mva-ingolstadt.de/rund-um-die-mva/historisches.html

4.Указ № 17 об исполнении Федеративного Закона Германии о контроле за загрязнением окружающей среды (регулирующий сжигание и совместное сжигание ТБО - 17.BImSchV) // [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.foedisch.de/en/products/systems/emission-measurements/cems-for-waste-incinerations-and-co-incineration-plants/r-emissionsmessung-a-1500.html

5.Чекалов Л.В. Формула газоочистки. – Ярославль.: Ньюанс, 2008. – 275 с.

6.Шубов Л.Я., Ставрацкий М.Е., Шехирев Д.В. Технологии отходов (Технологические процессы в сервисе): Учебник. - ГОУВПО «МГУС». - М., 2006. – 576 с.

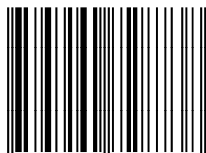
Научное издание

**Наука, образование, общество:
актуальные вопросы и перспективы развития**

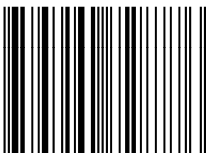
СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

по материалам
Международной научно-практической конференции
30 сентября 2015
Часть IV

ISBN 978-5-9907287-3-8



9 785990 728738
ISBN 978-5-9907287-7-6



9 785990 728776

Подписано в печать 15.10.2015. Формат 60x84 1/16.
Гарнитура Times. Печ. л.9,7
Тираж 500 экз. Заказ № 036