

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
(г. Омск, Российская Федерация)

Сибирская региональная школа бизнеса (колледж)
(г. Омск, Российская Федерация)

Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
(г. Петропавловск, Республика Казахстан)

Казахская инженерно-техническая академия
(г. Астана, Республика Казахстан)

Омский инженерный автобронетанковый военный институт
(г. Омск, Российская Федерация)

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ СИСТЕМЫ: СОВРЕМЕННОЕ ВИДЕНИЕ

Материалы
XIII Международной студенческой
научно-практической конференции

(Омск, 25 апреля 2014 г.)

Омск
Издательство ОмГТУ
2014

УДК 338+34
ББК 65.050+67
С69

Редакционная коллегия:

Б. И. Нефедов, д-р юрид. наук, профессор,
профессор кафедры «Гражданско-правовые дисциплины» СИБИТ;

В. А. Ковалев, д-р экон. наук, доцент,
профессор кафедры «Менеджмент» СИБИТ;

М. Г. Родионов, канд. экон. наук, доцент,
зав. кафедрой «Экономика» СИБИТ

Социально-экономические и правовые системы: современное видение : материалы XIII Междунар. студен. науч.-практ. конф. (Омск, 25 апр. 2014 г.) / НОУ ВПО СИБИТ [и др.] ; [редкол.: Б. И. Нефедов, В. А. Ковалев, М. Г. Родионов]. – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2014. – 408 с. : ил.

ISBN 978-5-8149-1773-7

Представлены современные взгляды российских и казахстанских студентов на проблемы и перспективы социально-экономического развития Российской Федерации и Республики Казахстан, политические и правовые модели современного общества и прочие актуальные вопросы.

Издание адресовано широкому кругу читателей – ученым, специалистам широкого профиля, представителям хозяйствующих субъектов, студентам учебных заведений, а также всем, кого интересуют проблемы и вопросы социально-экономического развития нашей страны.

УДК 338+34
ББК 65.050+67

ISBN 978-5-8149-1773-7

© НОУ ВПО СИБИТ, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1

«ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ и ПЕРСПЕКТИВЫ»

Аксенова А.В., Карабанова О.В. (Омск). Этапы формирования стратегии управления персоналом на примере Финансового университета при Правительстве РФ (ОФ)	12
Полянина Е.А., Брусникина А.Е. (Омск). Развитие малого бизнеса: проблемы и перспективы	16
Брусникина А.Е., Полянина Е.А. (Омск). Управление государственным долгом Омской области: проблемы и перспективы	19
Варламова А.Ю. (Омск). Санация банковской системы РФ	22
Величко М.С. (Омск). Дивидендная политика Сбербанка России.....	25
Волошина М.А. (Омск). Тенденции развития межбанковской конкуренции на современном этапе.....	28
Гаджиева С., Медведева М. (Омск). Роль неформального лидера в организации.....	31
Горных Е.А. (Омск). Анализ камерального налогового контроля	35
Гуторова Е.Ю. (Омск). Экология региона как фактор экономического развития.....	37
Джарджуманова Е.А. (Омск). Опыт мониторинга и оценки качества управления региональными финансами со стороны Министерства финансов Российской Федерации	42
Иргит С.А. (Омск). Развитие системы образовательных кредитов в РФ.....	46
Канунникова Е.А. (Омск). Механизм предоставления дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности: проблемы и пути совершенствован	49
Колбина А.А. (Омск). Оценка удовлетворенности условиями труда сотрудников Омского контактного центра ОАО «Сбербанк России»	52
Комарова Е.П. (Омск). Операционная эффективность предприятия	55
Косовец А.А. (Омск). Исследование потребительских предпочтений на рынке образовательных услуг города Омска.....	58

Макарова Д.В. (Омск). Роль государства в развитии ипотечного кредитования	60
Степанов А.Б. (Омск). Проект социального предпринимательства	66
Танербергенова Г.И. (Омск). Тенденции и перспективы банковского сектора России	70
Щукин В.В. (Омск). Современная денежно-кредитная политика Центрального Банка Российской Федерации	73

Стендовые доклады

Алимбаева С.А. (Петропавловск, Казахстан). К вопросу об анализе активов и обязательств страховых (перестраховочных) организаций в РК.....	75
Байканова С.Т. (Петропавловск, Казахстан). Управление запасами предприятия и пути их оптимизации.....	79
Боровкова Т.С., Уколова М.К. (Магнитогорск). Риски страховых компаний и меры по их снижению.....	82
Брусникина А.Е., Полянина Е.А. (Омск). Анализ финансовой деятельности организаций	84
Воробьёва Н.В. (Петропавловск, Казахстан). К вопросу об анализе финансовых показателей предприятия.....	87
Гасанова Ф.М. (Петропавловск, Казахстан). К вопросу о работе предприятия в условиях конкурентного давления.....	90
Гибадуллина А.Р., Манзурова М.С. (Магнитогорск). Инновации как фактор роста конкурентоспособности предприятий в России	93
Ермакова Т.А. (Магнитогорск). Маркетинговые коммуникации, их возможности и выбор в зависимости от стратегии маркетинга.....	96
Ермакова Т.А. (Магнитогорск). Инновационная деятельность предприятия.....	99
Ерсаинов А.М. (Петропавловск, Казахстан). К вопросу о реинжиниринге налоговых бизнес-процессов в РК.....	101
Зверовская Т.П. (Петропавловск, Казахстан). Анализ финансового состояния страховой организации	104
Зими́на Д.А. (Магнитогорск). Система менеджмента качества современной организации: эффективность и результативность функционирования	107

Ильясов Д.С. (Петропавловск, Казахстан). К вопросу о доходности страхового бизнеса в РК	110
Колесникова А.Ф., Симонова Е.С. (Магнитогорск). Мотивация как фактор повышения конкурентоспособности организации	113
Комарова Е.П., Величко М.С. (Омск). Интегрирование Крыма в налоговую систему России	115
Николаева Е.С. (Магнитогорск). Маркетинговая модель в практике управления современной организации	118
Панкова Е.Ю. (Омск). Разработка методики проведения мониторинга развития сельских территорий на муниципальном уровне	121
Пегишева И.В. (Магнитогорск). Предпосылки и факторы, предшествующие наступлению рискованных ситуаций.....	124
Рахимжанов Р.Б. (Петропавловск, Казахстан). Финансовые показатели работы дочернего банка	127
Сабдин А.А. (Петропавловск, Казахстан). К вопросу о финансовой устойчивости коммерческого предприятия	130
Савоськина М.Е. (Магнитогорск). Взаимодействие крупного и малого бизнеса в различных сферах деятельности предпринимательства	134
Сейтембетов Е.Е. (Петропавловск, Казахстан). К вопросу о разработке комплекса маркетинга	136
Соколенко А.Е. (Омск). Проблемы и перспективы развития налога на добавленную стоимость	139
Столбов С.В. (Магнитогорск). SWOT-анализ как метод оценки конкурентоспособности организации.....	142
Сыздыкова Ф.С. (Петропавловск, Казахстан). К вопросу о тенденциях развития страхового рынка РК	145
Танербергенова Г.И. (Омск). Проблемы страхования банковских рисков	147
Фахрутдинова А.Р. (Магнитогорск). Проблемы управления малым бизнесом.....	150
Чердынцев А.Н. (Петропавловск, Казахстан). К вопросу о налоговом администрировании в РК	154
Шайкенова А.Е. (Омск). Контроль в сфере закупок	155

Шаянова А.И. (Магнитогорск). Проблема обеспечения экономической безопасности предприятия.....	158
Шпак В.Л. (Омск). Рекламная кампания: подходы к организации планирования.....	161
Шпинева А.С. (Омск). Кредитование малого и среднего бизнеса: особенности в РФ	163

Секция 2

«ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ»

Давлеткулов М.М. (Омск). Проблемы становления правового государства.....	167
Домбровская А.Д. (Омск). Судебная защита прав потребителей	170
Игнаткин А.С. (Омск). Содержание и структура коллективного договора....	174
Каныгин А.А. (Омск). Контроль за выполнением условий коллективного договора	178
Примаков И.В. (Омск). Правовое регулирование деятельности средств массовой информации.....	181
Султанова Э.Ш. (Омск). Проблемы и перспективы в изучении административного прецедента.....	183
Торн А.С. (Омск). Рецепция римского права в современном законодательстве	185

Стендовые доклады

Попова М.В. (Омск). «Медицинская реклама». Новации и изменения в сфере рекламного законодательства.....	188
Прудникова Н.Г. (Омск). Спорные вопросы самозащиты работниками трудовых прав	191

Секция 3

«ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ»

Варламова А.Ю. (Омск). Государственная поддержка предпринимателей. Получение грантов как один из способов открытия собственного дела	194
Волошина М. А. (Омск). Социальная поддержка молодой семьи в Омской области	198
Гуськова К.И. (Омск). Оценка эффективности деятельности государственных служащих и зависимость оплаты труда	201
Кузнецова А.А., Щукин В.В. (Омск). Управление банковской ликвидностью и современная антиинфляционная политика Банка России.....	204
Кучеренко И.В. (Омск). Контроль финансовых органов за размещением государственных заказов (на примере Министерства финансов Омской области)	207
Селиверстова О.О. (Омск). Государственное управление реализацией приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» на уровне субъекта Федерации на примере Омской области (итоги за 2013 год)	210
Скакун Т.М. (Омск). Анализ сбалансированности бюджета городского округа и меры по ее обеспечению в средне- и долгосрочной перспективе на примере г. Омска.....	215
Цыбукова П.А. (Омск). Анализ занятости населения в Омском регионе	218
Спаскова Л.А. (Омск). Оценка финансового менеджмента в сфере государственного управления	221
Сушкова М.В., Новикова В.В. (Омск). Проблемы и перспективы развития фермерских хозяйств Омской области	225

Стендовые доклады

Волошина М.А. (Омск). Межбюджетные трансферты: экономический смысл и цели распределения	227
Клокова А.С. (Омск). Особенности правового регулирования в сфере молодежной политики в России	234

Набоян З.О. (Омск). Аутсорсинг как помощь в развитии предприятий.....	234
Прудникова Н.Г. (Омск). Информационно-технологическое обеспечение государственного и муниципального управления	237
Ракитина Д.А. (Омск). Муниципальное управление как важное звено государственного управления	240
Сорокина И.А. (Омск). Основные проблемы управления государственным долгом РФ	243
Хайдукова Е.С. (Омск). Правовое регулирование вопросов поступления на государственную гражданскую службу	246

Секция 4

«ГУМАНИТАРНЫЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ. ШАГИ В НАУКУ»

Базанова Д.И. (Омск). Особенности мировоззренческих позиций и ценностных ориентаций богатых и бедных. Феномен успешности	251
Вахрушева А.В. (Омск). О коммуникативном поведении русских.....	254
Вертяева Д.Е., Захарчева Ю.В. (Омск). Разрешение конфликтов.....	256
Вертяева Д.Е., Захарчева Ю.В. (Омск). Барьеры в межкультурной коммуникации.....	263
Гуськова К.И. (Омск). Социально-психологический климат студенческих групп университета.....	266
Косовец А.А. (Омск). Противодействие ксенофобии как ключевой элемент народного единства	269
Лавриненко А.О. (Омск). Психологический портрет современного отличника в средней и высшей школе	271
Марченко О., Черемных Ю. Конфликт в деятельности менеджера	275
Разумова А.Н., Яковлева Н.Ф. (Омск). Изменение гендерного состава в сфере управления.....	281
Романова А.Д. (Омск). Успешная учеба как фактор жизненного успеха?	284
Черемных Ю.С. (Омск). Основные проблемы межкультурных коммуникаций	287

Стендовые доклады

Вельц К.Л. (Омск). Употребление слов-паразитов в молодежном лексиконе	290
Егорова А.Н. (Омск). Становление и развитие социального государства России.....	291
Кижапкина А.И. (Кемерово). Здоровый образ жизни: питание и умственная работоспособность студентов	296
Комарова Е.П., Полянина Е.А. (Омск). Проблема социальной защиты детей в сфере образования	299
Коновалова О.В. (Омск). Феномен профессионального выгорания среди студентов.....	302
Некрасова Е.Н. (Кемерово). Здоровый образ жизни: нормы и реалии сна подростков и студентов.....	305
Терещенко Е.С. (Омск). Воздействие при помощи цвета на восприятие человека	308

Шаги в науку (для учащихся 8-11 классов и колледжей)

Долгов А.Н. (Омск). Концепт «дружба» в русском и английском языковом сознании.....	310
Еремеева В.Ю. (Омск). Молодежный сленг: за и против	314
Журавлёва Е. О., Плисецкая А.Д. (Омск). Исследование питьевой воды ...	316
Мурашкина К.В., Леончикова Е.М. (Омск). Суицид как социальная проблема.....	320
Сычёва К.А. (Омск). Лизинг как форма кредитных отношений: проблемы и перспективы	322
Титова И.В. (Омск). Использование бумажной хроматографии для определения качества фруктовых соков	325
Петроченко В.А., Субач Н.Е. (Омск). Методика прогнозирования продаж кредитных продуктов.....	328

Секция 5

«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ: АВТОРСКОЕ ВИДЕНИЕ»

Антонова К.В., Козлов М.В. (Омск). Влияние СМИ на общественное сознание	332
Воробьева В.В. (Омск). Игры с разумом	335
Давыдок А.В. Стенина А.И. (Омск). Гендерные особенности стиля руководства мужчин и женщин в организации	338
Зинина А.В., Романова А.Д. (Омск). Демографическая безопасность как элемент национальной безопасности	341
Кочкина А.С. (Омск). Загадка счастья: опыт философского осмысления	345
Мнацаканова И.С., Чванько А.А. (Омск). Терроризм как угроза национальной безопасности	348
Танербергенова Г.И., Щукин В.В. (Омск). Социально-экономические последствия девальвации рубля	351
Щукин В.В., Корнюшин С.Я. (Омск). Моделирование влияния расходов на рекламу на поведение конкурентной фирмы	355

Стендовые доклады

Брусникина А.Е., Мельник Д.М. (Омск). Пенсионное обеспечение в РФ: проблемы и пути их решения	357
Брусникина А.Е., Полянина Е.А. (Омск). Проблемы управления просроченной задолженностью	360
Катанцева О.Н. (Омск). Практико-ориентированное образование по направлению «Менеджмент» или актуальная проблема выпускников	363
Комарова Е.П., Величко М.С. (Омск). Проблема теневого банкинга в России и в мире	364
Отраднава Д.К. (Омск). Влияние этического кодекса на деятельность государственных служащих	367
Танербергенова Г.И. (Омск). Анализ развития налога на прибыль	370

Филатова Н.О. (Кемерово). Глобализация и проблемы демографии планеты.....	372
Колясина А.А., Фомина М.Ю. (Омск). Современная студенческая семья как объект социологического исследования.....	376

Секция 6

«ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ»

Вальковец И.Ф. (Омск). Применение цепных дробей для расчёта целочисленных значений переменных, входящих в линейные уравнения связи	379
Вертяева Д.Е., Захарчева Ю.В. (Омск). Электронный и виртуальный офисы в деятельности предприятия	383
Иванова А.А., Левченко А.Е. (Омск). Применение ИТ-технологий в сфере оказания медицинских услуг бюджетных учреждений здравоохранения	386
Потеряхин А. (Омск). Современные тенденции развития математических методов исследования социально-экономических процессов и систем	390
Черемных Ю.С. (Омск). Роль логистических информационных систем в управлении предприятием	393

Стендовые доклады

Емельянов Д.Н. (Омск). Математические методы как средство решения практических проблем в менеджменте.....	396
Львова А.В. (Омск). Математические методы в экономическом анализе.....	398
Рясная В.А. (Омск). Роль регрессионного анализа и моделирования в управлении.....	400
Томилов К.О. (Омск). Проблема внедрения эконометрических технологий в управлении экономическими процессами.....	403

Секция 1

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аксенова А.В., Карabanова О.В.

*Научный руководитель: Конорева Т.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРИМЕРЕ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ (ОФ)

Разработка стратегии управления персоналом на сегодняшний день является первостепенной задачей любой организации. Данный вид деятельности служит основой стратегического управления и ориентируется в процессе формирования на человеческий потенциал. В зависимости от стратегии управления организацией, стратегия управления персоналом может быть, как полностью подчинена ей, так и лишь совмещаться и ориентироваться на нее в процессе составления. Работа по ее созданию – вид деятельности, проходящий через определенные этапы формирования и нацеленный на долгосрочное развитие в условиях конкурентного и быстро меняющегося окружения [2].

Различные авторы и подходы обуславливают множество этапов создания стратегии управления персоналом. Наиболее часто выделяется концепция, включающая три основных этапа формирования стратегии. Первым является анализ, здесь стоит задача определить основные стратегические факторы, которые могут быть отнесены как к внутренней, так и к внешней среде организации. Распространенный инструмент анализа стратегических факторов, с помощью которого выявляются угрозы и возможности среды, а также сильные и слабые стороны организации носит название SWOT-анализ. Он характеризует степень использования внутренних сильных сторон и преимуществ данной стратегии, определяет действия менеджера для защиты от угроз, путем использования имеющихся возможностей. Следующим этапом является планирование (или выбор). В соответствии с ним происходит определение возможных организационных стратегий и выбор лучшей альтернативы для реализации. Также на этом этапе происходит формулирование миссии и целей организации. На последней стадии реализуется принятое решение [3]. То есть когда общая стратегия уже сформулирована, внимание стратегического менеджмента переключается на процесс ее реализации. Значение вышеназванных этапов создания стратегии для любой организации довольно велико, поскольку пошаговое ее составление помогает провести более полный анализ организации, выявить влияющие на нее факторы, пути по усовершенствованию необходимых направлений, опреде-

лить миссию и цели [1]. В частности, важное место поэтапное формирование такой стратегии занимает в системе управления персоналом Финансового университета при Правительстве РФ (ФУПП). В условиях слияния с другим высшим учебным заведением, сложной экономической ситуации, разработка стратегии, в соответствии с основными этапами – наиболее актуальная и первостепенная задача.

Для решения данной проблемы были задействованы студенты третьего курса Финансового университета при Правительстве РФ. Им было предложено, обобщая изученный материал и накопленные теоретические знания в области управления персоналом, разработать эффективную и долгосрочную модель, опираясь при ее создании на основные этапы ее формирования, с целью наиболее полного исследования. В ходе разработки стратегии был использован ряд методов: метод вводного совещания, метод сбора информации «всемирное кафе», метод экспертной оценки в группах. Перед началом работы по составлению стратегии был использован метод вводного совещания, в соответствии с которым ведущий группы (компетентный специалист в области управления персоналом) разъяснил аудитории требования, провел работу по детализированию, то есть пояснение кто, что и когда будет выполнять. После проверки степени осведомленности студентов и объяснения необходимости проведения заключительного совещания, участники приступили к поэтапному формированию стратегии. Первый шаг – анализ, он заключается в определении факторов внешней и внутренней среды, которые могут повлиять на разработку стратегии управления персоналом. Перед студентами поставлена задача оценить влияние факторов внешней (макросреда, непосредственное окружение) и внутренней среды, которые способны воздействовать на разработку стратегии. Представленные данные получены при помощи метода «мирового кафе», осуществленного в пять этапов. С его помощью за достаточно короткое время (30 минут) систематизированы мнения студентов, которые отражены в таблице 1.

Таблица 1

Факторы внешней и внутренней среды, влияющие на разработку стратегии управления персоналом

Среда	Факторы
Внешняя среда Макросреда	Социально-экономическая политика; законодательство в сфере труда; конъюнктура рынка; развитие технологий и НТП; факторы международного характера.
Непосредственное окружение	Трудовые ресурсы; развитость инфраструктуры; имидж организации; кадровая политика; выгодное местоположение (по сравнению с конкурентами); технический уровень конкурентов; кадровая политика организации конкурентов.
Внутренняя среда	Половозрастная структура; количество персонала организации; профессиональная подготовка персонала; кадровый потенциал; организационная структура; организационная культура; мотивация и стимулирование персонала; психологический климат в коллективе; цели организации; финансовые ресурсы организации.

Для полноценной разработки стратегии управления персоналом следующим шагом первого этапа стало проведение обозначенного в теоретической части SWOT-анализа. Это один из наиболее распространенных инструментов анализа стратегических факторов, в соответствии с которым можно выявить угрозы, возможности, а также сильные и слабые стороны и сопоставить их друг с другом (рис. 2).

<p>СнВ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Поддержание высокого уровня заработной платы для сохранения высокого уровня трудоустройства; 2) Сохранение благоприятного имиджа ВУЗа, благодаря высокой заработной плате; 3) Развитая СУП, высокий уровень специалистов и компетентный руководитель – благодаря всему этому появится возможность взаимодействия с международными университетами и организациями; 4) Высококвалифицированные преподаватели играют роль в создании благоприятного имиджа организации, следовательно, необходимо сохранить или увеличить состав специалистов; 5) Рост числа преподавателей, задействованных в научно-исследовательской деятельности, как следствие введения моральных и материальных стимулов 	<p>СнУ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Благодаря высокой заработной плате снизить экономическую нестабильность ВУЗа; 2) Благодаря высокой заработной плате улучшить систему социального обеспечения коллектива в ВУЗе; 3) Применение более эффективных методов кадровой политики для повышения ее стабильности; 4) Сокращение рабочих мест в филиале можно снизить за счет развитой СУП; 5) Совершенствование СУП и компетентный руководитель помогут усовершенствовать кадровую политику (создание более сильной, чем у конкурентов) 6) С помощью методов СУП повысить конкурентоспособность рабочей силы;
<p>СлВ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Сократить отток квалифицированных специалистов в другие более финансируемые ВУЗы путем совершенствования системы социального обеспечения; 2) Отсутствие сотрудничества с иностранными учреждениями можно решить путем выделения дополнительных денежных средств; 3) Применение существующих моральных и материальных стимулов для стимулирования повышения квалификации сотрудников; 4) Применение существующих моральных и материальных стимулов для заинтересованности сотрудников в создании благоприятного имиджа; 5) Нестабильность кадровой политики ВУЗа способен решить высококвалифицированный руководитель; 6) Отсутствие молодых активных новаторов затрудняет внедрение новых идей, и как следствие, привлечение новых инвестиций(следовательно привлекаем молодых работников-новаторов). 	<p>СлУ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Слабая кадровая политики из-за экономической нестабильности в регионе; 2) Низкая перспектива роста у молодых специалистов, преподавателей пенсионного возраста в период сокращения рабочих мест в филиале может повлечь к нестабильности кадрового состава; 3) Некачественная кадровая политика в период экономической нестабильности и высокая конкурентная среда с ВУЗами могут послужить угрозами для данного ВУЗа; 4) Сокращение рабочих мест в филиале снизит конкурентоспособность и имидж организации; 5) Наличие большого количества преподавателей и низкая перспектива профессионального роста у молодых специалистов неблагоприятно может повлиять на имидж организации, следовательно, необходимо дать возможность роста для молодых специалистов.

Рис. 2. Сталкивание сильных и слабых сторон с угрозами и возможностями в соответствии со SWOT-анализом

Таким образом, первый шаг по созданию стратегии управления персоналом характеризуется использованием метода экспертных оценок на основе SWOT-анализа. С его помощью студентами были выявлены угрозы, возможности, сильные и слабые стороны, а также стало известно, как можно использовать преимущества системы управления персоналом ФУПП РФ для снижения угроз и реализации возможностей. Участники успешно справились с анализом – первым этапом разработки стратегии управления персоналом.

В соответствии со следующим шагом формирования стратегии, была определена главная цель службы управления персоналом, которая, по мнению студентов, заключается в разработке, внедрении, активном использовании и применении методов, форм, способов организационных механизмов, направленных на сохранение, укрепление и развитие трудового потенциала ФУПП. Следующая задача этапа заключалась в определении общей стратегии управления персоналом. Участники определили ее как проведение мероприятий, на-

правленных на постоянное поддержание и совершенствование профессиональной компетенции работников; привлечение зарубежного опыта с использованием инновационных технологий в системе управления персоналом; эффективной системы материального и социального стимулирования работников; выявление творческого потенциала для сотрудников. Мероприятия по достаточной и своевременной обеспеченности персоналом, эффективной реализации и развитию трудового потенциала, предложенные студентами 3 курса Финансового университета при Правительстве РФ, представлены в таблице 3.

Таблица 3

Планируемая обеспеченность персоналом, реализация и развитие трудового потенциала Финансового университета при Правительстве РФ

Обеспечение персонала	Реализация трудового потенциала	Развитие трудового потенциала
Привлечение молодых специалистов с высокой квалификацией, творческим потенциалом и гибким мышлением	Совершенствование системы подготовки, переподготовки и повышение квалификации персонала	Возможность взаимодействия ФУПП с другими университетами и организациями на региональном, федеральном и международном уровне
Возможность роста для молодых специалистов	Стимулирование профессионального роста; постоянная потребность в стимулировании инновационной деятельности работников	Разработка инновационных проектов и активная инновационная деятельность
Открытая кадровая политика, материальные поощрения за научно-исследовательскую деятельность, карьерный рост, мотивация сотрудников	Проведение различных мероприятий, направленных на сплочение коллектива, взаимодействие сотрудников в нерабочее время	Прогноз кадровых потребностей, средства воздействия на ситуацию, кадровые программы и мониторинг кадровых потребностей

Таким образом, была проведена большая работа по разработке стратегии управления персоналом для Финансового университета при Правительстве РФ. Студентами, с помощью компетентного специалиста в качестве ведущего, и использования различных методов сбора информации, ее систематизации предложен эффективный качественный анализ ситуации касательно внутренних и внешних факторов, проведен успешный SWOT-анализ и профессионально сопоставлены сильные и слабые стороны и сделаны выводы, соблюден порядок этапов создания стратегии. Результатом исследования стала готовая стратегия управления персоналом для ФУПП РФ, которая может быть применена на

практике, поэтому следует перейти к третьему и заключительному этапу формирования стратегии управления персоналом – ее внедрению.

Библиографический список

1. Веснин, В.Р. Управление персоналом. Теория и практика. М.: Проспект, 2009.
2. Виханский, О.С. Стратегическое управление: учебник. М.: 2-е изд., 1999.
3. Ижбулатова, О. В. Формирование и реализация кадровой стратегии предприятия // Управление персоналом. 2007. № 1.

Полянина Е.А., Брусникина А.Е.

*Научный руководитель: Иванова Е.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В настоящее время о развитии малого бизнеса в России говорят очень много, но реальных сдвигов, чтобы помочь этой отрасли экономики развиваться не предвидится. А ведь малые предприятия обеспечивают средствами к существованию значительную часть населения, и способствуют стабилизации обстановки в обществе.

С 1 января 2008 года вступил в силу Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (далее также - Федеральный закон). Одним из ключевых нововведений, установленных в Федеральном законе, является принципиально новый подход к критериям выделения субъектов малого и среднего предпринимательства. Так, с 1 января 2008 года критериями отнесения предприятий к соответствующей категории являются средняя численность работников, независимо от вида деятельности, и предельные значения выручки от реализации или балансовой стоимости активов.

После подведения результатов сплошного статистического наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства постановлением Правительства Российской Федерации от 9 февраля 2013 года № 101 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» указанные предельные значения были сохранены на прежнем уровне и определены следующим образом¹:

- для микропредприятий – 60 млн. рублей;
- для малых предприятий – 400 млн. рублей.

**Количество зарегистрированных малых предприятий
по федеральным округам Российской Федерации на 1 октября 2013 г.**

Федеральные округа	Количество зарегистрированных МП на 1 октября 2013 г. в расчете на 100 тыс. чел. населения ¹		
	единиц	прирост/сокращение за период 01.10.2012-01.10.2013	в % от средне- го по РФ
РФ	163,6	-2,82	100,0
Центральный ФО	194,4	8,5	118,8
Северо-Западный ФО	236,9	-7,4	144,8
Южный ФО	125,8	-6,2	76,9
Северо-Кавказский ФО	55,6	-3,2	34,0
Приволжский ФО	156,9	-5,3	95,9
Уральский ФО	162,3	-8,3	99,2
Сибирский ФО	139,5	-12,6	85,3
Дальневосточный ФО	171,2	-0,6	104,6

По состоянию на 1 октября 2013 года в России было зарегистрировано 234,5 тыс. малых предприятий, что на 1,5% меньше, чем по состоянию на 1 октября 2012 года. Количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей снизилось на 2,8 ед. и составило 163,6 ед.

Рост числа малых предприятий, как в абсолютном значении, так и в расчете на 100 тыс. жителей, зафиксирован только в Центральном федеральном округе (на 5,0% или 8,5 малых предприятий на каждые 100 тыс. жителей). Во всех остальных федеральных округах отмечается снижение показателей.

Наибольшее снижение отмечено в Сибирском федеральном округе (на 8,2% или 12,6 малых предприятий на каждые 100 тыс. жителей), в Северо-Кавказском федеральном округе (на 4,5% или на 8,3 малых предприятий на каждые 100 тыс. жителей), Южном федеральном округе (на 5,0% или 6,2 малых предприятий на каждые 100 тыс. жителей) и Приволжском федеральном округе (на 3,4% или 5,3 малых предприятий на каждые 100 тыс. жителей).

В меньшей степени количество малых предприятий снизилось в Северо-Западном федеральном округе (на 2,6% или 7,4 малых предприятия на каждые 100 тыс. жителей) и Дальневосточном федеральном округе (на 0,6% или на 0,6 малых предприятия на каждые 100 тыс. жителей).

Общий объем оборота малых предприятий в Российской Федерации за первые три квартала 2013 года составил 10 933,7 млрд. рублей, что на 5,3% выше аналогичного показателя 2012 года (с учетом индекса потребительских цен показатель снизился на 0,8%).

**Объемы оборота малых предприятий по федеральным округам
Российской Федерации в январе-сентябре 2013 г.**

Федеральные округа	Объем оборота в январе-сентябре 2013 г.		
	млн. руб.	на душу населения, руб. ¹	в % к январю-сентябрю 2012 г. ²
РФ	10 933 732,0	76 274,5	99,2
Центральный ФО	4 043 903,1	104 550,6	96,8
Северо-Западный ФО	1 286 249,7	93 765,5	106,3
Южный ФО	809 595,0	58 201,6	98,9
Северо-Кавказский ФО	226 516,1	23 741,9	102,1
Приволжский ФО	2 048 113,4	68 792,7	103,3
Уральский ФО	1 019 996,6	83 623,1	98,6
Сибирский ФО	1 068 588,7	55 429,9	93,9
Дальневосточный ФО	430 769,3	68 906,6	97,4

Рост оборота малых предприятий с учетом ИПЦ наблюдается только в трех федеральных округах: в Северо-Западном федеральном округе (6,3%), в Приволжском федеральном округе (3,3%) и в Северо-Кавказском федеральном округе (2,3%).

В остальных федеральных округах оборот малых предприятий с учетом ИПЦ сократился, в Сибирском федеральном округе снижение показателя составило 6,1%, в Центральном федеральном округе – 3,2%, в Дальневосточном федеральном округе – 2,6%, в Уральском федеральном округе – 1,4%, в Южном федеральном округе – 1,1 %.

В январе-сентябре 2013 года объем оборота малых предприятий с учетом ИПЦ по сравнению с аналогичным показателем прошлого года вырос в 41 регионе.

Лидерами по темпам роста показателя стали Республика Ингушетия (показатель вырос на 186,7%), Вологодская область (на 64,9%), Республика Северная Осетия-Алания (на 44,8%), Республика Хакасия (на 37,3%), Пензенская область (на 35,0%), Курская область (на 21,1%), Удмуртская Республика (на 19,5%), Орловская область (на 16,9%), Республика Калмыкия (на 13,5%), Архангельская область (на 13,2%), Ненецкий АО (на 10,9%).

Основная проблема малых предприятий — недостаточная ресурсная база, как материально-техническая, так и финансовая. Практически речь идет о создании широкого нового сектора народного хозяйства почти на пустом месте. В течение десятилетий такой сектор у нас в сколь-нибудь существенной степени отсутствовал. Это, в частности, означало и отсутствие подготовленных предпринимателей. У основной массы населения, жившей «от получки до получки», не могло образоваться резерва средств, требующегося для того, чтобы начать собственное дело. Эти средства надлежит сейчас отыскать. Ясно, что предельно напряженный государственный бюджет их источником стать не может. Остае-

ся надеяться на кредитные ресурсы. Но и они незначительны и к тому же крайне трудно реализуемы при постоянной и усиливающейся инфляции.

Следующая проблема — это та законодательная база, на которую сейчас может опираться малое предпринимательство. Пока она, мягко говоря, несовершенна, а во многих очень существенных положениях вообще отсутствует.

Но трудность, однако, в том, что:

Во-первых, нет сводной единой законодательной основы сегодняшней деятельности российских малых предприятий;

Во-вторых, имеющиеся разрозненные установления претворяются в жизнь далеко не полностью. Проблема правовой основы малого предпринимательства, в конечном счете, будет убедительно решена тогда, когда удастся избавиться от правового нигилизма. Это, конечно, никак не исключает необходимости специальных законодательных мер регулирования малого бизнеса.

В настоящее время малое предпринимательство находится в условиях, которые весьма отдалены от тех, что должны быть присущи рыночным отношениям.

Делая вывод, нужно отметить, что развитие малого предпринимательства является гарантом политической стабильности и демократического развития общества. Именно сектор малого предпринимательства позволяет бороться с безработицей, создавая новые рабочие места. А также открытие малого бизнеса это один из способов самореализации личности, получения нового опыта и раскрытия личностных качеств.

Библиографический список

1. Кто относится к субъектам малого бизнеса. Режим доступа: <http://www.fond27.ru/info/registratsiya/>, свободный.
2. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 24.07.2007 № 209
3. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <http://gks.ru.>, свободный.

Брусникина А.Е., Полянина Е.А.

Научный руководитель: Иванова Е.В. канд. экон. наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),

г. Омск, РФ

УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Государственный долг Омской области набирает обороты и становится одной из главных проблем регионального Минфина. Согласно законодательству Омская область может занимать сумму в пределах дефицита бюджета субъ-

екта РФ. На 2014 год Омская область в 2014 году может занять сумму, которая не должна будет превышать 7,5 млрд. руб.

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

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

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

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

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

Таблица 1

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

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

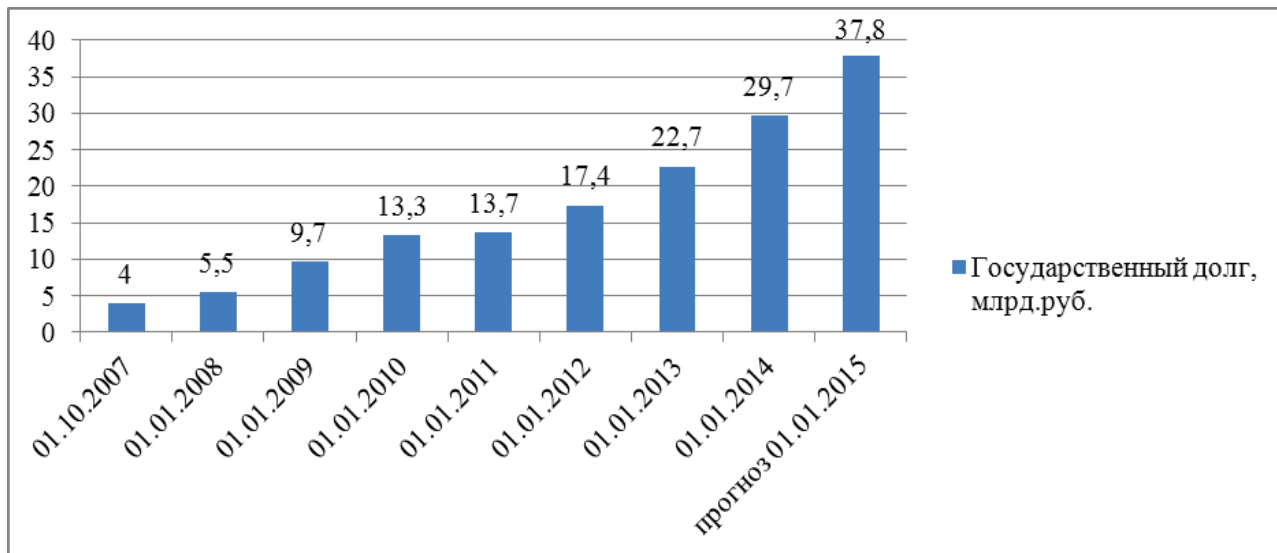


Рис. 1. Динамика государственного долга Омской области, млрд. руб.

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

Международное рейтинговое агентство Moody's опубликовало рейтинг Омской области за 2013 год. По всероссийской шкале регион получил одну из высших оценок – Аa2, что означает низкие кредитные риски Омской области среди регионов России, а по международной – Вв2 (регион подвержен кредитным рискам). Так, по заявленной оценке агентства можно говорить о том, что она не предусматривает банкротства региона, несмотря на рост государственного долга.

Главную причину роста государственного долга в Омской области с 2007 г. связывают с потерями бюджета после перерегистрации из региона в Санкт-Петербург в 2006 году крупнейшего налогоплательщика ОАО «Сибнефть» (сейчас «Газпром нефть»), вследствие чего увеличилось недофинансирование регионального бюджета. Во-вторых, на рост долга оказал влияние мировой финансовый кризис 2009 года, в результате которого бюджет недополучил налог на прибыль организаций, отсюда прирост долга 76,36%. Кроме того, на ситуации сказываются изменения, которые принимает Федерация, в области снижения или изъятия отдельных налогов из региональных бюджетов. Так, в 2010 году это случилось с налогом на добычу полезных ископаемых, а в 2011 – в части норматива зачисления в бюджеты субъектов Российской Федерации налоговых доходов от уплаты акцизов на автомобильный и прямогонный бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей

Решая проблему государственного долга Омской области, региональный Минфин из-за невозможности урезания расходов «социального» бюджета ставит своей целью развитие доходной базы бюджета, тем самым поддерживая

экономические проекты, ориентированные на быстрое получение дохода, в том числе бюджетного.

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

Таким образом, можно говорить о том, что, несмотря на продолжающийся рост государственного долга, он остается не критичным для Омской области, так как находится в пределах установленных норм, а рейтинг Moody's, который даёт оценку кредитоспособности Омской области уже в течение 6 лет, опровергает мнения о возможном банкротстве области.

Библиографический список

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

Варламова А.Ю.

*Научный руководитель: Иванова Е.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

САНАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ

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

Количество российских банков снижается. В соответствии с данными Банка РФ по состоянию на 01.01.2014 года количество коммерческих банков и не банковских организаций в России составляет – 923, то есть за прошедший год сократилось на 33 банка (в 2013г. количество банков в России составляло -956). А количество банков за последние 7 лет (с 2008 по 2014 годы) сократилось на 213 банков (1136 – 923) что составляет 18,8 %. (рис. 1).

Одной из основополагающих причин сокращения количества банков является отзыв лицензий. За 2013 год ЦБ отозвал 30 банковских лицензий (рис. 2).

Проанализировав основные тенденции, связанные с утратой кредитными учреждениями лицензии на ведение банковской деятельности, можно выделить некоторые общие признаки у банков, уже утративших лицензию. Фактически можно выделить три основных причины отзыва лицензии БР: крупная нехватка денежных средств, отмывание средств и незаконные операции и утрата ликвидности.

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

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

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

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

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

В случае если у банка отозвана лицензия, у клиентов возникает один весьма актуальный вопрос: как вернуть свой вклад? Согласно части 2 статьи 11 ФЗ

«О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», вкладчику гарантируется возврат в размере 100% от суммы вкладов в банке, но не более 700 тысяч рублей.

В связи с активным отзывом лицензий у банков Всероссийский центр изучения общественного мнения провел опрос у граждан РФ. «Доверие россиян к финансовым институтам остается на высоком уровне»: - считают эксперты. Доказательство, по их мнению, неуклонный рост депозитов. Большинство россиян (71%) вкладов в банках не имеют. Лишь 28% респондентов заявили о наличии определенных сумм, хранящихся в банках. Более половины респондентов 57% не боятся утратить свои вклады. Опасение в связи с возможной потерей выразил лишь каждый третий опрошенный 38%. ВЦИОМ отметил еще одну тенденцию: большинство наших сограждан (63%) не считают необходимым предпринимать какие-либо действия для сохранения своих вкладов. При этом сегодня только 2% убеждены, что уже выбрали надежный банк для хранения средств. Небольшая часть респондентов боится банковские вклады (3%), вкладывает деньги в недвижимость или приобретает вещи длительного пользования (по 2%). Результаты данного исследования свидетельствуют об эффективности работы системы страхования вкладов. Люди уверены, что получают страховое возмещение. Согласно статистике агентства на 1 июля 2013 г., страховое возмещение 700 тыс. руб. полностью покрывает 99,5% всех вкладов.

Если посмотреть на цифры, которые характеризуют основные параметры банковской системы, то абсолютный капитал достиг 7 трлн. руб. Активы банков увеличиваются. Особого внимания заслуживает рынок потребительского кредитования. Рост в 2012 году составил 36%, но темпы роста на этом рынке снизились. В итоге в 2013 году рост составил 24%. (Рис.3) Неплохо развивается рынок частных вкладов. Рост составляет 20%. Что касается микрофинансирования, то наблюдается проблема сокращения рынка. На первые 20 банков приходится более 70% активов. Наблюдается тенденция вымывания средних малых банков. Растет объем экономики, растет количество крупных финансовых институтов.

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

Банковская система в России, согласно официальным цифрам, активно развивается. Однако темпы роста замедляются. На 1 ноября 2013 года суммарный объем нетто-активов банковской системы России достиг 53,84 трлн рублей – на 16,8% больше, чем в 2012 году. При этом в 2011-2012 годах темпы роста превышали 20%. (рис. 4).

Прибыль банков уже начала сокращаться. С ноября 2012 г. по ноябрь 2013 г. это сокращение составило 1,2%, совокупная прибыль банковского сек-

тора составила 673 млрд. руб. В следующем году негативная динамика, скорее всего, продолжится.

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

С другой стороны, отзыв лицензий коснулся ряда банков из первых двух сотен, которые были известны на рынке и считались надежными. На каждый случай отзыва лицензии рынок реагирует нервно и болезненно. Ставки на нем выросли пока незначительно (в пределах 0,5%), но если ЦБ не будет аккуратен в своих действиях, может разразиться кризис доверия. Ситуацию успокаивает то, что регулятор использует крайнее средство борьбы с недобросовестными банкирами только в тех случаях, когда есть неоднократные нарушения и неисполнение предписаний и если есть возможность обойтись без отзыва лицензии, он такую возможность использует.

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

Библиографический список

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

Величко М.С.

*Научный руководитель: Иванова Е.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА СБЕРБАНКА РОССИИ

Проблеме формирования дивидендной политики в странах с развитой рыночной экономикой посвящены многочисленные научные исследования. Теоретические подходы к формированию дивидендной политики рассматривают этот процесс наряду с другими с позиции воздействия ее на рыночную стоимость предприятия и благосостояние акционеров. К сожалению, в России исследованию дивидендной политики пока уделяется недостаточно внимания. Связано

это с относительно небольшим сроком деятельности отечественных акционерных обществ. Опыт большинства российских акционерных обществ в вопросе дивидендной политике находится в стадии становления, а решение о выплате дивидендов не рассматривается предприятиями как инструмент воздействия на рыночную стоимость предприятия, что подчеркивает актуальность данной темы исследования.

Выплата дивидендов определенно влияет на рыночную стоимость предприятия. Изменение цены акций после объявления изменения выплачиваемых по ним дивидендов находится в прямой зависимости от изменения величины дивидендов. Основное объяснение этому заключается в том, что изменение величины дивидендов служит показателем текущей и будущей прибыли и, следовательно, дальнейших перспектив предприятия. На табл. (1) предоставлена информация по выплатам дивидендов российскими банками за 2010–2013 гг.:

Таблица 1

Рейтинг по выплате дивидендов российскими банками за 2010–2013гг.

Банк	Дивиденды, млн руб. за 2010-1013	Дивиденды/ уставный капитал (%)	Место по активам на 01.01.11
1. Сбербанк	46 444	32	1
2. ХКФ Банк	16 358	316	32
3. ВТБ24	24 532	26	6
4. Национальный резервный банк	12 412	531	65
5. Юникредит Банк	11 690	27	8
6. Райффайзенбанк	8 851	12	10
7. Банк «Санкт-Петербург»	5 876	762	16

Рассмотрим формирование дивидендной политики на примере Сбербанка РФ. В Сбербанке применяется остаточная политика дивидендных выплат, которая предполагает, что фонд выплаты дивидендов образуется после того, как за счет прибыли удовлетворена потребность в формировании собственных финансовых ресурсов, обеспечивающих в полной мере реализацию инвестиционных возможностей предприятия. Преимуществом политики этого типа является обеспечение высоких темпов развития предприятия, повышение его финансовой устойчивости. Недостаток же этой политики заключается в нестабильности размеров дивидендных выплат, полной непредсказуемости формируемых их размеров в предстоящем периоде и даже отказ от их выплат в период высоких инвестиционных возможностей, что отрицательно сказывается на формировании уровня рыночной цены акций.

Цели Сбербанка России в области дивидендной политики:

- признание величины дивидендов как одного из ключевых показателей инвестиционной привлекательности Банка;
- повышение величины дивидендов на основе последовательного роста прибыли и/или доли дивидендных выплат в составе нераспределенной прибыли.

За 20 операционных лет Сбербанк в статусе акционерного общества ежегодно обеспечивал акционерам выплату дивидендов. Размер чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов, составлял от 6 до 12 %. По итогам 2010 г. акционерам была выплачена рекордная сумма – более 20 млрд. руб. На табл. 2 предоставлена история дивидендных выплат Сбербанка за 2002–2013 гг.:

Таблица 2

История дивидендных выплат Сбербанка России за период 2002-2013гг.

Год выплаты	По итогам года	Обыкновенные акции, руб. на одну акцию	Номинальная стоимость обыкновенной акции, руб.	Привилегированные акции руб. на одну акцию	Номинальная стоимость привилегированной акции, руб.
2002	2001	52,85	50	1,14	1
2003	2002	109	50	2,32	1
2004	2003	134,5	50	2,88	1
2005	2004	173,9	50	3,79	1
2006	2005	266	50	5,9	1
2007	2006	385,5	3000	9,3	60
2008	2007	0,51	3	0,65	3
2009	2008	0,48	3	0,63	3
2010	2009	0,08	3	0,45	3
2011	2010	0,92	3	1,15	3
2012	2011	2,08	3	2,59	3
2013	2012	2,57	3	3,20	3

Как видно из табл. 2, на протяжении долгого времени Сбербанк платил привычные для голубых фишек невысокие дивиденды. При этом следует учесть, что в 2007 году была произведена конвертация, согласно которой 1 старая обыкновенная акция стала равноценной 1000 новым, а 1 старая привилегированная – 20 новым. До 2010 года банк выделял на выплату дивидендов не более 10% чистой прибыли, но с 2011 года поменял свою дивидендную политику, планируя направлять на соответствующие выплаты до 20%. Эта новость, несомненно, была позитивно воспринята инвесторами, так как в будущем обеспечит дальнейший рост стоимости акций. Всего компания направила на эти цели 15,3% чистой прибыли.

В заключении, такой компании как Сбербанк, можно предложить исходить из определенной суммы дивиденда на акцию. Такое решение может быть при-

нято в рамках формирования новой дивидендной политики Сбербанка. Дивидендная политика акционерного общества – это активный способ воздействия на курсовую стоимость акций. Поэтому модель дивидендной политики необходимо строить с привязкой к курсу акций, стоимости предприятий. Политика Банка должна исходить из того, чтобы выплачивать акционерам предсказуемый доход – это придаст инвесторам чувство уверенности и последовательности в финансовой политике Сбербанка РФ.

Библиографический список

1. Фомина В.П., Николаева Е.Ф. Финансовый менеджмент: учебное пособие. 2011. 73 с.
2. Галанов В.А., Басов А.И. Рынок ценных бумаг: учебник. М.: Финансы и статистика, 2010. 376 с.
3. <http://www.sbrf.ru/>.

Волошина М.А.

*Научный руководитель: Иванова Е. В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖБАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Важным фактором развития рыночных отношений в общественном производстве является наличие конкуренции. Проблема развития конкуренции на рынке банковских услуг и повышения конкурентоспособности коммерческих банков приобретает важное значение для организации эффективного банковского обслуживания населения, юридических лиц, государственных и местных органов власти. Целью каждого банка является вовлечение как можно большего количества клиентов, чтобы продавать им больше банковских услуг и, как следствие, получить больше прибыли.

В общем смысле банковская конкуренция представляет собой процесс соперничества коммерческих банков, в рамках которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке банковских услуг. Конкуренция выступает основой качественных изменений в банковской сфере, нацеленная на повышение устойчивости кредитных организаций и расширение доступности финансовых услуг. Кроме того, конкуренция стимулирует банки к переходу на более эффективные способы предоставления услуг, тем самым обеспечивая развитие и совершенствование банковской системы.

Банковские услуги приобретают все большую распространенность среди населения: доля пользователей в 2013 г. достигла 77%. При этом индекс доверия кредитным организациям ощутимо вырос за год на 13,11%. Об этом свиде-

тельствуют результаты всероссийского опроса Национального агентства финансовых исследований (НАФИ).

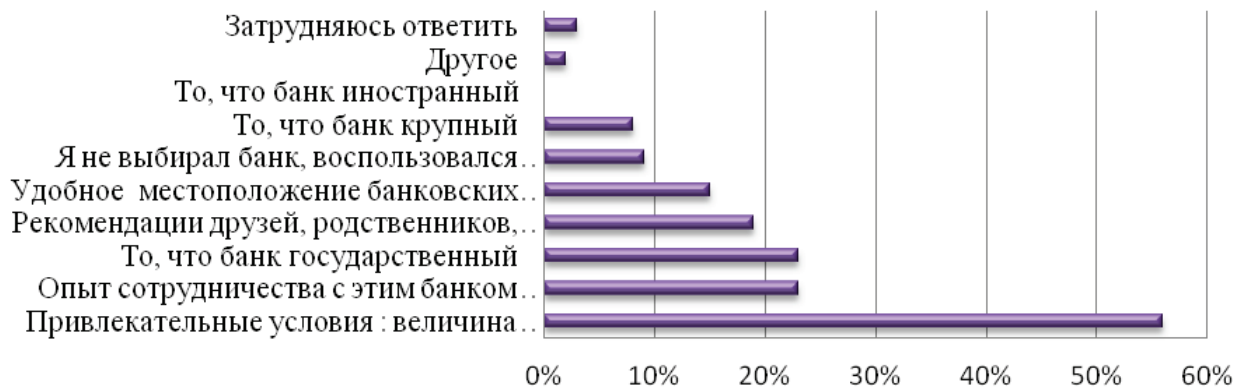


Рис. 1. Характеристики, оказывающие влияние на принятие решения о выборе банка

На рисунке 1 предоставлены основные критерии, оказывающих влияние на выбор респондента воспользоваться предложением того или иного банка, можно выделить привлекательные условия (величина % ставки, комиссии дополнительные бонусы), опыт сотрудничества с этим банком и то, что банк является государственным. Это параметры оказались важны для большинства участников исследования.

В ходе исследования известности банков стоит выделить то, что лидирующим банком в этом рейтинге является Сбербанк – 89% опрошенных его знает, вторым является банк ВТБ 24-36%, ну а третий по известности это Альфа Банк – 18% (рис. 2).

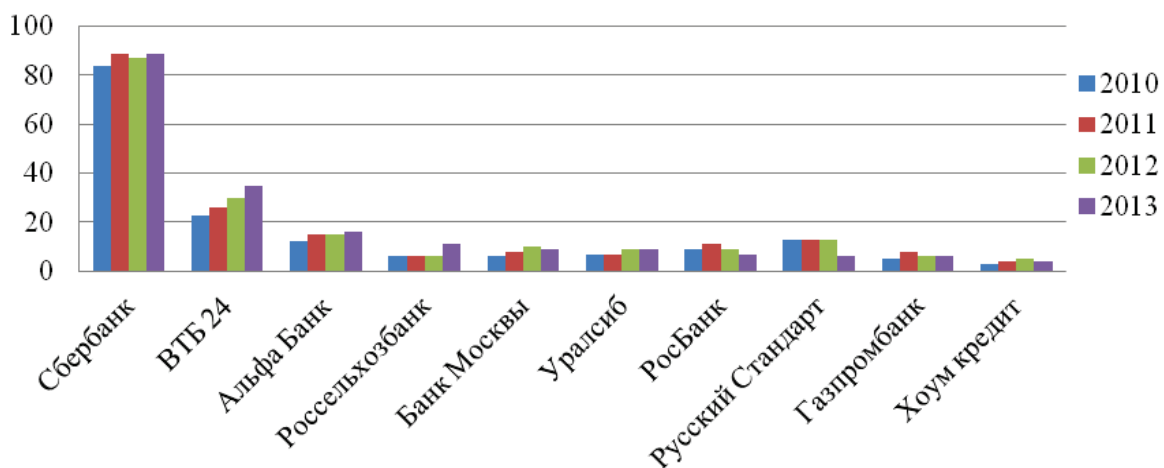


Рис. 2 Рейтинг известности банков

Для усиления конкурентных позиций на сегменте рынка банку необходимо выбрать правильную конкурентную стратегию.

Конкурентная стратегия представляет собой целенаправленные действия банка, направленные на достижение долговременных преимуществ на рынке

банковских услуг в целях обеспечения лучших возможностей реализации банковских продуктов и услуг и получения наибольшей прибыли в сложившихся условиях. Конкурентная стратегия является составной частью банковской стратегии в целом.

Выделяют три потенциально успешных базовых стратегических подхода:

1. Абсолютное лидерство в издержках. Суть данного подхода состоит в достижении абсолютного отраслевого лидерства в издержках на основе совокупности экономических мер, направленных специально на эту цель.

2. Дифференциация. Подход подразумевает создание такого продукта или услуги, который воспринималась бы в рамках всей отрасли как уникальный.

3. Фокусирование. Фокусирование на определенной группе потребителей услуг, виде продукции или географическом сегменте рынка

Каковы же особенности проявления конкуренции на банковском рынке России на современном этапе?

Как видно на рисунке 3 на 01 января 2014 г. число действующих банков составляет 923 (на 1 января 2012 г. – 956), на 1 февраля 2014 года количество банков сократилось на 8. Число банков неуклонно сокращается, что говорит об уходе с рынка 330 банков за период с 2006 по 2014 год.

Любая конкуренция – это естественный отбор, в ходе которого побеждает сильнейший. Тот, кто оказался неконкурентоспособен, терпит убытки или даже становится банкротом, поэтому количество банков постепенно уменьшается. Происходит вытеснение с рынка тех банков, которые не могут вести деятельность, адекватную рыночным условиям (низкая прибыльность, недостаточный уровень собственного капитала, высокий уровень просроченной задолженности и т. д.).

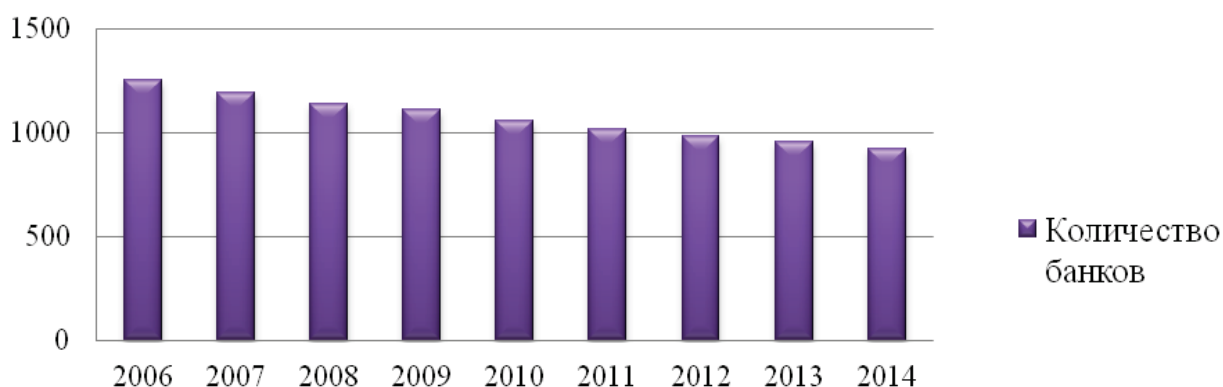


Рис. 3 Количество банков

Подводя итоги, ответим на вопрос: «Что же должны делать отечественные банки, чтобы победить в конкурентной борьбе за внимание и финансы потенциальных клиентов?» Первое – освоение новых финансовых услуг. Второе – расширение присутствия на банковском рынке. Третье – необходимо объеди-

няться с другими банками, причем не только поглощая их, но и создавая с некоторыми из них взаимовыгодные союзы. Четвертое – необходимо не только участие банков в каких-то инвестиционных проектах, но и организация таких проектов совместно с предприятиями, бизнес которых считается наиболее интересным и перспективным

Хочется также отметить, что конкуренция обязательно должна существовать в банковском секторе, она является стимулирующим фактором для повышения качества и расширения перечня банковских услуг. Она стимулирует дальнейшее развитие эффективно действующей банковской системы.

Библиографический список

1. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов [пер. с англ. Н. Минервин]. 3-е изд. М.: Альпина Бизнес Брус: 2007. 452 с.
2. Стратегический менеджмент в коммерческом банке. М.: Market DS, 2009. 576 с.
3. Ковалева О. А. Тенденции развития межбанковской конкуренции на современном этапе // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 3(049). С. 74-77.
4. Национальное агентство финансовых исследований. URL: <http://www.nacfin.ru>
5. Международное рейтинговое агентство «Эксперт РА». URL: <http://www.raexpert.ru>

Гаджиева С., Медведева М.

*Научный руководитель: Аширбагина Н. Л., канд. пед. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

РОЛЬ НЕФОРМАЛЬНОГО ЛИДЕРА В ОРГАНИЗАЦИИ

Лидерство и руководство являются основополагающими понятиями, с которыми связано эффективное управление организацией. Руководство — это формальная властная позиция, не зависящая от личностных качеств. Это право, дарованное положением, занимаемым на служебной лестнице.

Лидерство же — комплексное понятие, включающее в себя эффективное осуществление реального влияния на людей, независимо от иерархического статуса. Таким образом, всякий лидер может руководить, но далеко не всякий руководитель является лидером.

Лидерство – это убеждение, а не господство. Люди, которые могут требовать от других подчинения своим приказам потому, что имеют над ними власть, не являются лидерами. Лидерство имеет место лишь тогда, когда другие с готовностью принимают на время цели группы как свои собственные.

В наши дни, проблема различных типов влияния неформального лидера на организацию становится все более явной. Большинство руководителей сталкиваются с проблемами при появлении неформального лидера. Руководители с низким уровнем профессионализма предпочитают игнорировать или подавлять неформального лидера, что в большинстве случаев ведет к снижению эффективности деятельности организации. Актуальность данной проблемы также выражена в небольшом количестве исследований на данную тему, что затрудняет обучение менеджеров различных уровней

Таким образом, целью данного исследования является изучение роли неформальных лидеров в организациях.

Определение лидерства

Лидерство — это способность вести за собой людей для достижения конкретных целей.

Лидер может быть либо формальным (назначенным для осуществления руководства конкретным участком работы, подразделением), либо неформальным. Неформальный лидер — человек, который в силу своих способностей и личностных качеств способен увлечь и повести за собой людей. Влияние неформального лидера на результаты работы организации может быть более значимым, чем влияние формального лидера, не располагающего качествами, необходимыми для успешного управления людьми.

Можно выделить несколько факторов, которые приводят к появлению лидера в группе, определенные положения, которые помогают человеку стать лидером. Мы провели опрос, по результатам которого составили степень вероятности появления лидера в группе. (Опрашиваемые могли выбирать несколько вариантов ответов).

- В первую очередь это личностные качества человека, его характер, способности и умения (92%)
- Далее следует, определенным образом сложившаяся обстановка в группе, которая поспособствовала появлению неформального лидера. (39%)
- Также были отмечены хорошие отношения с неформальным лидером (руководителем, начальником) (21%)

Из сказанного выше можно отметить, что лидерство — это некая природная и социально-психологическая данность, предрасположенность, которая способна проявить себя при определенных обстоятельствах. Или может быть извлечена либо педагогическими, либо управленческими средствами. Это положение, пожалуй, может являться одним из основополагающих в дальнейшем исследовании проблемы лидеров в организации.

Для того чтобы стать лидером определенный член организации или группы в организации должен также обладать определёнными личностными свойствами.

По данным проведенного нами опроса на вопрос об чаще встречающимся качестве качества у лидера большинство респондентов указали, что больше

всего шансов стать лидером у харизматичного человека. Безусловно обаяние и харизма, то есть умение привлечь людей и нравится окружающим, можно назвать одним из основных качеств.

Также важным является активность человека в группе. Для лидера важно уметь направить свою активность в правильное русло, а также быть примером для остальных членов группы, побуждая их своей деятельностью к работе.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что неформальный лидер, в первую очередь должен уметь нравиться людям, иметь способность поддерживать группу, убедить в достижимости определенных целей и решимости поставленных перед группой задач.

Влияние неформального лидера на группу

Лидерство — это влияние. На нем основаны все организационные системы. Под влиянием понимают такое поведение человека, которое вносит изменение в поведение, отношения, чувства другого человека. Влияние можно оказывать через идеи, устное и письменное слово, через внушение, убеждение, эмоциональное заражение, принуждение, личный авторитет и пример. [1, с.62]

Для того чтобы контролировать влияние неформального лидера на группу, руководителю нужно для начала определить к какому типу принадлежит: к конструктивному или деструктивному.

Конструктивные лидеры имеют положительное влияние на деятельность коллектива и всей организации. Они являются инициаторами обмена информации между руководителем и подчиненными, способствуют реализации интересов персонала, обеспечивают адаптацию молодых сотрудников.

Деструктивные лидеры используют свое влияние для того чтобы настроить персонал против руководителя. Они ставят под сомнения правильность распоряжений официального лидера, устраивают забастовки, снижают мотивацию сотрудников.

Определив тип лидера, официальный руководитель должен принять определенные меры. Так, например, с конструктивными лидерами стоит сотрудничать, советоваться, поощрять, создавать наилучшие условия работы. Именно таких сотрудников в первую очередь назначают на руководящие посты.

В ситуации, когда неформальный лидер проявляет деструктивное влияние на группу, руководитель не должен закрывать на это глаза.

Один из способов решения проблем с такого типа лидером – попытка приблизить его к руководству, таким образом он может превратиться в партнера и посмотреть на работу начальства другими глазами. В идеале он даже может стать популяризатором идей директора в коллективе.

Также проблема решается путем перераспределения функций, перевода неформального лидера в другие отделы и сокращения коммуникаций.

Заключение

Таким образом, неформальные лидеры, пользуются большим влиянием в коллективе. С одной стороны они могут иметь отрицательное влияние на деятельность коллектива, критикуя решения руководителя, устраивая забастовки, уводя часть коллектива. Но с другой стороны, при правильном взаимодействии руководителя с неформальным лидером, совместная работа может принести положительные результаты.

Библиографический список

1. Аширов Д.А. Организационное поведение. Москва: Проспект, 2006
2. Карташова Л.В. Организационное поведение: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2008. 384с.
3. Кричевский Р.Л. Психология лидерства. Москва: Статут, 2007.

Приложение

В рамках научного исследования по теме «Роль неформального лидера в группе» мы провели опрос в форме анкетирования Какими качествами должен обладать неформальный лидер? (Опрашиваемые могли выбирать несколько вариантов ответов)

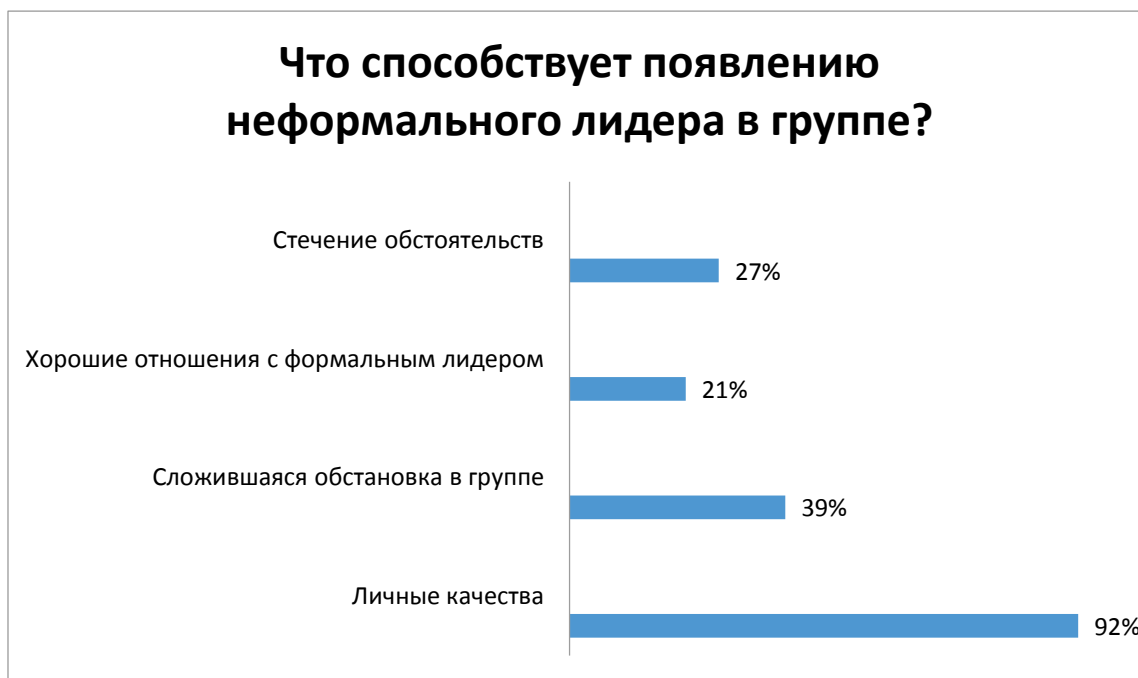
- Активность (62%)
- Инициативность (66%)
- Харизма (82%)
- Амбициозность (25%)
- Приятная внешность (27%)
- Организованность (43%)



1) Что способствует появлению неформального лидера в группе? (Опрашиваемые могли выбирать несколько вариантов ответов)

- Личные качества (92%)

- Сложившаяся обстановка (39%)
- Хорошие отношения с формальным лидером (21%)
- Стечение обстоятельств (27%)



2) Как может влиять неформальный лидер на группу? (Опрашиваемые могли выбирать несколько вариантов ответов)

- Положительно (98%)
- Отрицательно (56%)

Горных Е.А.

Научный руководитель: Симонова Н.Ю., канд. экон. наук, доцент

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск

АНАЛИЗ КАМЕРАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Значение камеральных проверок для всей системы налогового контроля достаточно велико. Во-первых, эффективное проведение камеральной проверки позволяет выявить нарушения налогового законодательства еще на стадии планирования контрольных мероприятий. Во-вторых, по итогам камеральной проверки происходит отбор налогоплательщиков для проведения выездных проверок, а эта процедура очень важна. В-третьих, растет значение камерального анализа как методической основы контрольной работы. В связи с этим, эффективность и результативность проведенных камеральных проверок являются необычайно важными показателями.

Отделом камеральных проверок № 1 ИФНС по ЦАО № 2 г. Омска за 2010-2012 гг. проводилась контрольная работа в отношении налогоплательщиков НДС.

На основе данных, представленных в отчете ФНС по форме №2-НК «О результатах контрольной работы налоговых органов» и форме ВП «Сведения о результатах проверок налогоплательщиков по вопросам соблюдения законодательства о налогах и сборах» была составлена таблица (таблица 1).

Таблица 1

Сведения об организации и проведении камеральных налоговых проверок за 2010-2012 гг.

Период	Количество проведенных камеральных проверок, ед.			Дополнительно начислено платежей по результатам проверок (тыс. руб.)			
	всего	из них, выявивших нарушения	проверки, в процессе которых использованы дополнительные документы, объяснения и сведения	всего	налог	пени	штрафные санкции
2010 г.	11163	413	736	1594	951	18	625
2011 г.	9147	356	586	2718	1711	104	903
2012 г.	10105	125	439	18163	16141	183	1836
Итого	30415	894	1761	22475	18803	305	3364

Из таблицы видно, что динамика доначислений по НДС сугубо положительна. В 2011 г. она увеличилась по сравнению с 2010 г. на 1124 тыс. руб. или на 70,5%, а в 2012 г. превысила уровень и 2010 г., и 2011 г. и возросла на 15445 тыс. руб. или на 568%.

Данное увеличение суммы доначислений связано с тем, что налогоплательщиками после проведения выездной налоговой проверки представляются уточненные налоговые декларации с возмещением НДС из бюджета. Однако, документы, подтверждающие вычеты, налогоплательщики по требованию о предоставлении документов не представляют (при проведении камеральной проверки используются материалы выездной налоговой проверки), в результате вышеизложенного происходит отказ в возмещении НДС и доначисление в бюджет налога, а также пени и штрафа, сумма которых в 2012 г. также значительно возросла. Увеличение доначислений также нередко является следствием

того, что налогоплательщики до момента представления уточненной налоговой декларации налог не уплачивают.

Наглядно динамику доначисленных платежей – налогов, пеней и штрафных санкций по результатам камеральных налоговых проверок по НДС можно проследить на рисунке 2, представленном ниже.

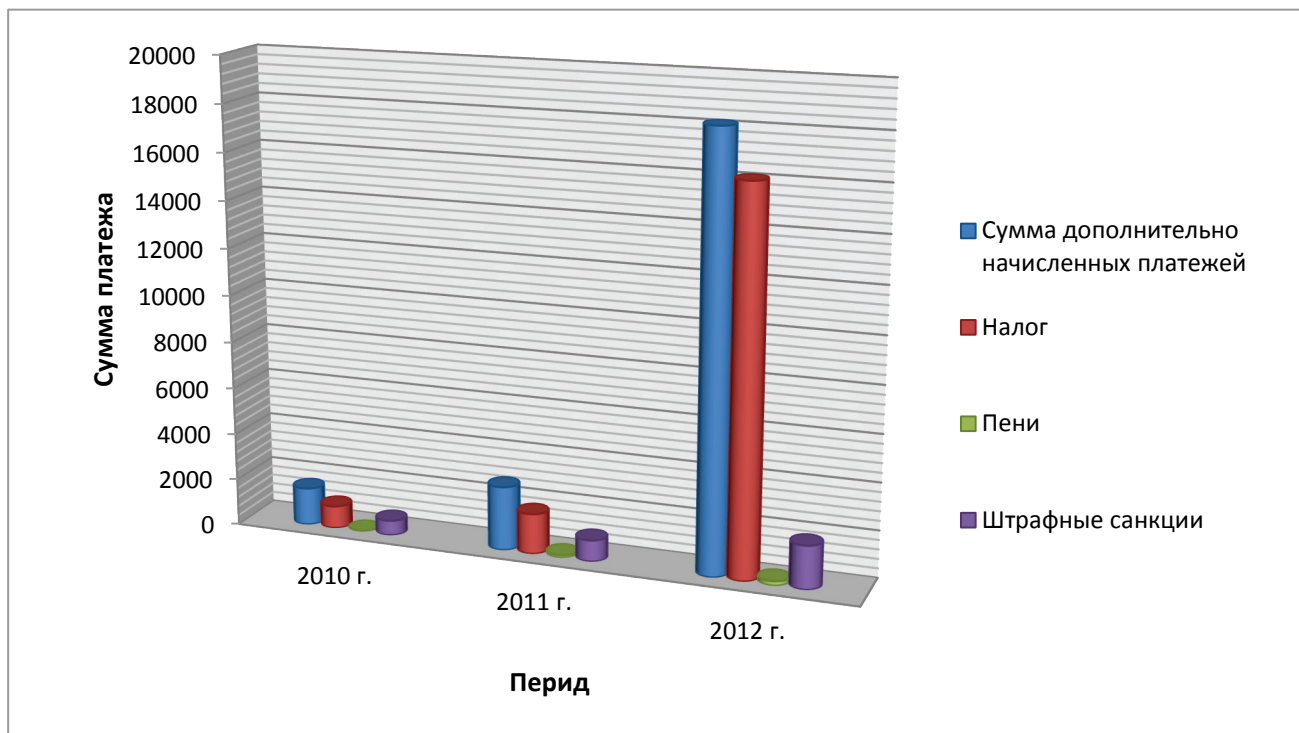


Рис. 2. Дополнительно начисленные платежи по результатам камеральных налоговых проверок

Исходя из данных диаграммы можно сделать вывод, что в структуре доначисленных платежей по НДС, начисленных в 2010-2012 годах и главенствующую роль играют налоги и составляют 60-89% от общей суммы доначислений, штрафные санкции составляют 10,1-41,5%, пени в общей сумме доначислений имеют небольшую долю, всего 1-4,8% от общей суммы доначисленных платежей по результатам камеральных налоговых проверок, проведенных ИФНС по ЦАО № 2 г. Омска за 2010-2012 гг.

Для всесторонней оценки эффективности осуществления налогового контроля по НДС за отчетный период также следует проанализировать показатели результативности. С этой целью мы воспользовались информацией официальных сайтов ФНС России www.nalog.ru, Федерального Казначейства России www.roskazna.ru.

Рассчитаем значение показателя През, характеризующего результативность одной камеральной проверки:

$$\text{През} = Д / К,$$

где D – дополнительно начисленные платежи, руб.;

K – количество камеральных проверок, единицы.

Данные о результативности налогового контроля в отделе камеральных проверок №1 ИФНС по ЦАО № 2 отражены в табл. 2.

Таблица 2

Результативность камерального налогового контроля в 2010–2012 гг.

Показатель	Значение показателя		
	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Количество осуществленных камеральных проверок, ед.	11163	9147	10105
Дополнительно начислено платежей по результатам камеральных проверок, тыс. руб.	1594	2718	18163
Показатель результативности налогового контроля (тыс. руб. доначислено на 1 проверку)	0,14	0,29	1,79

Из таблицы видно, что результативность камерального контроля, незначительно выросшая в 2011 году (+15% от уровня 2010 года), впоследствии резко возрастает в 2012 г. и получает свое закрепление на уровне 1790 рублей, доначисленных по результатам 1 камеральной проверки, что соответствует увеличению на 150% по сравнению с 2011 г. Это объясняется тем, что налоговые органы произвели в 2012 году значительные доначисления. Такие показатели деятельности отдела камеральных проверок в 2010-2012 гг. говорят о стабильности в работе за период, что является положительным моментом с позиций выполнения бюджетного назначения и позволяет сделать вывод о том, что результативность контрольных мероприятий постепенно повышается.

Гуторова Е.Ю.

Научный руководитель: Пузина Н.В., канд. экон. наук

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск, РФ

**ЭКОЛОГИЯ РЕГИОНА
КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Как катастрофическое оценивается сегодня во многих крупных промышленных городах состояние окружающей среды, не исключение в этом отношении и Омская область.

Состояние окружающей среды в Омской области ухудшается с каждым годом. Причинами тому являются: увеличение количества автотранспорта; не-

рациональное сельскохозяйственное природопользование, которое способствует деградации земель, особенно в южной части Омской области; негативное влияние промышленных предприятий, строительства, а также, безусловно, низкая экологическая культура населения, что особенно проявляется в «организации» несанкционированных свалок, браконьерстве, несоблюдении законов природопользования и охране окружающей среды.

Экологические проблемы Омской области являются следствием действия целого комплекса факторов, включающих в себя развитие региона, его промышленного потенциала, а также результатом экономических и социальных проблем, возникающих в области.

Человечество слишком медленно подходит к пониманию масштабов опасности, которую создает легкомысленное отношение к окружающей среде. Между тем решение (если оно еще возможно) таких грозных глобальных проблем, как экологические, требует неотложных энергичных совместных усилий международных организаций, государств, регионов, общественности.

Особое внимание в проблеме современного состояния окружающей среды следовало бы обратить на загрязнение атмосферного воздуха. До настоящего времени решение проблем в сферах охраны атмосферного воздуха, мониторинговых наблюдений, формирования экологической культуры населения, обеспечения экологической безопасности при обращении с отходами производства и потребления, управления в области организации и функционирования особо охраняемых природных территорий регионального значения осуществлялось в рамках реализации ряда целевых программ Омской области.

Так, в Омской области на состояние атмосферного воздуха оказывают влияние следующие негативные факторы:

1) высокая техногенная нагрузка, обусловленная концентрацией на территории города Омска промышленных производств, включая преимущественно экологически опасные производства;

2) сосредоточение в жилой зоне города Омска предприятий промышленного производства, в том числе топливно-энергетической, нефтеперерабатывающей, химической и нефтехимической, оборонной, машиностроительной и металлообрабатывающей, лесной и деревообрабатывающей, строительной, легкой, пищевой, мукомольно-крупяной и иных отраслей промышленности, оказывающих существенное влияние на состояние атмосферного воздуха и на сокращение природно-ресурсного потенциала природных комплексов;

3) использование устаревших производственных технологий, значительный моральный и физический износ оборудования, высокая ресурсо- и энергоёмкость производства, ухудшающие качество окружающей среды;

4) высокие темпы роста количества автомобильного транспорта, который является основным источником загрязнения атмосферного воздуха на территории Омска и Омской области.

Более 90% промышленного производства сконцентрировано в городе Омске, что формирует наибольший уровень загрязнения атмосферного воздуха по сравнению с другими муниципальными образованиями и оказывает влияние на здоровье населения.

Обозначенные факторы влияют на то, что в структуре заболеваемости населения Омска и Омской области, в том числе в детском возрасте, существенную роль играют болезни органов дыхания и новообразования.

Основными проблемами в сфере экологического мониторинга на территории Омской области являются:

1) недостаточное количество пунктов наблюдения за качеством атмосферного воздуха в городе Омске;

2) отсутствие мониторинговых наблюдений за качеством атмосферного воздуха в муниципальных районах Омской области;

3) недостаточное количество контролируемых в атмосферном воздухе и поверхностных водах специфических примесей, присутствующих в выбросах и сбросах организаций, осуществляющих свою деятельность на территории Омской области;

4) отсутствие комплексных мониторинговых наблюдений за состоянием окружающей среды.

Состояние окружающей среды оказывает значительное влияние на состояние здоровья населения, для получения положительного результата влияния необходимо проведение мероприятий по экологическому воспитанию и образованию населения Омска и Омской области, направленных на защиту окружающей среды, воспитание культуры взаимоотношений человека и природы в целях сохранения состояния окружающей среды, привлечения общественности к решению вопросов охраны окружающей среды (в частности загрязнения атмосферного воздуха) и формирования экологической культуры, экологического сознания населения Омской области.

Решение проблем в области охраны окружающей среды в Омске и Омской области обусловлено тем, что данные проблемы носят межотраслевой и межведомственный характер и не решаются в пределах одного финансового года и требуют значительных бюджетных расходов.

Сосредоточение усилий исключительно на одном из направлений не позволит получить устойчивый положительный эффект. При этом реализация каждого отдельно взятого направления окажется более затратной по сравнению с комплексным решением проблем.

Отсюда основными рисками, которые могут осложнить решение обозначенных проблем, являются:

- ухудшение социально-экономической ситуации на территории Омской области;

- крупные техногенные аварии и экологические катастрофы на территории Омской области;

- недостаточное финансовое и ресурсное обеспечение.

Таким образом, экологическая ситуация в Омске характеризуется многокомпонентным химическим загрязнением атмосферного воздуха, основными источниками которого являются автомобильный транспорт, предприятия теплоэнергетики и топливной промышленности. Наблюдаемый в настоящее время в Омской области экономический подъем, размещение новых производственных мощностей, а также развитие транспортной инфраструктуры может усугубить и без того сложную экологическую ситуацию на территории Омской области. Но при всей остроте проблемы она в Омске изучена недостаточно. Для того чтобы сохранить экологию города Омска и Омской области необходимо:

1. Продолжать озеленение улиц и дворов.

2. Запретить строительство автостоянок и автозаправочных станций возле жилого массива.

3. Наладить учет, сортировку, хранение и утилизацию бытовых отходов.

4. Навести порядок по соблюдению закона по охране природы и окружающей среды. Через печать, радио привлечь внимание общественности к экологическим проблемам города и региона.

5. Запретить строительство коттеджей, жилого и производственного сектора в природно-зеленой зоне и распашку земель в лесопосадках под строительство.

6. Придерживаться правил землепользования и застройки муниципального образования городской округ город Омск Омской области.

7. В числе основных задач для повышения качества городской среды и устойчивого градостроительного развития придерживаться Генерального плана города Омска.

Библиографический список

1. Официальный сайт Администрации города Омска / www.admomsk.ru/web/guest/city/urban-planning/masterplan/analysis.

2. Состояние и перспективы развития охраны окружающей среды в Омской области. Омск: Правительство Омской области, 2005. 60 с.

3. Доклад о состоянии и об охране окружающей среды Омской области в 2007 году: сб. / ред. А.М. Луппов. Омск: Манифест, 2008.

4. Охрана окружающей среды в Омской области : стат. сб. / ред. А. А. Агеенко. - Омск: Омкстат, 2008. 36 с.

Джарджеманова Е.А.

*Научный руководитель: Симонова Н Ю., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

ОПЫТ МОНИТОРИНГА И ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ СО СТОРОНЫ МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Управление финансами является важной и сложной задачей для государства, ведь необходимо обеспечить их организацию, обеспечивающую достижение наилучших результатов и эффективности. А в связи с трехуровневым бюджетным устройством Российской Федерации решение данной задачи сопровождается необходимостью осуществления контроля ее выполнения. Стоит также отметить, что в последнее десятилетие наблюдается регионализация экономических и социальных процессов, и функции регулирования этих процессов переходят от федерального уровня государственной власти к региональным, роль бюджетов субъектов усиливается, а сфера их использования расширяется. Поэтому в целях стимулирования к повышению качества управления региональными финансами Министерством финансов Российской Федерации был разработан приказ №552 «О порядке осуществления мониторинга и оценки качества управления региональными финансами» от 3 декабря 2010г.

Оценка качества управления региональными финансами производится ежегодно по индикаторам, которые разделены по следующим направлениям:

1. бюджетное планирование;
2. исполнение бюджета;
3. управление государственным долгом;
4. финансовые взаимоотношения с муниципальными образованиями;
5. управление государственной собственностью и оказание государственных услуг;
6. прозрачность бюджетного процесса.

По результатам мониторинга проводится комплексная оценка управления региональными финансами, путем суммирования баллов по каждому направлению с учетом удельного веса того или иного аспекта, и составляется рейтинг субъектов Российской Федерации в разрезе I, II, III Степени качества управления.

На рисунке 1 представлена информация об итогах оценки качества, из которой видно, что за рассматриваемый период времени количество субъектов, которым присвоена III Степень качества управления региональными финансами, т.е. им необходимо принять меры по улучшению и устранению недостатков в управлении финансами, сократилось примерно в 3 раза.



Рис. 1. Результаты оценки качества управления региональными финансами за период 2009-2012 годов.

Однако стоит отметить отсутствие динамики в отношении субъектов РФ с высоким качеством управления региональными финансами, которым присвоена I Степень качества.

Рассмотрев динамику субъектов Российской Федерации с высоким качеством управления региональными финансами в разрезе федеральных округов в период 2009–2012 гг., можно сделать вывод, что за рассматриваемый период большинство субъектов, которые эффективно и рационально используют имеющиеся в распоряжении средства находятся в Центральном Федеральном Округе. Стоит также отметить тенденцию по уменьшению числа субъектов Приволжского Федерального Округа.

По результатам 2012 года Сибирский Федеральный Округ уступает только Центральному округу по количеству субъектов, и лишь Омская область является единственным субъектом, который входит в этот список на протяжении всего рассматриваемого периода, что свидетельствует о планомерной, эффективной и результативной деятельности государственных структур.

Рассмотрим далее более подробно оценку качества управления региональными финансами субъектами РФ в разрезе таких основных направлений, как бюджетное планирование и управление государственным долгом.

Ведь при развитом первом направлении субъект Федерации может наиболее точно прогнозировать социально-экономическое развитие территории, а как следствие и поступления в бюджеты, а значит и выполнять свои расходные

обязательства по мере возможности в наибольшем объеме, что окажет непосредственное влияние на сбалансированность бюджета. А умелое управление долговыми обязательствами оказывает непосредственное влияние на сбалансированность бюджета, ведь помимо заимствования средств, необходимо и предусмотреть и различные социально-экономические варианты развития территории, чтобы спланировать объем заимствования, а также источники погашения, и, в свою очередь, не нарушить требования бюджетного законодательства.

По направлению бюджетного планирования выделяется 7 индикаторов, одним из которых является утверждение бюджета на очередной финансовый год и плановый период. Данная процедура – важный аспект при оценке качества управления региональными финансами, ведь в бюджете закреплены основные показатели экономической жизни региона на предстоящий период, согласно которым возможно определить объем текущих и предстоящих расходов.

Результаты оценки представлены на рис. 3, из которого видно, что 90% всех субъектов РФ к 2012 году стали утверждать бюджет на трехлетний период, когда в 2009 году их было всего 51%. Это облегчает осуществления прогнозирования социально-экономического положения в том или ином регионе, а также составление бюджета на год, следующий за отчетным. На сегодняшний день не утверждают трехлетние бюджеты Костромская, Московская, Нижегородская, Магаданская области, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Саха, Хабаровский край и Чукотский Автономный Округ.

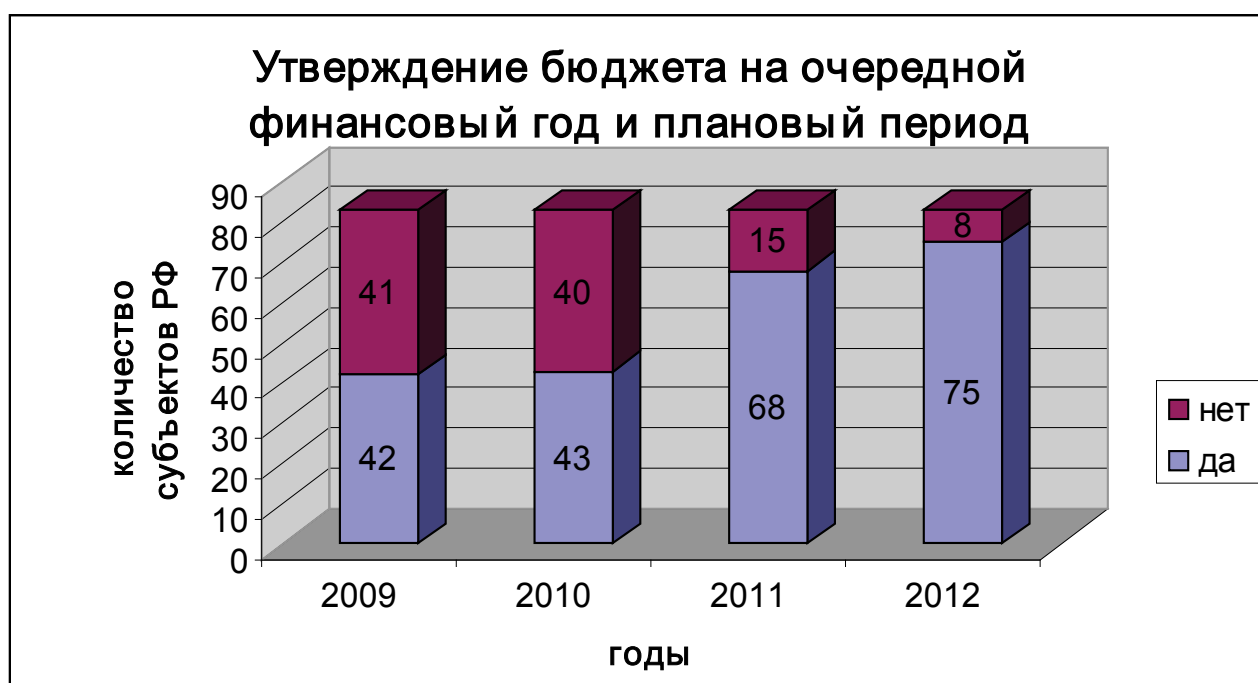


Рис. 3. Утверждение бюджета на очередной финансовый год и плановый период

Наиболее важным индикатором, характеризующим качество управления долговыми обязательствами, является уровень долговой нагрузки на региональный бюджет, результаты оценки которого отражены в табл. 1.

Видно, что с течением времени уровень долговой нагрузки увеличивался, в том числе и минимальный, поэтому обеспечение сбалансированности бюджета оставалось сложной и важной задачей для органов власти субъекта.

Стоит заметить, высокий уровень долга сам по себе не является однозначным свидетельством предбанкротного состояния того или иного региона, поскольку важно не только абсолютное значение, а и его временная структура, и соотношение требуемых в определенные отрезки времени выплат и возможностей бюджета. Но в тоже время достаточно очевидным является тот факт, что регионы с высокой долговой нагрузкой ближе к дефолтной ситуации, чем остальные.

За рассматриваемый период наибольшая нагрузка на бюджет существует в Республике Мордовия. Примечательно, что данный субъект уже достаточно продолжительное время занимает позиции региона с очень высокой долговой нагрузкой, и маловероятно, что в ближайшее время ситуация радикально изменится к лучшему. Согласно Программе государственных внутренних заимствований региона, долг Республики продолжит свой рост. Для изменения ситуации понадобится помощь федерального центра и ужесточение в области бюджетного планирования.

Таблица 1

Предельные значения уровня долговой нагрузки регионального бюджета за период 2009–2012 гг.

Год	Уровень долговой нагрузки			
	Наибольшее значение	Наименование субъекта федерации	Наименьшее значение	Наименование субъекта федерации
2009	72,45%	Московская область	0,08%	Еврейская автономная область
2010	69,12%	Астраханская область	0,00%	Ненецкий автономный округ
2011	73,88%	Вологодская область	0,38%	Республика Ингушетия
2012	179,65%	Республика Мордовия	0,69%	Тюменская область

Таким образом, осуществление мониторинга управления региональными и государственными финансами со стороны центра является необходимостью для Российской Федерации в связи с ее достаточно обширным количеством субъектов федерации, и, как видно, данная деятельность дает положительные резуль-

таты, ведь к 2012 году ненадлежащее управление региональными финансами осуществляется лишь в 7 процентах субъектов Российской Федерации.

Библиографический список

1. О порядке осуществления мониторинга и оценки качества управления региональными финансами: Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 3.12.2010 №552 // СПС «КонсультантПлюс»;

2. Результаты оценки качества управления региональными финансами. М.: Сайт Министерства финансов Российской Федерации, 2014. Режим доступа: <http://www.minfin.ru/>, свободный.

Иргит С.А.

*Научный руководитель: Симонова Н Ю., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КРЕДИТОВ В РФ

Конституция Российской Федерации установила, что каждый имеет право на образование. Гарантируется бесплатность и общедоступность дошкольного, основного общего и среднего профессионального образования в государственных и муниципальных образовательных учреждениях.

Конституцией также определено, что каждый вправе на конкурсной основе бесплатно получить высшее профессиональное образование в государственном или муниципальном образовательном учреждении [1].

При обсуждении проблем развития образовательного кредитования в России вопрос стоит о достижении им масштабов, способных оказывать значительное влияние на решение социальной проблемы доступности качественных образовательных услуг.

Понятие бесплатности для граждан означает, что расходы на обеспечение образования берет на себя государство, т.е. такие расходы должны быть предусмотрены в соответствующем бюджете.

В соответствии со ст. 41 Федерального закона «Об образовании» деятельность образовательного учреждения финансирует его учредитель в соответствии с договором между ними. Финансирование расходов на образование осуществляется из бюджетов всех уровней бюджетной системы, причем для каждого уровня определена своя компетенция [2].

За счет федерального бюджета финансируются федеральные образовательные учреждения, как правило, это учреждения высшего и среднего профессионального образования. Из федерального бюджета финансируются и расходы

на целевые образовательные программы и проведение научных исследований в области образования.

Средства федерального бюджета направляются также на образовательные субвенции в рамках финансовых трансфертов в дотационные регионы. Региональные бюджеты финансируют содержание образовательных учреждений, находящихся в ведении субъекта РФ, региональные целевые образовательные программы, приобретение учебников и учебного оборудования для образовательных учреждений субъекта.

Местные бюджеты осуществляют финансирование общеобразовательных школ, учреждений дошкольного и дополнительного образования, целевых образовательных программ. За счет местного бюджета финансируются мероприятия по защите прав несовершеннолетних детей.

В настоящее время актуальность приобретают новые формы финансирования высшего образования в России, такие, как системы образовательных ваучеров, кредитов, векселей, возвратных безвозмездных субсидий, образовательное страхование и финансовую поддержку студентов.

Данные формы финансирования возможны при заключении государственного частного партнерства между рынком труда и образовательным рынком. При трансформации и обновлении механизма финансирования образовательных учреждений в России следует учитывать сложившееся несоответствие размера платы за образование фактическим затратам вузов на обучение студентов. В связи с этим вузы прибегают к прямому увеличению тарифов на обучение, пытаясь таким образом компенсировать недостаток финансирования. В региональном разрезе, на фоне общего сокращения финансовых источников, такая тенденция приведет к увеличению разрыва между потребностями в финансировании образовательной деятельности и уровнем платежеспособного спроса населения. Развитие региональных рынков образовательного кредитования позволит вузам привести в соответствие размер платы и затраты.

Правовое регулирование и создание комплекса мер государственной поддержки системы образовательного кредитования вызвано необходимостью повышения доступности получения современного качественного образования всеми гражданами России, создания эффективных экономических механизмов оптимизации бюджетных средств, направляемых на финансирование профессионального образования. Первым законодательным документом федерального уровня, предусматривающим образовательное кредитование, был Закон Российской Федерации «Об образовании». Сегодня в России ведутся разработки по апробации и внедрению различных схем образовательного кредитования [2].

Анализ имеющейся юридической базы и данных ряда вузов страны показал, что существует ряд проблем, связанных с необходимостью упорядочения

правовых и организационных аспектов получения гражданами России образования на условиях полной или частичной компенсации затрат на обучение. Прежде всего это связано с отсутствием в Законе Российской Федерации «Об образовании» единых финансово-экономических подходов к определению затрат на обучение и с отсутствием рекомендательного регистра стоимости обучения по различным специальностям и возможности централизованного и заблаговременного информирования абитуриентов и их родителей об условиях получения профессионального образования на условиях кредитования.

Наряду с представленным выше вариантом система государственного образовательного кредитования может включать образовательный кредит в режиме предоставления займа, привязанного к будущим доходам или с использованием других схем. Доступность получения образовательного кредита предполагается обеспечить рядом положений: признанием договора образовательного кредита публичным договором; закреплением предельного размера процента по кредиту, который должен быть ниже ставки рефинансирования ЦБ РФ; предоставлением заемщику отсрочки возврата кредита до начала трудовой деятельности и его погашение в рассрочку, т.е. периодическими платежами. В механизме государственного финансирования текущих расходов высших учебных заведений государственное кредитование должно стать главной формой организации социальной поддержки студентов, полностью или частично заменяя существующую и оцениваемую как малоэффективную систему государственного стипендиального обеспечения. Этот вид бюджетного кредита, предоставляемый физическому лицу, может быть связан с будущим доходом студентов. Схема возврата такого кредита может быть построена на принципах ипотечного займа (с увеличенным сроком выплаты кредита).

Возможно, в качестве компенсации части государственных расходов на образование (погашение образовательного кредита) каждый выпускник вуза, ставший работником, и его работодатель могут вносить в той или иной пропорции «возвратную плату» в бюджет. При этом указанные расходы могут быть распределены на период от 10 до 15 лет [4].

Значительный долгосрочный потенциал развития образовательного кредитования определяется отставанием России по степени кредитного проникновения в экономику даже от близких по уровню развития стран Восточной Европы. Расширение системы образовательного кредитования станет значительным вкладом в решение социальной проблемы доступности качественных образовательных услуг и способно повысить долю совокупных ресурсов (и государственных, и частных), направляемых на финансирование инвестиций в человеческий капитал, а главное — позволит улучшить эффективность их использования через повышение мотивации субъектов образовательного рынка.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ).
2. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 03.02.2014) «Об образовании в Российской Федерации».
3. Распоряжение Правительства РФ от 15.05.2013 N 792-р «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы».
4. Государственный механизм повышения спроса на образовательные кредиты в России (Е.Н. Щербак, "Образование и право", № 1, январь 2011 г.).

Канунникова Е.А.

*Научный руководитель: Симонова Н.Ю., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

МЕХАНИЗМ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ДОТАЦИЙ НА ВЫРАВНИВАНИЕ БЮДЖЕТНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Российская Федерация, как известно, отличается неоднородностью экономического пространства, вызванного историческими, географическими и другими объективными причинами. Эта неоднородность характеризуется огромными различиями в уровне социально-экономического развития конкретных регионов и сказывается на уровне их бюджетной обеспеченности, приводя к значительной дифференциации субъектов РФ по уровню бюджетных доходов. За последние десять лет отмечались существенные изменения в системе предоставления финансовой помощи регионам в виде дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности. При этом, не смотря на определенные достижения в регулировании финансовых взаимоотношений между федерацией и регионами, система предоставления дотаций субъектам РФ нуждается в дальнейшем совершенствовании, что обуславливает актуальность рассмотрения данной проблемы.

Реализация на практике выравнивающего механизма бюджетной обеспеченности осуществляется посредством выделения дотаций из Федерального фонда финансовой поддержки субъектам РФ, образованный на основе Фонда финансовой поддержки регионов (ФФПР), который был создан в 1999 г. ФФПР обеспечивается за счет федерального бюджета. В настоящее время объем ФФПР поступательно увеличивается, в 2012 г. объем фонда составил 397,0 млрд. р., в 2013 г. – 418,8 млрд. р. Необходимо отметить, что доля дотаций в

общем объеме межбюджетных трансфертов, выделяемых субъектам РФ, остается наибольшей. Так в 2009 г. объем дотаций субъектам составил 38,95%, в 2010 г. – 37,40%, в 2011 г. 33,02% и в 2012 – 26,62%. Предоставления дотаций субъектам РФ в настоящее время является объективной необходимостью. Обратимся к статистике, по данным на 1 января 2013 года дотации не поступали лишь в Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономный округ из 83 субъектов РФ. Наиболее дотационными регионами являются Республика Саха (Якутия), Чеченская Республика и Республика Дагестан с объемом выделенных дотаций за 2012 г. 44907,4 млн. р., 41627,9 млн. р. и 36861,9 млн. р. соответственно. При этом по уровню бюджетных возможностей (до межбюджетного выравнивания) дифференциация между 10 наиболее и 10 наименее финансово обеспеченными субъектами Российской Федерации увеличивается и составит в 2012–2014 годах в среднем 6,2 раза (в 2011 году – 5,8 раза). Вследствие этого, на данный момент выделение дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности является основным инструментом сглаживания диспропорций бюджетной обеспеченности.

В качестве следующего принципа функционирования выравнивающего механизма бюджетной обеспеченности следует указать формализованность распределения дотаций, которое осуществляется в соответствии с Методикой, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 22.11.2004 № 670 «О распределении дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации» (далее – Методика распределения дотаций), на основе оценки расчетной бюджетной обеспеченности субъектов РФ исходя из уровня развития и структуры экономики, а также социально-экономических, географических, климатических и иных факторов и условий, влияющих на стоимость предоставления государственных и муниципальных услуг.

Перейдем к рассмотрению самого инструмента выравнивания бюджетной обеспеченности – дотации. Во-первых, относительно правовой характеристики определено в соответствии со ст. 6 Бюджетного кодекса РФ, что дотация представляет собой вид межбюджетных трансфертов, предоставляемых на безвозмездной и безвозвратной основе без установления направлений и (или) условий их использования. Во-вторых, природа показателя «уровень расчетной обеспеченности», который является основой для распределения дотаций, обусловлена объективными социально-экономическими характеристиками (например, такими как налоговый потенциал субъекта РФ) и другими географическими, климатическими характеристиками, как указано в п.6 ст. 131 БК РФ. Здесь следует отметить неопределенность ряда основополагающих понятий, содержащихся в ст. 131 «Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации» БК РФ. Это относится к таким понятиям, как «бюджетная обеспеченность», «уровень расчетной бюджетной обеспеченности», «выравнивание бюджетной обеспеченности», «критерии выравнивания расчетной бюд-

жетной обеспеченности». Понятие «уровень расчетной бюджетной обеспеченности субъекта Российской Федерации» предполагает использование ряд значений и категорий, порядок определения которых мы не можем найти не только в БК РФ, но и в Методике распределения дотаций, например, таких как: уровень развития и структуры экономики, социально-экономические, географические, климатические, объективные факторы и условия, влияющие на стоимость предоставления одного и того же объема государственных и муниципальных услуг в расчете на одного жителя.

Проанализировав методику распределения дотаций, следует указать, что предполагаемый эффект от распределения дотаций – выравнивание и стимулирование. Однако наличие сочетания таких эффектов предполагает наличие негативных последствий. Одновременно с расчетом обеспеченности субъектов РФ на основе определения показателей налогового потенциала и индекса бюджетных расходов Методикой распределения дотаций предусмотрено применение следующих стимулирующих механизмов: компенсации снижения объема дотации субъекту РФ в очередном финансовом году по сравнению с предыдущим; корректировки показателей, заложенных в основу расчета налогового потенциала субъектов РФ, на среднероссийские темпы роста. Также в случае достижения субъектами РФ значительных положительных результатов в темпах роста собственных доходов бюджетов, сокращения кредиторской задолженности и изменения удельного веса кредиторской задолженности в доходах бюджета осуществляется компенсация снижения объема финансовой помощи в виде дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности.

В Концепции межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях до 2013 года отмечается, что в настоящее время достигнут высокий уровень прозрачности и предсказуемости межбюджетных отношений на федеральном уровне. Признавая наличие положительных результатов проведенной федеральными органами государственной власти работы за последнее время необходимо: 1) усовершенствовать бюджетное законодательство, в том числе путем внесения изменений в ст. ст. 131, 137, 138, 184.2 БК РФ в части четкого определения основополагающих понятий, единообразного подхода при подготовке проекта бюджета к форме порядков (методик) распределения межбюджетных трансфертов; 2) установить в БК РФ требования к срокам направления межбюджетных трансфертов (в том числе дотаций на выравнивание); 3) критериями выравнивания бюджетной обеспеченности должны являться гарантированный уровень бюджетной обеспеченности, необходимый для выполнения установленных полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, стандарты бюджетных услуг и минимальные нормативы финансовых затрат на их предоставление, установленные федеральным законом; 4) усовершенствование Методики распределения дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности субъектов РФ.

Библиографический список

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 02.11.2013) // СПС Консультант Плюс.
2. Игонина Н.А. Пути совершенствования механизмов выравнивания бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации и муниципальных образований / Н.А. Игонина // Право и экономика / СПС Консультант Плюс. 2012. №7.

Колбина А.А.

Научный руководитель: Ан Ю.Н., старший преподаватель

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск

ОЦЕНКА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ УСЛОВИЯМИ ТРУДА СОТРУДНИКОВ ОМСКОГО КОНТАКТНОГО ЦЕНТРА ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

1 марта 2012 года на базе крупнейшего дополнительного офиса Омского отделения была открыта первая очередь новой площадки Единого распределительного контактного центра ОАО «Сбербанк России» (ЕРКЦ). Площадки контактного центра Сбербанка помимо Омска, открыты в Москве, Санкт-Петербурге, Воронеже, Екатеринбурге, Волгограде.

Причинами открытия ЕРКЦ именно в Омске, являются следующие: Омск расположен в часовом поясе, позволяющем сотрудникам контактного центра наиболее производительно обслуживать всех клиентов; в городе есть возможность набрать 2,5 тыс. сотрудников для call-центра; зарплата в Омске ниже, чем в других сибирских городах. Таким образом, выгоды от открытия ЕРКЦ имен в Омске для ОАО «Сбербанк России» налицо. Рассмотрим, насколько удовлетворены сотрудники call-центра работой в нем.

Для оценки уровня удовлетворенности сотрудников работой в Омском контактном центре было проведено анкетирование. Было опрошено 100 человек – специалистов отдела вызовов. Анкетирование проводилось анонимно, что дало возможность получить более точную информацию, но не позволило выявить индивидуальные потребности каждого работника.

Для оценки уровня удовлетворенности были выбраны несколько основных составляющих трудовой деятельности. Результаты анкетирования представлены на рис. 1, 2.

Оценка большинства факторов свидетельствует об удовлетворенности сотрудниками работой в контактном центре. Однако, следует отметить, что взаимоотношения в коллективе достаточно напряженные, лишь 16% опрошенных удовлетворены отношениями с коллегами и 8% с руководством. Работники также не удовлетворены санитарно-гигиеническими условиями труда. Лишь

четверть опрошенных считают, что работа соответствует их личным потребностям.

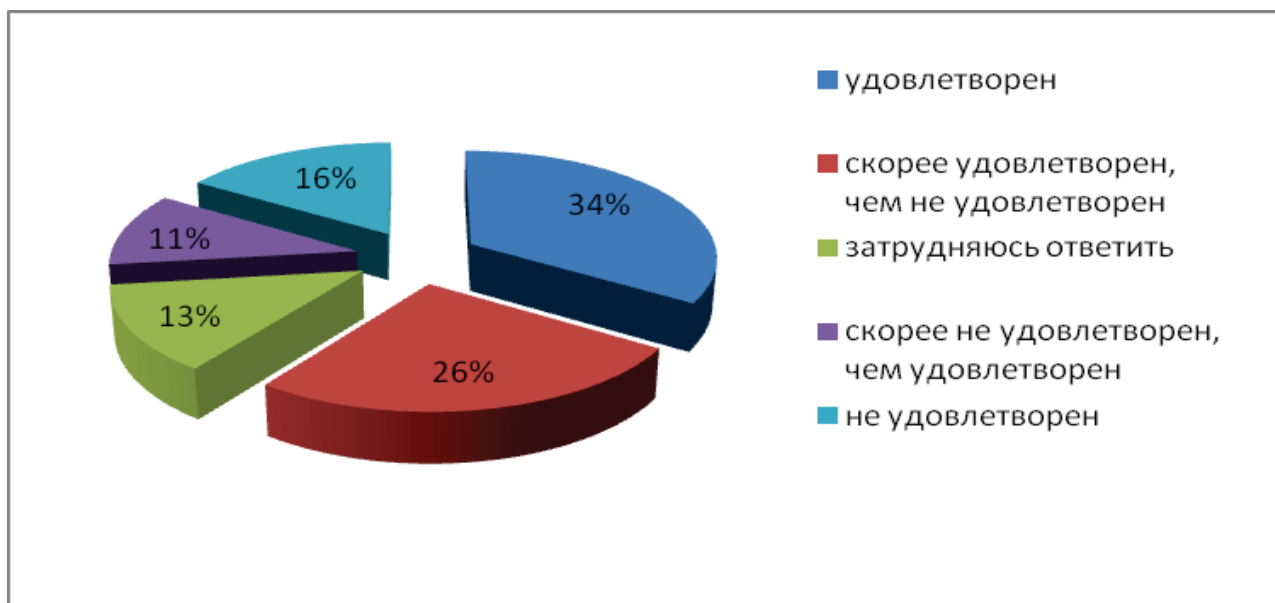


Рис. 1. Соотношение степени удовлетворенности работой специалистов отдела вызовов Омского контактного центра Сбербанка, %



Рис. 2. Степень удовлетворенность составляющими трудовой деятельности специалистов отдела вызовов Омского контактного центра Сбербанка, %

Работникам был задан вопрос о планах на ближайшие 1–2 года. Большинство из них – 42% ответили, что хотели бы перейти работать в другое структурное подразделение, 25% опрошенных желают перейти в другую организацию со сменой специальности, 17% – занять следующую должность, 8% – сменить

место работы без смены специальности, и лишь 8% не хотели бы менять ни место работы, ни занимаемую должность.

На рис. 3 отражены факторы, которые, по мнению работников, являются главными в системе мотивации. Основным мотивирующими факторами для большинства сотрудников являются: высокая заработная плата (91%); возможность карьерного роста (67%). Важное значение сотрудники передают возможности профессионального роста (58%) и благоприятному психологическому климату (50%). Среди менее значимых факторов для сотрудников являются участие в управлении организацией (8%), самостоятельность в выполнении работы (8%), техническая оснащенность труда (8%). Оценка сотрудниками факторов способствующих их удержанию в контактном центре показала, что экономические нововведения в Омском контактном центре Сбербанка являются лучшими способами удержания персонала.

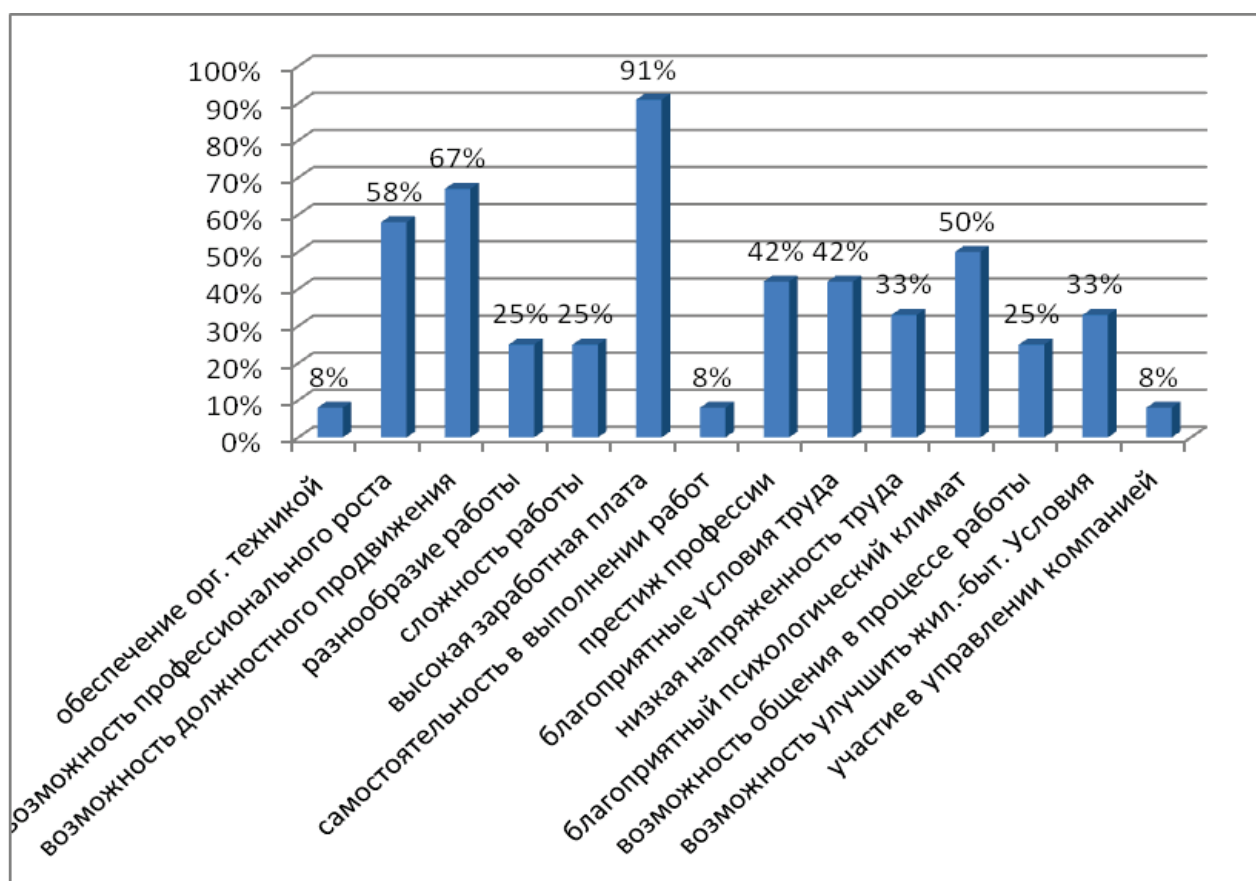


Рис. 3. Факторы, мотивирующие на работу специалистов отдела вызовов Омского контактном центра Сбербанка России, %

Результаты проведенного анализа показали достаточно высокую степень удовлетворенности сотрудников работой в контактном центре. При этом, следует отметить, что большая их часть рассматривает данное место работы как временное – лишь 8% опрошенных устаивает сегодняшнее положение, все остальные планируют либо сменить место работы, либо подразделение. Основ-

ными мотивирующими факторами является достойная оплата труда, карьерный и профессиональный рост.

Таким образом, с целью повышения степени удовлетворенности сотрудников работой в контактном центре необходимо: проводить мероприятия, направленные на сплоченность коллектива; улучшение санитарно-гигиенических условий труда; разработать систему вознаграждения, соответствующую достижениям труда; построение модели карьерного и профессионального роста, предусматривающую возможность перехода работать в подразделения ОАО «Сбербанка России».

Комарова Е.П.

*Научный руководитель: Иванова Е.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

ОПЕРАЦИОННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Повышение эффективности операционной деятельности в условиях современности стало основным приоритетом для подавляющего большинства компаний.

Что же понимается под «операционной эффективностью»? Операционная эффективность это повышение качества продукции (услуги) при одновременном снижении общих затрат. Она подразумевает ведение производственной деятельности компании более эффективно, чем это делают ее конкуренты. Операционная эффективность включает в себя такие категории, как продуктивность, оптимизация отдельных производственных процессов, эффективное использование ресурсов и так далее. Измеряется данный показатель через соотношение объема и качества продукции к ресурсам, используемым для ее получения. Повышая операционную эффективность, компания получает возможность снизить себестоимость и повысить качество своей продукции, а также увеличить свою конкурентоспособность.

Для того, чтобы добиться повышения эффективности, необходимо выявить и устранить потери ресурсов, возникающие ежедневно: неэффективное использование рабочего времени, оборудования, складских площадей, транспорта, потери сырья, материалов, энергии и др. Существует множество инструментов повышения эффективности: карты сбалансированных показателей, оптимизация организационной структуры, внедрение информационных технологий, мотивация и управление вовлеченностью персонала. Внедрение этих инструментов дает положительные результаты и улучшает ситуацию локально.

Критерием эффективности операционной деятельности является прибыль компании, которая может быть повышена 4-мя способами:

1) за счет повышения ценового фактора при сохранении натуральных объемов реализации. Возможности использования данного способа существенно ограничиваются с одной стороны конкуренцией и высокой чувствительностью спроса к изменениям цены;

2) за счет роста натуральных объемов реализации, которые обеспечивают положительный финансовый результат. Такой эффект может достигаться, например, если у предприятия имеются постоянные затраты и реализация каждой дополнительной единицы продукции ведет к сокращению удельных издержек обращения;

3) за счет снижения полной себестоимости продукции, услуг и работ. Сокращение себестоимости реализуемой продукции может оказать значительное влияние на рост доходности, но возможности по ее снижению также ограничены. Снижение себестоимости продукции может достигаться за счет приобретения ресурсов у внешних поставщиков по более низким ценам (что маловероятно) и получения дополнительных скидок у поставщиков сопутствующих товаров. Для снижения себестоимости работ и услуг необходимо на постоянной основе вести работу, направленную на оптимизацию издержек и соблюдение установленных бюджетных лимитов;

4) за счет увеличения оборачиваемости активов. Мероприятия в данном направлении в первую очередь направлены на оптимизацию структуры активов, задействованных в процессе реализации.

Достижение установленных целевых показателей операционной эффективности возможно за счет реализации комплекса мероприятий, для разработки которого необходимо оценить внутреннее и внешнее окружение компании. Разрозненные попытки повысить эффективность компании через проведение проектов и программ отдельными функциональными службами не так результативны, поэтому основной задачей компании становится объединение всех усилий по улучшениям, предпринимаемым в компании, и направление их на достижение одной цели – эффективности текущих операций. Необходимо, чтобы персонал на всех уровнях компании мог видеть, где теряются ресурсы, имел реальные полномочия и инструменты, необходимые для улучшения деятельности.

Однако не всегда концентрация компании только на операционной эффективности приводит к положительным результатам. Примером тому служит японский опыт. Японцы были крайне успешны в сфере методик тотального управления качеством и непрерывных усовершенствований, в результате чего многие годы наслаждались значительными преимуществами по издержкам и качеству – им удалось добиться грандиозных успехов как на родной земле так и на глобальном рынке. Однако по мере того как разрыв в операционной производительности становился меньше, японские компании все более оказывались в

ловушке. Конкуренция, которая основана исключительно на операционной эффективности, разрушительна для ее участников и приводит к войнам на истощение. Абсолютное повышение операционной эффективности не всегда дает какой-то из компаний относительное преимущество. Наиболее очевидной причиной тому является распространение лучших практик. Конкуренты умеют быстро имитировать управленческие техники, новые технологии, усовершенствования во входных потоках ресурсов, и лучшие способы удовлетворения потребительских нужд. Чем более общеупотребительным является решение – т.е. чем в большем количестве ситуаций его можно использовать – тем быстрее оно распространяется. Конкуренция на почве результативности сдвигает границу продуктивности вовне, еще выше поднимая планку для всех. И хотя такая конкуренция производит абсолютное повышение операционной производительности, относительного повышения не происходит ни для кого. Если каждая компания предлагает примерно одинаковую по своим качествам продукцию, потребители вынуждены выбирать, ориентируясь в основном на цену. Это неминуемо снижает цены и разрушает прибыльность.

У конкуренции на основе только лишь операционной эффективности есть еще один, менее очевидный, побочный эффект. Прибыльность любой компании в определенной степени определяется структурой отрасли, которая задает среднюю прибыль для всех ее участников. Структура отрасли определяется пятью основными конкурирующими друг с другом силами: влиянием клиентов, влиянием поставщиков, новыми участниками, давлением товаров-заменителей (субститутов) и природой конкуренции. Японская практика не только стирает различия между конкурентами, но и подрывает всю отрасль в целом. Конкуренция смещается в область цен, влияние покупателей растет, гомогенизация снижает барьеры для входа в отрасль новых японских и других компаний. Давление на прибыль становится еще сильнее.

Таким образом, можно сделать вывод, что повышение операционной эффективности является одной из приоритетных направлений деятельности компании для повышения конкурентоспособности, однако для того, чтобы занять прочное место на рынке, следует обращать пристальное внимание и на другие направления.

Библиографический список

1. Шмелева А.Н. Контроллинг затрат на повышение операционной эффективности управления предприятиями при внедрении системы менеджмента качества в соответствии со стандартами серии ИСО // Креативная экономика. 2008. № 12 (24). С. 28-38.
2. Шмелева, А.Н. К вопросу оценки и управления операционной эффективностью системы менеджмента качества предприятия // Перспективы науки. 2011. №1. С.95–98.

Косовец А.А.

Научный руководитель: Борисова О.М., канд. экон. наук, доцент

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ГОРОДА ОМСКА

Современные условия ведения образовательных программ в высших учебных заведениях очень изменчивы. Эта ситуация может быть охарактеризована сокращением бюджетного финансирования, демографическими скачками, приводящими то к увеличению, то к резкому спаду числа абитуриентов, поступающих в ВУЗы. Также немалое влияние оказывает востребованность и престижность направлений подготовки на рынке профессий.

Автором проведено исследование с целью изучения факторов, влияющих на выбор абитуриентами высших учебных заведений, а также составления фрагментарного плана привлечения потенциальных студентов в Сибирский институт бизнеса и информационных технологий (СИБИТ) на основе полученных выводов.

Ёмкость рынка образовательных услуг г. Омска

На данный момент в Омске действует 28 высших учебных заведений, из которых лидерами по числу студентов являются:

1. Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского (ОмГУ)
2. Омский государственный технический университет (ОмГТУ)
3. Омский государственный педагогический университет (ОмГПУ)
4. Омский государственный аграрный университет им. П. А. Столыпина (ОмГАУ)
5. Омский государственный университет путей сообщения (ОмГУПС)
6. Сибирский государственный университет физической культуры и спорта (СибГУФК)
7. Сибирская государственная автомобильно-дорожная академия (СибАДИ)
8. Омская академия МВД РФ (ОМА МВД)[1]

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий находится на 26 месте по числу студентов очного отделения.

Анализ потребителей: потребности, интересы и мотивы поведения

Для исследования потребительских предпочтений на рынке образовательных услуг был выбран качественный метод сбора данных: фокус – группа. В состав фокус группы вошли 30 школьников, учащихся в одиннадцатых классах Омска и Омской области. Им были заданы вопросы, определяющие их приори-

тетты при выборе учебного заведения. По результатам фокус-группы можно сделать следующие выводы:

1) В результате опроса было выявлено, что 24 из 30 школьников ни разу не слышали о СИБИТе.

2) Основными приоритетами при выборе ВУЗа для будущих абитуриентов стали:

1. Наличие бюджетных мест и объем конкурса на них
2. Наличие общежития
3. Престижность ВУЗа

3) Практически никто из респондентов не хотел бы учиться на коммерческой основе, а так же в негосударственных ВУЗах. Даже если по окончании обучения им будет выдан диплом государственного образца. Двенадцать из тридцати школьников рассчитывают получать образование по целевым направлениям, предоставленным такими предприятиями как «Полет».

4) Двадцать из тридцати абитуриентов планируют получить высшее техническое образование (инженеры) на базе СИБАДИ или ОМГТУ. Четверо собираются получить экономические специальности на базе ОМГУ и ОМГУПС, два абитуриента предпочли поступить в медицинскую академию. Оставшиеся четыре абитуриента предпочли ОМА МВД и СибГУФК.

Целью второго исследования является создание портрета типичного потребителя образовательных услуг СИБИТа. В качестве метода сбора данных был выбран количественный метод: опрос.

По результатам анкетирования, проведенного среди 80 студентов Сибирского института бизнеса и информационных технологий, удалось сделать следующие выводы:

1. Рядовой студент СИБИТа, в большинстве случаев, является членом обеспеченной семьи.

2. Большая часть студентов СИБИТа – приезжие из дальневосточных и северных регионов, а также приезжие из Казахстана (70%). Оставшиеся 30 % - это жители Омска и Омской области.

3. Практически все опрошенные самостоятельно приняли решение поступать в СИБИТ.

4. Все студенты довольны качеством образования в СИБИТе.

Большинство опрошенных узнали о СИБИТе путем просмотра списков ВУЗов в разных регионах в сети интернет (80%). 15% узнали через родственников, друзей и т.д. Остальными 5% оказались жители Омской области, к которым во время обучения в школе пришли с разными мероприятиями студенты и представители СИБИТа.

Рекомендации и идеи для составления плана привлечения абитуриентов

По результатам опроса стало ясно, что СИБИТ проводит недостаточно рекламных мероприятий, направленных на привлечение абитуриентов. Об этом

говорит и тот факт, что в 2012 году было набрано пять групп студентов, а в 2013 только две. Для привлечения абитуриентов в 2014 следовало бы прибегнуть к принципиально новым способам распространения информации о ВУЗе, такими, как таргетинговая реклама в социальных сетях(CTR).

Таргетинговая реклама обошлась бы ВУЗу дешевле, чем печать и раздача листовок на улицах, а так же позволила бы сэкономить время и повысила бы эффективность рекламной компании.

Уже неактуальную раздачу листовок на улицах можно заменить небольшими самоклеющимися стикерами, которые необходимо расклеить в людных местах. Стикеры меньше по размеру в сравнении с листовками и обладают большей эффективностью. Типография на базе СИБИТа легко может справиться с печатью стикеров.

СИБИТ можно назвать уникальным учебным заведением с принципиально новыми подходами к образованию. Колоссальный успех любому процессу всегда приносят лишь две вещи – инновации и маркетинг.[2] Не стоит останавливаться лишь на инновациях, пора начать более массовую рекламную кампанию.

Библиографический список

1. http://ru.wikipedia.org/wiki/Список_учебных_заведений_Омска.
2. Манн И. Маркетинг на 100%. СПб., 2004.

Макарова Д.В.

*Научный руководитель: Иванова Е.В. канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Развитие и совершенствование системы ИЖК является актуальной задачей, стоящей перед современной российской экономикой. Важность и целесообразность решения поставленной задачи обуславливается тем фактором, что ипотека в современных условиях хозяйствования является практически единственным способом решения жилищного вопроса с привлечением средств населения. Кроме того, грамотное развитие системы ИЖК предполагает увеличение объемов ввода нового жилья, что способствует развитию строительной сферы, влияет на смежные сегменты экономики и содействует росту ВВП страны.

Формирование и эффективное функционирование социально-экономического института жилищного кредитования во многом зависит от проведения государством взвешенной, последовательной политики. Государственное воздействие должно быть направлено, прежде всего, на достижение сбалансиро-

ванной системы ипотеки, на проведение интересов экономических субъектов, действующих на рынке, на осуществление общенациональных интересов, на поддержку институтом ипотеки таких мер, которые способствуют реализации жилищной политики государства.

Значимость ипотечного жилищного кредита для социально-экономической жизни страны требует активного вмешательства государства в данную сферу, которое может быть выражено в двух формах. С одной стороны, через прямое участие государства в создании и функционировании субъектов рынка ипотеки, а с другой – косвенно, через формирование условий для создания и успешного функционирования общенациональной системы ИЖК, т.е. институциональной структуры рынка ипотеки.

Перспективы развития системы ипотечного кредитования обозначены в таких принятых на федеральном уровне документах, как Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в РФ до 2030 г. и федеральная целевая программа (ФЦП) «Жилище».

ФЦП «Жилище» на 2011–2015 гг. была утверждена Постановлением Правительства РФ №675 от 17.12.2010 г. Основные ее цели и задачи сформулированы следующим образом:

- формирование рынка доступного жилья эконом-класса, отвечающего требованиям энергоэффективности и экологичности;
- выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством;
- создание условий для развития массового строительства жилья эконом-класса;
- повышение уровня обеспеченности населения жильем путем увеличения объемов жилищного строительства и развития финансово-кредитных институтов рынка жилья;
- обеспечение повышения доступности жилья в соответствии с платежеспособным спросом граждан и стандартами обеспечения их жилыми помещениями.

Важнейшими целевыми показателями программы являются:

- годовой объем ввода жилья в 2015 г. – 90 млн. кв. м общей площади жилья;
- количество семей граждан, относящихся к категориям, установленным федеральным законодательством, улучшивших жилищные условия в 2011–2015 гг. – 86,9 тыс.;
- количество молодых семей, улучшивших жилищные условия (в том числе с использованием ипотечных кредитов и займов) при оказании содействия за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов в 2011–2015 гг. – 172 тыс.

Предполагается, что общий объем финансирования программы в 2011-2015 гг. за счет всех источников финансирования составит 620,69 млрд. руб., в том числе:

- за счет средств федерального бюджета – 291,15 млрд. руб., из них на управление реализацией программы – 0,46 млрд. руб.;

- за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов – 109,96 млрд. руб.;

- за счет средств внебюджетных источников – 219,58 млрд. руб., в том числе за счет средств инвесторов – 0,39 млрд. руб., молодых семей – 219,19 млрд. руб.

Следует отметить, что в настоящее время задачи государства в области ипотечного кредитования заключаются в следующем:

- формирование государством адекватной законодательной и нормативной базы, регулирующих деятельность кредитных организаций и функционирование рынка финансовых услуг, а также осуществление контроля исполнения требований законодательства и нормативных актов;

- реализация ряда мер, направленных на увеличение возможных сроков ипотечного кредитования;

- создание условий для снижения процентных ставок в системе ипотечного кредитования за счет управления рисками и снижения транзакционных издержек в рамках общей тенденции снижения уровня инфляции;

- развитие механизмов, позволяющих населению осуществлять накопление первоначальных взносов, необходимых для получения ипотечных кредитов;

- для повышения заинтересованности коммерческих банков в кредитовании проектов жилищного строительства необходимы государственные гарантии по кредитным обязательствам заемщика в банке, а также субсидирование государством процентных ставок по кредиту в целях снижения долговой нагрузки застройщика.

Несмотря на значительное повышение роли государства в развитии системы ипотечного кредитования и на высокие перспективы развития, очерченные в ФЦП «Жилище», на данный момент функционирование системы ИЖК в нашей стране нельзя назвать идеальным. К основным факторам, сдерживающим развитие ипотеки в России, можно отнести следующие:

1. Низкий платежеспособный спрос населения, обусловленный высокими процентными ставками по ипотечным кредитам, низким уровнем доходов большинства российских граждан и низкой степенью подтвержденности этого дохода в некоторых случаях;

2. Незрелость рынка жилой недвижимости, характеризующаяся недостаточными объемами ввода в эксплуатацию новостроек, высокой стоимостью

квадратного метра жилья, малыми объемами строительства доступного жилья эконом-класса и отсутствием действенных механизмов его реализации отдельным категориям, нуждающимся в улучшении жилищных условий;

3. Недостаток дешевых долгосрочных ресурсов финансирования ипотечных программ;

4. Низкая ликвидность ипотечных банков и других финансово-кредитных учреждений на рынке ипотечного кредитования, обуславливаемая долгосрочным характером ипотечных ссуд;

5. Несовершенство законодательной базы в части налогообложения и реализации залоговой недвижимости;

6. Незрелость системы защиты неплатежеспособных заемщиков.

Таким образом, все эти факторы свидетельствуют о необходимости разработки путей совершенствования российской системы ИЖК. Перспективы развития в России напрямую связаны с тем, как будет развиваться мировой финансовый рынок и прежде всего с кредитными возможностями банков, а также со степенью доверия кредиторов и заемщиков к текущей экономической ситуации и их финансовыми возможностями.

Для стимулирования спроса на ипотечные жилищные кредиты необходимы следующие действия:

1. Разработка и внедрение специальных кредитных программ, направленных на улучшение жилищных условий отдельных категорий граждан, в том числе учителей, врачей, госслужащих и т. п. Ипотечные кредиты должны предоставляться на льготных условиях, а финансирование таких программ должно возлагаться на государство. Особенно важно, чтобы подобные проекты распространялись на покупку строящегося жилья, что, в свою очередь, станет поддержкой строительного сектора экономики;

2. Обеспечение поддержания уровня процентной ставки на приемлемом для надежных заемщиков уровне за счет привлечения различных источников финансирования. При этом за оптимальный размер процентной ставки следует принять уровень 5–6 %, что соответствует ипотечным ставкам развитых стран. Однако реализация этой меры возможна только при грамотной политике ЦБ РФ, направленной на снижение ключевой ставки. Целевой ориентир превышения ставки над уровнем инфляции по данным АИЖК должен составлять не более 2–2,5 %;

3. Предоставление заемщикам со сформированной положительной кредитной историей возможности снижения первоначального взноса в рамках реализуемых АИЖК кредитных программ. Также необходимо оказывать государственную поддержку определенным категориям граждан при оплате первоначального взноса;

4. Развитие системы страхования ипотечных кредитов. Речь идет о страховании риска неисполнения заемщиком обязательств по договору кредитования,

что актуально в случае недостаточности денежных средств, вырученных от реализации заложенного имущества, для погашения задолженности неплатежеспособного заемщика по кредитному договору. На сегодняшний день данный вид страхования позволяет снизить требования кредиторов к минимально допустимому размеру первоначального взноса на приобретаемое жилое помещение. Однако уплачиваемая заемщиком за данный вид страхования единовременная премия при высоких тарифах, действующих в настоящее время, выливается в серьезные затраты, которые необходимо нести при оформлении кредита. Этот факт существенно сокращает число потенциальных заемщиков и поэтому данный вид страхования нуждается в дальнейшей разработке механизмов для повышения доступности и повсеместного введения в практику кредитования отечественных банков.

Для развития рынка строительства жилой недвижимости необходимы следующие действия:

1. Повышение доступности ипотечных жилищных кредитов на приобретение строящегося жилья, и прежде всего сегмента эконом-класса;
2. Разработка и внедрение государственных программ по строительству жилья эконом-класса;
3. Предоставление строительным компаниям – участникам ипотечных программ гарантии реализации построенного жилья, а гражданам, приобретающим по ипотеке объекты первичного рынка жилья, – гарантии завершения жилищного строительства;
4. Разработка и внедрение программы субсидирования для граждан, покупающих по ипотеке жилье эконом-класса. При этом в качестве одной из форм субсидирования может быть предоставление заемщику ипотечного кредита на рыночных условиях, а затем получение им компенсации со стороны государства. Это будет содействовать развитию строительного сектора экономики и переселению населения из старого и ветхого фонда в районы новостроек, а также позволит сохранить рыночный механизм развития ипотеки, что позволит коммерческим банкам развивать свои программы наряду с государственными;
5. Оптимизация схемы взаимодействия субъектов жилищного рынка, а именно строительных компаний, банков, страховых компаний, риелторских и оценочных агентств, при совершении сделки купли-продажи жилья с целью снижения расходов заемщика и повышения эффективности работы системы в целом.

Для привлечения ресурсов в систему ИЖК необходимы следующие действия:

1. Совершенствование условий инвестирования ресурсов системы пенсионных накоплений и страховых резервов в ипотечные ценные бумаги;
2. Оптимизация структуры и условий выпусков ипотечных ценных бумаг в целях максимального соответствия спросу на рынке ценных бумаг;

3. Создание и развитие системы целевых жилищных накоплений, основанной на немецкой системе сбережений. Ключевым отличительным признаком такой модели является ссудно-сберегательный принцип функционирования. Важным достоинством этой системы является то, что используемые в ее рамках уровни процентных ставок автономны и не зависят от общего состояния кредитно-финансового рынка. Именно поэтому немецкая модель сбережений значительно меньше зависима от функционирования вторичного рынка ценных бумаг под закладные на недвижимость.

Для поддержания ликвидности ипотечных банков и других финансово-кредитных учреждений на рынке ипотечного кредитования необходимы следующие действия:

1. Всестороннее развитие двухуровневой модели ипотечного жилищного кредитования, основанной на рефинансировании ипотечных обязательств и последующей секьюритизации ипотечных активов. Примером может послужить действующая двухуровневая модель ипотечного кредитования, реализуемая АИЖК;

2. Оказание методологической и технологической поддержки первичным и вторичным кредиторам в выпуске ипотечных облигаций, а также в выдаче поручительств по выпускаемым ипотечным ценным бумагам. Эта обязанность может быть возложена на крупнейшего российского оператора вторичного рынка – АИЖК.

Для совершенствования законодательной базы в части налогообложения и реализации заложенной недвижимости необходимы следующие действия.

1. На законодательном уровне освободить от уплаты налога на имущество ипотечные банки и другие финансово-кредитные учреждения, функционирующие на ипотечном рынке, во время нахождения залогового объекта на балансе организации, что существенно снизит налоговое бремя ипотечного кредитора;

2. Разработка поправки к НК РФ в части освобождения банков от обязанности уплаты налога на добавленную стоимость с проблемных активов, реализуемых с банковских балансов;

3. Унифицировать федеральные законы, где есть нормы, регулирующие в той или иной мере отношения, связанные с недвижимостью. Это позволит упростить правовые процедуры решения спорных вопросов и снизить административные издержки, являющиеся одной из составляющих любого ипотечного кредита.

Для защиты неплатежеспособных заемщиков необходимы следующие действия:

1. Законодательно закрепить в РФ процедуру признания граждан банкротами;

2. Разработка и внедрение единого стандарта информирования заемщиков обо всех принимаемых рисках при осуществлении ипотечной сделки;

3. Совершенствование реабилитационной процедуры в отношении граждан-должников;

4. Совершенствование законодательной базы в части прекращения обязательств по ипотечному кредиту после обращения взыскания;

5. Создание маневренного фонда для граждан, оказавшихся в трудном финансовом положении и не имеющих возможности исполнять обязательства по ипотечному кредиту.

Таким образом, можно сделать вывод, что главными приоритетами государственной политики должны быть улучшение жилищных условий граждан России, повышение качества услуг, предоставляемых жилищно-коммунальным комплексом, обеспечение жильем отдельных категорий граждан. Реализация этих приоритетов поможет выйти на более высокий уровень развития, добиться хороших результатов в сфере ипотечного кредитования и именно государство должно стать надежной опорой для дальнейшего развития рынка ипотеки в нашей стране.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ «О федеральной целевой программе "Жилище" на 2011–2015 годы» от 17.12.2010 № 1050 // СПС «Консультант-плюс».

2. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию РФ: официальный сайт. Режим доступа: <http://www.ahml.ru/>, свободный.

Степанов А.Б.

Научный руководитель: Анохина О.В., старший преподаватель

Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского, г. Омск

ПРОЕКТ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В последнее время в России всё чаще можно услышать о социальном предпринимательстве – новом виде предпринимательской деятельности, главной целью которого является смягчение или устранение социальных проблем современного общества. Можно смело утверждать, что это стремительно развивающаяся отрасль бизнеса, так как с каждым годом число работающих граждан в сфере социального предпринимательства увеличивается в разы, не только в странах Запада, но и в России.

Наша цель в данной статье предложить свою идею социального проекта.

Проект социального страхования и социального обеспечения низкооплачиваемых работников в городе Омске.

Специфика данного проекта заключается в оказании платных социальных услуг и социального обеспечения граждан в России. Проект имеет коммерче-

скую основу, но создаётся не для финансовой или материальной выгоды владельца, а преимущественно с целью оказания социальных услуг и социальной помощи населению. В цели и задачах проекта, а также его реализации используются инновационные и предпринимательские методы работы на рынке, проект использует прибыль преимущественно для достижения социальных целей; управляемый социальными предпринимателями, руководствующимися принципами прозрачности в отчетности и активно вовлекающими работников, потребителей и все заинтересованные стороны, которые затрагивает их деятельность. Данный социальный бизнес-проект ориентирован на западные принципы и модели социального предпринимательства, которые успешно работают в западных странах.

Проблематика проекта:

Исследования Института социологии РАН показывают, что 59% населения России бедняки. Средний класс в стране, определяемый по европейским методикам, – всего 6-8%. При этом особенности страты российских бедняков таковы, что помочь им может только социальное государство. Поразителен и такой показатель: лишь 19% россиян имеют дома компьютер (данные на 2013 г.).

Российская бедность не сокращается даже в относительно благополучные годы. Так, к концу первого полугодия 2013 года число находившихся за чертой бедности и у черты бедности (1-2-я страты, фактически – нищие) по данным Росстата даже выросло по сравнению с аналогичным периодом 2010 года – с 13,5% до 14,9% (напомним, данные социологов РАН почти совпадают – 16%). В целом российский бедняк наиболее стар среди других страт: средний его возраст 47 лет, тогда как среднему представителю среднего класса – 42 года, а среднему богачу – всего 33 года. Наивысшая концентрация нищеты среди молодежи – в рабочих посёлках: там 25% людей младше 30 лет – за гранью и на грани бедности (в крупных городах – 16%, меньше всего нищей молодежи в малых городах – 9%) [1].

Всё это позволило говорить не только российским, но и западным социологам о появлении в России некоего исключения для развитого мира – о так называемой «работающей бедности» [3]. Тогда как в Западной Европе человек, имеющий легальный заработок, не может попасть в страту ниже, чем «малообеспеченность» [4].

Таким образом, все выше перечисленные факты свидетельствуют о низком уровне жизни большинства граждан России и о необходимости социальных преобразований и использования инновационных подходов для решения данной проблемы.

Цель проекта: создать возможность оказания платных медицинских и социальных услуг в г. Омске низкооплачиваемым работникам крупных государственных и коммерческих предприятий города, используя социальное предпринимательство как основу.

Адресной группой данного социального бизнес - проекта являются низкооплачиваемые работники крупных государственных и коммерческих предприятий города.

Основными задачами проекта являются:

- обеспечение клиентов бесплатными или льготными медицинскими услугами.
- правовая защита и поддержка клиентов при нарушении их социальных прав.
- постоянное социальное обеспечение и социальная защита низкооплачиваемых работников для полного решения накопившихся проблем.

Необходимость и социальная задача проекта

Идея данного проекта служит для помощи низкооплачиваемым работникам различных предприятий в городе Омске справиться с повседневными трудностями в обеспечении семьи и решении ее повседневных проблем. Была обнаружена связь между незаинтересованностью в повышении производительности труда низкооплачиваемых работников, с которой сталкиваются многие работодатели, и зависимостью таких работников от повседневных проблем своих семей, решение которых через систему социальных услуг для них недоступно из-за низких заработков и иных жизненных трудностей. Возникает замкнутый круг: сталкиваясь с низкой лояльностью низкооплачиваемых работников, работодатели стремятся еще больше снизить издержки на них, а работники постоянно меняют рабочие места и компании ради незначительной добавки к заработной плате. Таким образом, целевыми группами проекта являются одновременно и низкооплачиваемые работники, и их работодатели.

Обычные повседневные проблемы семей низкооплачиваемых работников затрудняют выполнение ими трудовых обязанностей. Больной ребенок или неисправность автомобиля едва ли помешают работать высокооплачиваемому работнику, имеющему средства (пакеты системы страхования) для ухода за ребенком или починки автомобиля. Но это может быть огромным препятствием для семей с низкими доходами. Поскольку работодатели часто первыми узнают, когда эти проблемы возникают, они имеют уникальную возможность помочь.

Механизмы решения данных проблем

Совместно с работодателями создать эффективную, рентабельную систему поддерживающих услуг для работников, увеличивающую возможности этих людей сохранить работу и продвинуться по карьерной лестнице. Показать работодателям, как можно мобилизовать ресурсы, чтобы помочь своим работникам сохранить занятость, получить лучшую работу и вырваться из порочного круга нищеты и бедности. Через данную организацию можно свести вместе работодателей, работников и представителей социальных служб для удовлетворения основных потребностей работников в здравоохранении, транспорте, уxo-

де за ребенком, жилье и образовании. Данная программа предлагает скоординированный спектр услуг, гарантируя, что низкооплачиваемые работники имеют все ресурсы, необходимые для работы и продвижения по службе.

План оказания медицинской помощи низкооплачиваемым работникам:

Объединить общественные и коммерческие центры здравоохранения, предоставляющие дорогие медицинские услуги, и создать программу «оздоровления трудовых ресурсов» с упором на профилактику и санитарное просвещение работников. Чтобы оплатить эту программу и все программы, перечисленные выше, предлагается использовать систему удержания из заработной платы или увеличения работодателем выплат за услуги. Таким образом, сотрудники получают доступ к недорогим медицинским услугам, в то время как центры здравоохранения – новый источник дохода. Кроме того, поскольку программа общественного центра здравоохранения придерживается курса профилактики заболеваний и поддержания здоровья, резко снизится зависимость работников от дорогостоящих медицинских услуг.

Программы удержания из заработной платы помогут работникам накопить необходимые средства для покупки жилья, автомобиля или оплаты учебы. Как только сотрудник накопит 50 % стоимости продукта, ему предоставляют краткосрочный кредит для оплаты оставшейся стоимости.

Потенциальные партнеры проекта.

Потенциальными клиентами и спонсорами данного проекта могут являться сотрудники государственных предприятий, а также крупных коммерческих компаний и корпораций (такие как ОАО «ОНПЗ», ГП «Омскоблавтотранс», Радиотехнический завод им. Попова, крупные торговые сети и т.д.).

Самоокупаемость проекта обеспечивается из разных источников. В проекте реализуется множество программ: программы медицинского обслуживания, накопления на покупку различных продуктов, используя системы удержания из заработной платы или увеличения работодателем выплат за услуги, кредитование работников, обучение и др. Одни из них могут приносить доходы, другие финансироваться благодаря фандрайзингу и поддержке государственными органами власти. Также предполагается активное привлечение благотворительных средств, как общественных организаций, так и пожертвования частных лиц.

В заключение подчеркнем, что на современном этапе развития российского общества социальное предпринимательство может стать тем инструментом решения социальных проблем, которые остаются без внимания социальной политики государства или которые государство не может решить полностью. Социальные предприятия могут предоставить необходимые ресурсы и механизмы решения социальных проблем, а также создание новых рабочих мест и новой сферы бизнеса, которая в нашей стране только начинает осваиваться. Также можно говорить о большой перспективности социального предпринимательст-

ва, так как сегодня накопилось огромное количество социальных проблем, требующих инновационных подходов, и решение которых может значительно увеличить качество жизни в нашей стране.

Библиографический список

1. <http://voprosik.net/bednost-v-rossii/>.
2. <http://www.nb-forum.ru/>.
3. <http://www.social-idea.ru/>.
4. <http://rost-business.ru/socialnoe-predprinimatelstvo.html>.
5. <http://socentr.hse.ru/>.
6. Дэвид Борнштейн «Как изменить мир: Социальное предпринимательство и сила новых идей».
7. Джанель Керлин «Социальное предпринимательство».

Танербергенова Г.И.

*Научный руководитель Иванова Е.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ

Создание устойчивой, гибкой и эффективной банковской инфраструктуры – одна из важнейших и чрезвычайно сложных задач, стоящих перед современной Россией.

Актуальность данной темы обуславливается тем, что в современное время банковский сектор сосредотачивает на себе большое внимание, так как его основной задачей является стабилизация экономического положения, выход из кризиса.

В современное время в банковском секторе наблюдается сокращение кредитных организаций, которое вызвано отзывом лицензии у ряда банков. С вступлением в должность Председателя ЦБ РФ, Набиуллина начала проводить так называемую «банковскую зачистку».

В период с 2010 по февраль 2014 года кредитных организаций стало на 13.5% меньше по сравнению с 2010 годом. Снижение происходит в основном за счет ухода мелких банков, которые находятся в регионах. С рынка уходят банки, которые не способны рассчитаться со своими вкладчиками из-за низкого качества активов, а также банки, которые проводят сомнительные операции, сопровождая данный процесс фиктивной капитализацией. Еще одной причиной отзыва лицензии является нарушение законодательства в области противодействия легализации доходов, полученных преступным путем. Таким образом.

уменьшая количество банков, ЦБ получает возможность лучше их контролировать, тем самым снижая вероятность возникновения финансовых коррупционных схем.

С одной стороны от сокращения кредитных организаций в выигрыше остаются государственные банки, так как доверие к ним повышается и клиенты предпочитают их. Так, например, доля пяти крупнейших банков в активах за 2012 год увеличилась с 50,0 до 50,3%, а за пять лет – возросла на 8 процентных пунктов. Но, с другой стороны, прослеживается монополизация банковского сектора, что негативно сказывается на деятельности частных банков, показатели которых удовлетворяют требованиям Банка России.

Для устойчивости банков нужна какая-то ощутимая доля в тех или иных сегментах рынка, а не сотые доли процента. Из этого следует следующая тенденция, которая наблюдается, это — специализация банков. При специализации повышается уровень подготовки кадров, так как операции, которые выполняет банк, ограничены. Люди, в данном случае клиенты банков, больше ценят сервис, который экономит не только деньги, но и время. Таким образом, повышается качество обслуживания, и снижаются расходы.

Теперь хотелось бы рассмотреть динамику активов и пассивов банков и проанализировать некоторые показатели.

Начнем с активов. В первом квартале 2013 года активы увеличились на 0.7% или на 329 млрд. руб., и достигли 49.8 трлн.руб., что показывает положительную динамику. Однако продолжится ли данная тенденция и дальше нельзя сказать с полной уверенностью, так как достаточность капиталов банков снижается. И в этой ситуации банкам придется наращивать капитал, а не активы.

Теперь рассмотрим структуру активов и проанализируем их динамику. Доля денежных средств сократилась на 0.6 и составила 2.5%. Однако по сравнению с первым кварталом 2012 эта доля увеличилась на 0.1%.

В первом квартале 2013 года доля ссудной задолженности выросла до 69.9% на 1 апреля 2013 года по сравнению с 68.7% на 1 января 2013 года. Именно ссудный портфель кредитных организаций стал основой роста всех активов, увеличившись за первый квартал на 1.2%.

Доля ценных бумаг в активах за первый квартал выросла на 0.2% и достигла 14.4% на 1 апреля 2013 года. Однако эта величина значительно меньше, чем на 1 апреля 2012 года, когда она была равна 5.5%. Это говорит о том, что банки предпочитают скупать ценные бумаги, а не выдавать кредиты.

Теперь рассмотрим пассивы банков. В первом квартале 2013 года пассивы банковской системы России увеличились на 0.67% или на 329.5 млрд.руб. Прирост объема средств населения в банковской системе РФ в первом квартале 2013 года составил 3.4% или 487.9 млрд. руб. На мой взгляд, люди стали больше сберегать из-за высоких ставок по вкладам, которые предлагают банки. Вскоре данная тенденция может прекратиться, так как ставки по вкладам долж-

ны быть меньше чем инфляция. Поэтому для поддержания экономической ситуации в стране, кредитные организации, скорее всего прибегнут к данному процессу. Теперь обратим внимание на структуру пассивов и проанализируем их динамику.

Наибольшее снижение среди всех компонентов пассивов в первом квартале 2013 года претерпели средства, полученные от Банка России. Так, средства, полученные от Банка России, уменьшились с 5.4% на 1 января 2013 года до 4.5% на 1 апреля 2013 года. Депозиты юридических лиц и межбанковские кредиты уменьшились на 0.4 %. Однако, если сравнивать с предыдущим годом, то изменения в первом квартале 2013 года менее значительные. Наибольший прирост средств произошел на счетах физических лиц, который составил 0.8 %.

Мы рассмотрели динамику активов и пассивов банков. По некоторым показателям наблюдается рост, но где-то наблюдаются и отрицательные показатели. В следующем пункте рассмотрим основные проблемы банковского сектора и пути их решения.

К сожалению, в банковском секторе наблюдаются некоторые проблемы, которые связаны с достаточностью капитала.

Исходя из представленных данных (рисунок 1), можно наблюдать сокращение достаточности капитала у банков. Главные факторы снижения показателя норматива достаточности в первом квартале 2013 года – сокращение объема высоколиквидных безрисковых активов и вступившие в силу с 1 февраля 2013 года изменения, касающиеся правил расчета рыночного риска, увеличившие нагрузку на капитал. Также, негативным трендом является то, что качество капитала снижается.

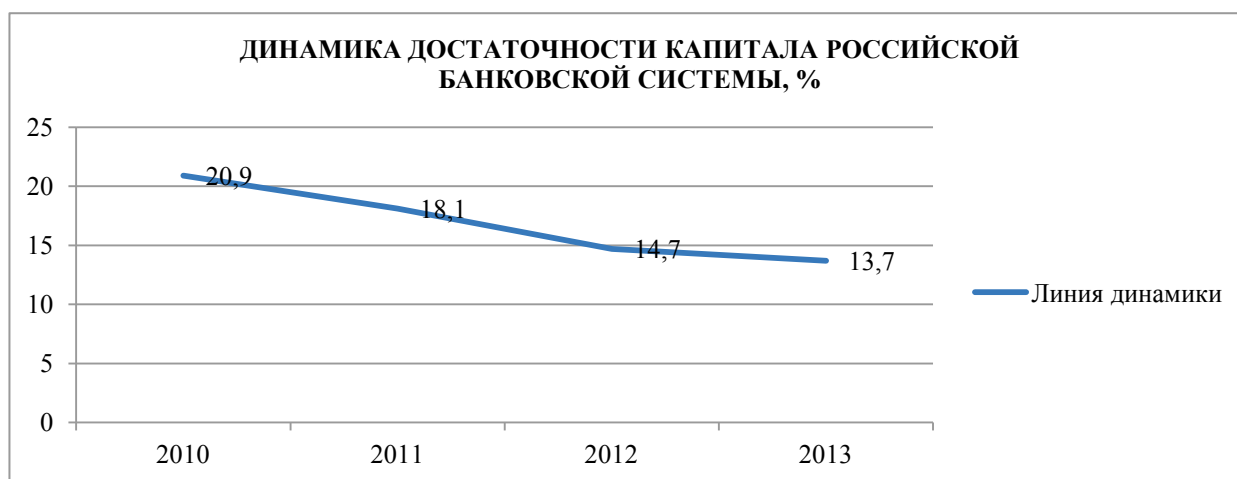


Рис. 1. Динамика достаточности капитала

В последние годы российская банковская система интенсивно развивается, и в этом развитии наметились положительные тенденции. Однако, исходя из сложившейся ситуации, можно предположить, что ЦБ РФ продолжит борьбу с

банками, которые занимаются сомнительной деятельностью. Некоторые из них будут частично санированы.

Библиографический список

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

Щукин В.В.

*Научный руководитель: Симонова Н.Ю., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

СОВРЕМЕННАЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Актуальность темы определяется тем, что денежно-кредитная политика как в России, так и за рубежом все в большей степени становится приоритетным инструментом регулирования финансов наряду с бюджетной, налоговой, таможенной политикой государства.

Денежно-кредитная политика направлена на реализацию целей, поставленную перед кредитным регулятором. Согласно Федеральному закону от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» целями Банка России являются: защита и обеспечение устойчивости рубля, развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации, обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы, развитие финансового рынка Российской Федерации, обеспечение стабильности финансового рынка Российской Федерации. Однако к перечисленным целям можно добавить борьбу с инфляцией, стимулирование экономического роста, обеспечение конкурентоспособности отечественных производителей на мировых рынках. Все эти цели достигаются с помощью инструментов ДКП, а также через три основных канала изменения предложения денег: фондовый (операции на открытом рынке), кредитный (рефинансирование) и валютный (валютные интервенции). В практике Банка России операции по покупке/продаже ценных бумаг на открытом рынке используются в относительно небольших масштабах как дополнительный инструмент регулирования банковской ликвидности. Основным фактором, снижающим потенциал использования данного инструмента, является относительная узость и низкая ликвидность российского рынка государственных ценных бумаг. Кроме того, в период формирования профицита банковской ликвидности использование данного инструмента ограничено относительно небольшим размером собственного портфеля ценных бумаг Банка

России. Поэтому целью данной работы является рассмотрение политики Центрального Банка Российской Федерации через валютный и кредитный каналы.

До 2008 г. Банк России отдавал приоритет задаче поддержания стабильного валютного курса рубля, что, собственно, было следствием экспортно-ориентированной экономики России, большую роль в которой играл валютный курс. В 2008 г. в качестве приоритетной была объявлена цель по поддержанию низких темпов инфляции. Для осуществления этой цели было решено перейти к режиму инфляционного таргетирования. Главным условием перехода к данному режиму является наличие плавающего валютного курса. Согласно основным направлениям единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов Центральный Банк планирует «к 2015 году завершить переход к режиму плавающего валютного курса».



Рис. 1. Объем валютных интервенций ЦБ РФ в 2013–2014 гг.

Однако вопрос о переходе остается открытым, поскольку первый квартал 2014 года характеризовался сильной волатильностью национальной валюты и показал значительные риски «свободного плавания», так что отклонения фактического объема интервенций от планируемого достигали 100%. (рис.1)

Если говорить о кредитном канале, то следует отметить, что его роль в последние годы стала повышаться. Так в 2012-2013 гг. группой экономистов обсуждался вариант выхода российской экономики из рецессии за счет рефинансирования банковской системы. Именно цель экономического роста могло стать приоритетной для кредитного канала. Однако, необходимо заметить, что доля кредитов ЦБ РФ в общем объеме ресурсов для большинства крупных банков не достигает и 5%, мелкие и средние банки зачастую вообще отрезаны от данного источника банковской ликвидности; как следствие рефинансирование

не может оказать значительное влияние на увеличение кредитование производства коммерческими банками. Более того, 53% коммерческих банков, получающих кредиты ЦБ, направляют их на корреспондентские счета банков-нерезидентов, т.е. по сути происходит отток капитала. В 2014 г. на кредитный канал повлияла волатильность рубля: Центральный Банк повысил ключевую ставку до 7% в целях ограничения банковской ликвидности, что было связано с возможным ростом спекулятивных операций коммерческих банков на валютном рынке. Следствием чего могли стать дальнейшие колебания рубля. Также Банк России начал сокращение выдаваемых кредитов по операциям РЕПО. Так объем кредитов по операциям РЕПО в начале марта уменьшился на 81,43%. Кроме того, объем спроса со стороны банковской системы в 1 квартале 2014 г. был больше объема фактически заключенных сделок. Все это повлияет, в первую очередь, на объем средств средних банков, которые из-за повышения ставок, будут лишены части финансовых ресурсов.

Таким образом, вследствие внешних шоков, вызвавших резкое снижение курса рубля, основным каналом денежно-кредитной политики Банка России в 2014 г. стал валютный канал. Собственно, поддержка текущей валютной политики заставила Центральный Банк приостановить рефинансирование, повысить ключевую ставку и ограничив объем выданных кредитов по операциям РЕПО.

Библиографический список

1. Центральный Банк Российской Федерации /ЦБ РФ М.: Справочный Интернет-портал «ЦБР.Ру», 2014. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>, свободный.

Стендовые доклады

Алимбаева С.А.

Научный руководитель: Цапова О.А., канд. экон. наук

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева,
г. Петропавловск, Республика Казахстан*

К ВОПРОСУ ОБ АНАЛИЗЕ АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ СТРАХОВЫХ (ПЕРЕСТРАХОВОЧНЫХ) ОРГАНИЗАЦИЙ В РК

Исследование показало, что в целом за 3 года активы страховых (перестраховочных) организаций в РК выросли на 135,7 млрд. тенге или на 35%, страховые резервы выросли на 112,4 млрд. тенге или на 88%, собственный капитал вырос на 23,4 млрд. тенге или на 10%. Таким образом, опережающими темпами

росли страховые резервы, в 2012 году по сравнению с 2011 годом они выросли на 46,4 млрд. тенге или на 36%, в 2013 году по сравнению с 2012 годом они выросли ещё на 66 млрд. тенге или на 38%. Негативным аспектом является отставание темпов роста собственного капитала от страховых резервов.

Таблица 1

*Динамика совокупных активов страхового рынка РК (постатейно)
за 2011–2013 гг., млн. тенге*

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Откл. 12-11 гг.	Откл. 13-12 гг.
Деньги	24357,9	11909,3	19578,8	-12449	7669,5
Вклады размещённые	92002,0	105220,6	128279,4	13218,6	23058,8
Ценные бумаги	182267,6	229640,6	269002,9	47373	39362,3
Операция «обратное РЕПО»	9692,5	3097,1	10902,3	-6595,4	7805,2
Страховые премии к получению от страхователей и посредников	20697,7	21570,2	18313,0	872,5	-3257,2
Основные средства	8255,1	8442,4	9179,1	187,3	736,7
Активы перестрахования	32827,6	43834,7	46845,8	11007,1	3011,1
Прочая дебиторская задолженность	10884,2	10541,8	12476,9	-342,4	1935,1
Другие активы	6687,4	8473,4	8832,6	1786	359,2
ИТОГО активы	387672,0	442730,2	523410,8	55058,2	80680,6

Из таблицы 1 видно, что в 2012 году по сравнению с 2011 годом увеличение совокупных активов страхового сектора произошло в результате роста следующих статей: ценные бумаги на 47373 млн. тенге или на 26%, вклады размещённые на 13218,6 млн. тенге или на 14%, активы перестрахования на 11007,1 млн. тенге или на 34%, другие активы на 1786 млн. тенге или на 27%, страховые премии к получению от страхователей и посредников на 872,5 млн. тенге или на 4%, основные средства на 187,3 млн. тенге или на 2%. При одновременном незначительном влиянии сокращения следующих статей: прочая дебиторская задолженность на 342,4 млн. тенге или на 3%, операция «обратное РЕПО» на 6595,4 млн. тенге или на 68%, деньги на 12449 млн. тенге или на 51%. Что

привело к изменению в структуре активов: удельный вес статьи ценные бумаги вырос на 4,9%, активы перестрахования на 1,4%, другие активы на 0,2%. Статья деньги потеряла в весе 3,6%, операция «обратное РЕПО» 1,8%, страховые премии к получению от страхователей и посредников 0,5%, прочая дебиторская задолженность 0,4%, основные средства 0,2%. В 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличение совокупных активов страхового сектора произошло в результате роста следующих статей: ценные бумаги на 39362,3 млн. тенге или на 17%, вклады размещённые на 23058,8 млн. тенге или на 22%, операция «обратное РЕПО» на 7805,2 млн. тенге (темп роста 352%), деньги на 7669,5 млн. тенге или на 64%, активы перестрахования на 3011,1 млн. тенге или на 7%, основные средства на 736,7 млн. тенге или на 9%, другие активы на 359,2 млн. тенге или на 4%. Сокращение зафиксировано лишь по одной статье страховые премии к получению от страхователей и посредников на 3257,2 млн. тенге или на 15%. Это негативный аспект, свидетельствующий о посткризисной стагнации рынка. Соответственно в 2013 году изменилась структура совокупных активов страхового рынка РК: свой удельный вес увеличили следующие статьи – деньги на 1,1%, вклады размещённые на 0,7%, операция «обратное РЕПО» на 1,4%; в свою очередь сократили – страховые премии к получению от страхователей и посредников на 1,4%, активы перестрахования на 1%, ценные бумаги на 0,5%, основные средства и другие активы на 0,2% каждая статья. Наибольший удельный вес 70,7- 75,9% (то есть три четвёртых) на протяжении анализируемого периода в совокупных активах страхового рынка РК занимают ценные бумаги и вклады размещённые.

Из таблицы 2 видно, что совокупные обязательства страхового рынка РК в 2012 году по сравнению с 2011 годом выросли на 46479,7 млн. тенге или на 30%. Данный рост был обусловлен увеличением следующих статей обязательств: резервы на 46417,4 млн. тенге или на 36%, прочая кредиторская задолженность на 799,1 млн. тенге или на 30%, расчёты с посредниками по страховой (перестраховочной) деятельности на 794,8 млн. тенге или на 90%, расчёты с перестраховщиками на 661,8 млн. тенге или на 6%, счета к уплате по договорам страхования (перестрахования) на 130,3 млн. тенге или на 17%. При одновременном незначительном сокращении следующих статей: займы полученные на 1498,4 млн. тенге или на 25% и прочие обязательства на 825,4 млн. тенге или на 12%. Что изменило структуру совокупных обязательств страхового рынка РК: резервы увеличили свой удельный вес на 4,2%, расчёты с посредниками по страховой (перестраховочной) деятельности на 0,3% при одновременном сокращении доли займов полученных на 1,6%, расчётов с перестраховщиками на 1,4%, прочих обязательств на 1,4%, счетов к уплате по договорам страхования (перестрахования) на 0,1%.

**Динамика совокупных обязательств страхового рынка РК (постатейно)
за 2011–2013 гг., млн. тенге**

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Откл. 12-11 гг.	Откл. 13-12 гг.
Резервы	127858,4	174275,8	240283,7	46417,4	66007,9
Займы полученные	6000,0	4501,6	676,1	-1498,4	-3825,5
Расчёты с перестраховщиками	11484,1	12145,9	13314,7	661,8	1168,8
Расчёты с посредниками по страховой (перестраховочной) деятельности	884,2	1679,0	1379,5	794,8	-299,5
Счета к уплате по договорам страхования (перестрахования)	787,6	917,9	1065,7	130,3	147,8
Прочая кредиторская задолженность	2678,2	3477,3	3515,3	799,1	38
Прочие обязательства	6817,0	5991,6	8592,8	-825,4	2601,2
ИТОГО обязательства	156509,5	202989,2	268827,8	46479,7	65838,6

Совокупные обязательства страхового рынка РК в 2013 году по сравнению с 2012 годом выросли на 65838,6 млн. тенге или на 32%. Данный рост был обусловлен увеличением следующих статей обязательств: резервы на 66007,9 млн. тенге или на 38%, прочие обязательства на 2601,2 млн. тенге или на 43%, расчёты с перестраховщиками на 1168,8 млн. тенге или на 10%, счета к уплате по договорам страхования (перестрахования) на 147,8 млн. тенге или на 16%, прочая кредиторская задолженность на 38 млн. тенге или на 1%. При одновременном незначительном сокращении следующих статей: займы полученные на 3825,5 млн. тенге или на 85%, расчёты с посредниками по страховой (перестраховочной) деятельности на 299,5 млн. тенге или на 18%. Мы видим, что страховые компании избавляются от дорогостоящих ресурсов в виде займов полученных, чтобы сохранить рентабельность деятельности при сужении спроса на рынке в условиях после кризиса. Наибольший удельный вес в совокупных обязательствах страхового рынка РК за 2011-2013 гг. занимают резервы 81,7-89,4%. Они необходимы для исполнения принятых обязательств по действующим договорам страхования и перестрахования.

Байканова С.Т.

Научный руководитель: Ковшова Т.П., м.э., МВА, ст. преподаватель
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева,
Петропавловск, Республика Казахстан

УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ИХ ОПТИМИЗАЦИИ

ТОО «Агро-ВекторСнаб» – это предприятие сферы торговли, где краткосрочные активы преобладают над долгосрочными, в 2011 году их удельный вес в совокупных активах предприятия составил 71%, в 2012 году 68%, в 2013 году 69% (рис. 1). Предприятие берёт новые заказы под ту продукцию, которой нет на складе, а склад затоварен неликвидами, либо труднореализуемыми товарами. Предприятие очень сильно зависит от своих кредиторов. Перед нами несудо-заёмное предприятие за весь анализируемый период. Со стабильно ухудшающейся ситуацией.



Рис. 1. Динамика краткосрочных и долгосрочных активов предприятия за 2011–2013 гг., тыс. тенге

Исследование показало сокращение дохода от товаров: в 2012 году на 39228 тыс. тенге или на 44% по сравнению с предыдущим годом, в 2013 году ещё на 15084 тыс. тенге или на 30% по сравнению с предыдущим годом. Опережающие темпы падения продаж определили сокращение имущественной базы предприятия. Это негативный аспект, подтверждающий свёртывание деятельности предприятия.

Чистая прибыль предприятия в 2011 году в размере 3313 тыс. тенге превратилась в чистые убытки в 2012-2013 гг. (рисунок 2). Перед нами убыточное

предприятие на протяжении двух лет. Отрицательным является сокращение чистого оборотного капитала предприятия: в 2012 году он сократился на 2462,15 тыс. тенге или на 10% по сравнению с предыдущим годом, а в 2013 году ещё на 6038 тыс. тенге или на 28%. Происходит поглощение чистого оборотного капитала предприятия полученными чистыми убытками. В 2011 году на каждый тенге, вложенный в активы, предприятием было получено 3 тиын чистой прибыли, то в 2012 году 3 тиын чистых убытков, а в 2013 году 10 тиын чистых убытков.

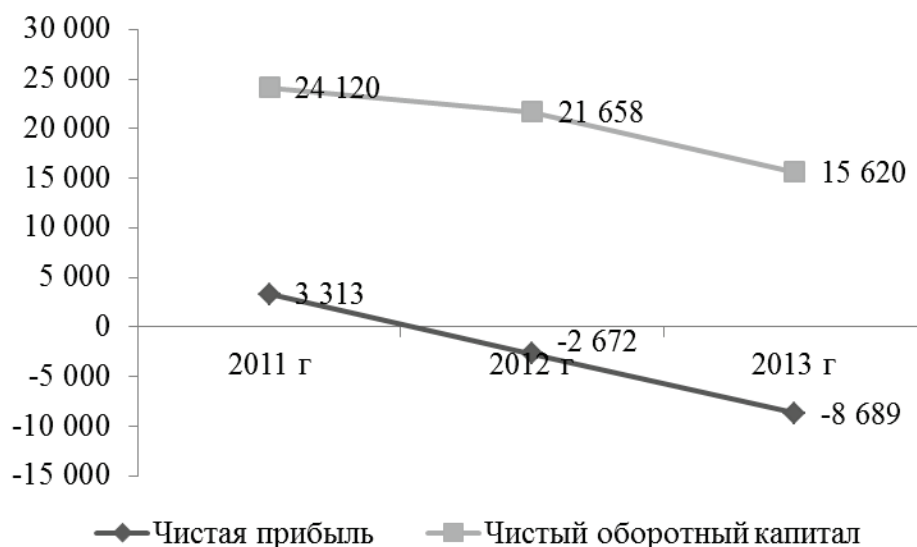


Рис. 2. Динамика чистой прибыли и чистого оборотного капитала предприятия за 2011–2013 гг., тыс. тенге

Управление запасами и управление финансами – задачи, которые сплетены в одну – управление материально-финансовыми потоками для наиболее эффективного использования ресурсов компании в её бизнес-процессах. При этом каждая сфера имеет свою специфику, и обычно специалисты «заточены» только под одну из них. Однако это не значит, что эти сотрудники не должны вникать в работу друг друга. Более того – это необходимо, чтобы сообща добиваться наилучших показателей для компании. Можно не вникать в тонкости управления запасами, а, просто, нанять профессионального консультанта по управлению запасами, чтобы он разобрался в вашей ситуации и выдал готовые рецепты лечения, но в любом случае – описанные выше методы будут полезными вам хотя бы, чтобы рассчитать эффективность привлечения такого специалиста. Такую оценку можно произвести с помощью инструментов предложенных во второй главе курсовой работы.

С точки зрения строгой математической логики трудно найти более простой метод, чем ABC-анализ (средние величины и индексы не в счёт). Он действительно тривиален: проводим сортировку и разбиваем на три группы (80%. 15%

и 5%, или около того). По этой причине ABC-анализ является одним из самых практических методов, и его уже миллионы раз "обкатали" на практике. В результате многократного применения метода в разных ситуациях были выявлены его сильные и слабые стороны. XYZ-анализ больше подходит для грубой оценки данных или для определения направления анализа и действий, чем для практического ежедневного применения. Сам по себе XYZ-анализ в чистом виде можно использовать в условиях, приближенных к лабораторным, то есть при выполнении большого количества условностей. Или при анализе очень маленького количества динамических рядов, когда есть возможность подумать над каждым. При большом ассортименте такой возможности, конечно, нет. Из отрицательных моментов нужно отметить в первую очередь то, что ABC-группировка по одному показателю далеко не всегда корректно расставляет приоритеты. При использовании многомерного ABC-анализа количество элементов в группе А может быть существенно больше 20%. ABC-анализ не умеет распознавать качество и природу данных, это должен делать аналитик перед проведением расчётов.

Несмотря на совершенно разную основу (анализируемый показатель), XYZ-метод часто используется как дополнение к ABC-анализу. Нередко можно встретить даже объединяющее название вроде ABC-XYZ-анализа. Тем не менее, XYZ-методология имеет самостоятельный математический аппарат. За буквами X, Y, Z скрывается степень прогнозируемости позиции (обычно товара при XYZ-анализе ассортимента). Уровень прогнозируемости может дать ценную информацию о характере динамики объекта исследования, которая в дальнейшем будет использована при принятии решений в его управлении. Уровень прогнозирования принято измерять таким показателем, как коэффициент вариации. Показатель этот сам по себе информативный и заслуженно занимает одно из почетных мест в системе статистических показателей. Он характеризует меру разброса данных вокруг средней величины и является относительным, то есть, не привязан к единицам измерения самого явления. Если вернуться, к примеру, где наличие в динамике тенденции и сезонности резко увеличивает коэффициент вариации, тем самым снижая показатель прогнозируемости. То есть при некотором реальном уровне прогнозируемости (величине ошибки прогнозирования) колеблемость, рассчитанная по исходным данным, будет сообщать о худшей прогнозируемости, чем она есть на самом деле. Ошибка может иметь существенные последствия.

Исследование показало, чтобы сократить неликвиды, необходимо применять: учёт; сокращение складской программы; определение нормативов; планирование и прогнозирование; оптимальную партию поставки; уровень удовлетворения спроса складскими остатками; партнёрские отношения с поставщиком; автоматизацию; контроль.

Боровкова Т.С., Уколова М.К.

Научный руководитель: Ивашина Н.С., канд. пед. наук, доцент

*Магнитогорский государственный технический университет им. Г. И. Носова,
г. Магнитогорск, РФ*

РИСКИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ И МЕРЫ ПО ИХ СНИЖЕНИЮ

В современных условиях сфера возникновения риска постоянно расширяется, а размеры возникновения отрицательных последствий увеличиваются.

Даже в самых благоприятных экономических условиях для любой страховой организации всегда сохраняется возможность наступления кризисных явлений. Такая возможность ассоциируется с риском. Возникновение риска связано с множеством условий и факторов, влияющих на исход принимаемых решений.

С развитием общества совершенствуется механизм страховой защиты, но уровень и качество страховой защиты в России свидетельствует о наличии серьезных проблем в сфере страхования.

Страховщики по роду своей деятельности непосредственно связаны с рисками, риски являются и причиной возникновения страхования, и предметом деятельности страховщиков. При этом сами страховые организации являются субъектами той же экономической среды, в которой возникают и реализуются риски страхователей. Ключевым отличием страхового бизнеса является стремление страховой организации принимать на себя риски различных субъектов хозяйствования и граждан, при этом наиболее важным условием ведения страхового бизнеса является способность страховой организации объективно оценивать и управлять рисками.

Выделяют следующие типы рисков: политические, экономические, финансовые, психологические, производственные, специфические.

Для снижения рисков страховых компаний необходим целый комплекс действий со стороны государства, который включает разработку механизма управления:

- политическими рисками, в результате которых в стране не останется никаких возможностей для реставрации политической системы, не опирающейся на общепринятые законы о развитой рыночной экономике;

- экономическими рисками, в результате которых в стране будут господствовать законы рыночной экономики, на основе которых строится процветающее общество;

- финансовыми рисками, в результате которых риски упущенной выгоды или незапланированных убытков станут минимальными;

- психологическими рисками, в результате которых люди станут доверять государству и рассматривать его как абсолютного гаранта защитных прав и интересов [2, с. 23].

Большую часть рисков страховых компаний можно устранить или уменьшить их влияние при принятии соответствующих предупредительных мер: ограничение деловой активности компании, возможные корректировки деятельности при возникновении определенных рисков и контроль за определением негативных тенденций в развитии компании [3, с. 111].

Рассмотрим классификацию и меры по снижению специфических рисков, которые непосредственно связаны с деятельностью страховых организаций. Специфические риски подразделяются на технические, инвестиционные и нетехнические.

К техническим рискам относятся:

- риск отклонения, который может быть уменьшен тщательным выбором статистической информации для расчета страховых премий и страховых резервов;

- риск операционных расходов, для уменьшения которого необходимо увеличение математических резервов или формирование отдельного резерва административных расходов. А также способом снижения данного риска является возможность изменения страховых премий, установленных размером страхования;

- риск крупных убытков, эффективной мерой по снижению которого является создание отдельного страхового резерва.

Инвестиционные риски, в свою очередь, включают:

- риск соответствия, который может быть снижен введением особых правил размещения активов и инвестирования, а также с помощью использования производственных финансовых инструментов;

- риск процентных ставок может быть предотвращен разумной диверсификацией инвестиций;

- риски, связанные с использованием производственных финансовых инструментов, легче всего предотвращать ограничением видов и масштаба операций на законодательном уровне, а также введением различных ограничений внутренними документами.

Нетехнические риски:

- общий риск бизнеса, меры по предотвращению которого действительно только до определенной степени, поскольку данный риск включает в себя множество разнородных компонентов, устранить которые довольно трудно. На практике страховым организациям лишь с течением времени удается разрабатывать и применять необходимые меры;

- риск, связанный с предоставлением гарантий третьим лицам, можно предотвратить ограничением предоставления подобных гарантий не страховым организациям и страховым организациям, не входящим в одну группу;

- риск неплатежей со стороны третьих лиц (перестраховочных компаний, состраховочных компаний и страховых посредников). Достаточной предупре-

дательной мерой для такого вида риска может считаться наличие нескольких деловых партнеров. Риск неполучения платежей от страховых посредников может быть предотвращен предоставлением ценных бумаг в качестве гарантий платежа [1].

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что страховая компания сталкивается с рисками различной природы и на каждой стадии развития взаимосвязей с субъектами страхового рынка и сторонами, опосредующими страховую деятельность. С целью повышения эффективности деятельности каждая страховая организация должна выработать политику по управлению рисками. От того, насколько правильно будут разработаны меры управления рисками, зависит эффективность деятельности компании в целом. В современных условиях рыночной экономики механизм управления рисками страховой организации должен иметь структуру с возможностью ее корректировки по итогам реализации комплекса мер по снижению рисков. Особое внимание страховая организация должна уделять специфическим рискам, т.к. именно они возникают при ведении страхового бизнеса. Перечисленные в данной статье меры приведут к количественному сокращению рисков страховой компании и снижению вероятности их возникновения.

Библиографический список

1. Страхование в России. [http:// www.allinsurance.ru](http://www.allinsurance.ru).
2. Абрамов, В.Ю. Страховой риск: понятие и оценка. М.: Анкил, 2006. 128 с.
3. Чернова, Г.В. Управление рисками: учебное пособие. М.: ТК Велби, Проспект, 2005. 160 с.

Брусникина А.Е., Полянина Е.А.,

Научный руководитель: Иванова Е.В., канд. экон. наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),

г. Омск, РФ

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

В условиях рынка получение прибыли является непосредственной целью производства субъекта хозяйствования. Однако из года в год присутствует определенная доля убыточных организаций, не способных извлечь прибыль в результате своей деятельности. И в России доля убыточных организаций находится на достаточно высоком уровне и продолжает увеличиваться.

В 2013 году количество убыточных организаций выросло на 20%, а непосредственно прибыль организаций, по данным аналитического центра, в 2013 году сократилась на 15%. На рис. 1. представлена динамика изменения доли убыточных и прибыльных организаций без субъектов малого предпринима-

тельства. Можно заметить, что каждый год наблюдается увеличение доли убыточных организаций: в 2013 г. их доля увеличилась на 0,7 процентных пункта и составила 26,8% по сравнению с 2011г., а по сравнению с 2012 годом рост составил 3,1 п.п.

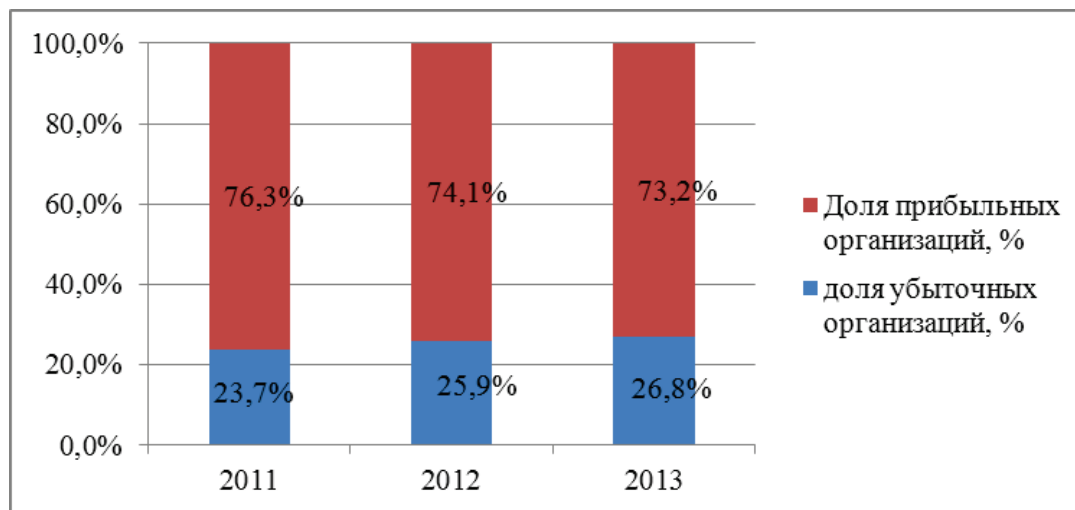


Рис. 1. Динамика изменения доли убыточных и прибыльных организаций в России

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

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

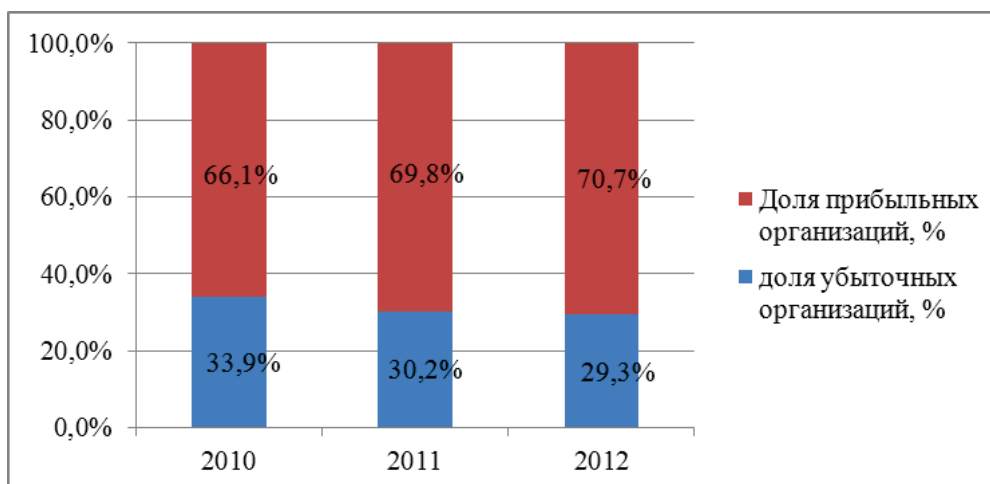


Рис. 2. Динамика изменения доли убыточных и прибыльных организаций в Омской области

По данным за январь-декабрь 2013 г. доля убыточных организаций в Омской области составила 24,1%, что на 0,6 п.п. больше, чем за тот же период 2012 года. За данный период все предприятия по добычи полезных ископаемых в Омской области стали убыточны, что говорит о неэффективности их деятельности и об упадке данной отрасли в области. Следом за данной отраслью можно выделить сферу производства и распределения электроэнергии, газа и воды, рост которой составил 9,1 п.п., также увеличение наблюдалось и в таких областях, как сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (+3,2 п.п.) и обрабатывающие производства (+0,6%).

В свою очередь, в сфере строительства за данный период наблюдался наибольший рост прибыльных организаций (+1,2 п.п.), следом идёт отрасль оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, рост которой составил 1,2 п.п. и операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – лишь +0,1 п.п. (табл. 3).

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

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

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

Таким образом, можно говорить о том, что в Омской области наблюдается положительная тенденция увеличения прибыли и сокращения убытков и доли

убыточных организаций в общем количестве предприятий с 2010 по 2012г.. Однако, в России доля убыточных организаций увеличивается, а по данным за декабрь-январь 2013 г. в Омской области есть отрасли, в которых доля убыточных организаций больше доли прибыльных, что говорит о неэффективности управления, выбранной стратегии и о трудностях, с которыми сталкиваются предприниматели при ведении бизнеса.

Библиографический список

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

Воробьёва Н. В.

*Научный руководитель: Глухих О.А., м.б.у., ст. преподаватель
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева,
г. Петропавловск, Республика Казахстан*

К ВОПРОСУ

ОБ АНАЛИЗЕ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сегодня в структуре ТОО «Алекри»: птицефабрика, полеводство, цех торгового оборудования, пекарня, два продовольственных магазина, транспортный цех для собственных нужд. Как и в птицеводстве, здесь по всем направлениям работники настроены на высокопродуктивное высокотехнологичное производство. В летний период ТОО «Алекри» обеспечивает работой до двухсот человек, причём сто пятьдесят из них постоянный состав работников товарищества. Реконструкция фабрики, ставшая на длительный период практически основным направлением деятельности фирмы, завершилась. Установлена убойная линия, автоматизирована переработка яйца, производство яичного порошка, фасовка тушек и яйца. А дальше – дело за шелушением ячменя, созданием необходимого микроклимата.

Опережающие темпы роста капитала предприятия, позволили повысить его автономию при формировании имущественной базы, а значит финансовую независимость в среднесрочной перспективе (рисунок 1). Предприятие имеет стабильно растущий доход от реализации продукции и оказания услуг, однако негативным аспектом является превышение себестоимости реализованной продукции и оказанных услуг над доходом от реализации в 2011 и 2013 гг. Всё это

в результате даёт отрицательное значение валовой прибыли предприятия в указанные периоды.

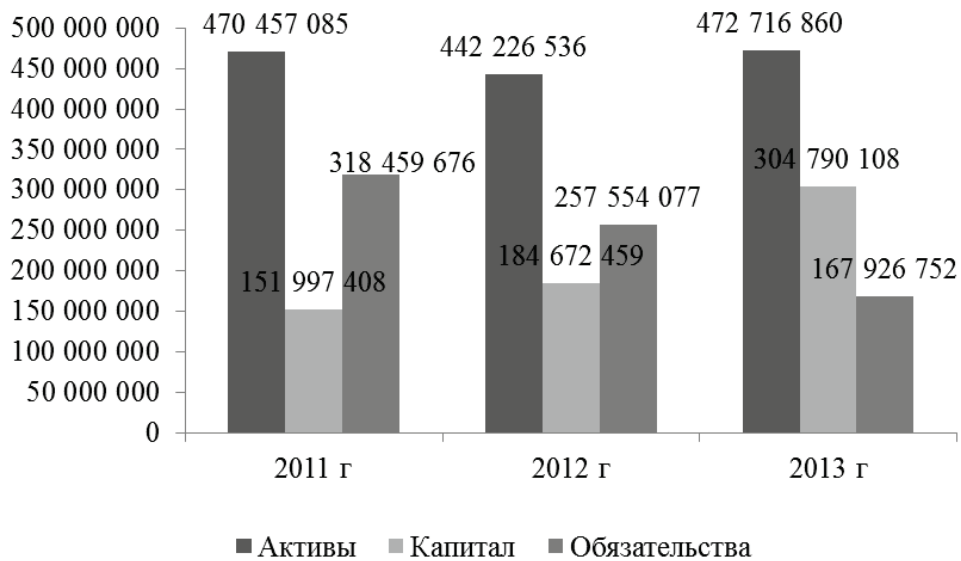


Рис. 1. Динамика активов, капитала и обязательств ТОО «Алекри» за 2011–2013 гг., тенге.

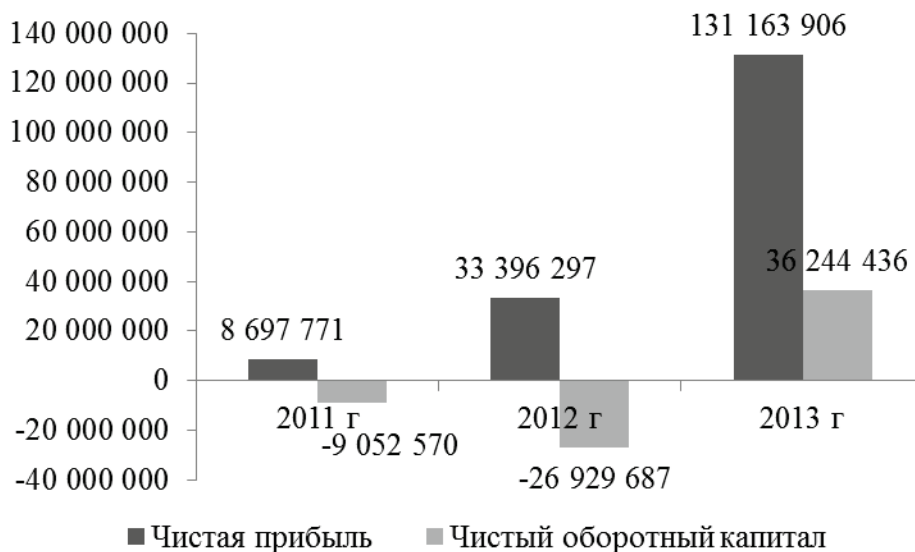


Рис. 2. Динамика чистой прибыли ТОО «Алекри» за 2011–2013 гг., тенге.

Чистая прибыль предприятия в 2012 году по сравнению с 2011 годом выросла на 24,7 млн. тенге или в 3,84 раза (рисунок 2). В 2013 году по сравнению с 2012 годом она выросла ещё на 97,8 млн. тенге или в 3,93 раза. В целом за 3 года чистая прибыль предприятия выросла на 122,5 млн. тенге или в 15,08 раза до отметки 131,2 млн. тенге. Благодаря росту чистой прибыли, чистый оборотный капитал стал положительным 36,2 млн. тенге против отрицательного значения в 2011-2012 гг. Чистая рентабельность активов на предприятии в 2011

году составляла 2%, в 2012 году 8%, в 2013 году 28%. То есть на каждый тенге, вложенный в активы, предприятие получило в 2013 году 28 тиын чистой прибыли. Чистая рентабельность капитала на предприятии в 2011 году составляла 6%, в 2012 году 18%, в 2013 году 43%. То есть на каждый тенге, вложенный в капитал, предприятие получило в 2013 году 43 тиын чистой прибыли. Таким образом, благодаря своевременным инвестициям и льготному налогообложению, предприятие увеличило объёмы реализации и рентабельность деятельности. Длительность оборота ТМЗ на предприятии сократилась за 3 года с 13 до 4 дней – это очень хороший показатель эффективности работы предприятия. Длительность оборота дебиторской задолженности на предприятии нулевая, так как предприятие работает по предоплате поставок своей продукции. Длительность оборота кредиторской задолженности сократилась с 29 дней до 2 дней, что свидетельствует об улучшении платёжной дисциплины предприятия.

Предприятие зависимо от своих долгосрочных кредиторов. Позитивным аспектом является увеличение капитала предприятия. Снижение индекса постоянного актива обусловлено наращиванием капитала компании. Коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств показывает, какая часть деятельности финансируется за счёт заёмных средств для обновления и расширения производства наряду с собственными средствами, на ТОО «Алекри» это 35% в 2013 году. Коэффициент автономии или финансовой независимости или концентрации собственного капитала характеризует независимость от заёмных средств. Показывает долю собственных средств в общей сумме всех средств предприятия. Минимальное пороговое значение на уровне 0,6 за весь анализируемый период соблюдается на ТОО «Алекри» лишь в 2013 году, имея некоторое превышение. Коэффициент концентрации заёмного капитала показывает долю заёмных средств в общей сумме всех средств предприятия, если она меньше порогового значения 0,4 предприятие ссудозаёмное, если больше 0,4 – не ссудозаёмное – на ТОО «Алекри» диапазон этого коэффициента от 0,65 до 0,36. Перед нами нессудозаёмное предприятие за 2011-2012 гг. Лишь в 2013 году ситуация улучшилась перед нами более устойчивое и ссудозаёмное предприятие. Исследование показало, что ТОО «Алекри» в 2013 году улучшило все показатели деятельности, однако не следует забывать, что предприятие имеет льготы по обложению корпоративным подоходным налогом в силу значительных инвестиций в основные средства с максимальным сроком 5 лет. С прекращением льготного периода менеджмент на предприятии должен стать ещё более эффективным. Нельзя не отметить хорошую платёжную дисциплину – залог долгосрочных партнёрских отношений между контрагентами. В 2011 году наблюдаем на предприятии некачественный денежный поток, в силу отрицательного значения чистого уменьшения денежных средств предприятия (денежного потока). В 2012 году чистая прибыль предприятия в 14,87 раза превышает чистый денежный поток предприятия, в 2013 году в 6,41 раза – всё это свидетель-

ствуется об улучшении качества чистого денежного потока предприятия. Коэффициент эффективности денежного потока предприятия показывает, что в 2012 и 2013 гг. лишь 0,3% и 1,6% валового отрицательного денежного потока предприятия покрываются чистым денежным потоком предприятия, в 2011 году об этом не может быть и речи, то есть денежный поток предприятия неэффективен, так как предприятие показало чистое уменьшение денежных средств на 35,3 млн. тенге. ТОО «Алекри» процветает, но не имеет достаточно хороших возможностей для роста. Оно использует операционные денежные средства для оплаты долгов и платы инвесторам.

Гасанова Ф.М.

*Научный руководитель: Ковшова Т.П., м.э., MBA, ст. преподаватель
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева,
г. Петропавловск, Республика Казахстан*

К ВОПРОСУ О РАБОТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОГО ДАВЛЕНИЯ

В настоящее время ужесточение конкуренции на рынке продовольственных товаров сопровождается усилением ценового противостояния, что требует оптимизации всех процессов, протекающих в цепочках поставок продукции и формирующих определённый уровень затрат. Вместе с тем, характеризуя сложившееся в отрасли положение, необходимо отметить, что уровень рентабельности птицефабрик яичного направления крайне незначителен (чаще всего наблюдаются валовые убытки, которые перекрываются доходами от неосновной деятельности), что оправдывает попытки аграриев повышать отпускные цены, чтобы покрыть затраты и как-то амортизировать оборудование, вливать в процесс технологической модернизации производства. Сегодня у птицефабрик имеется множество задач, начиная от оплаты кормов, электроэнергии и заканчивая погашением банковских кредитов, что крайне важно в условиях, когда почти все птицефабрики закредитованы.

В конце лета 2012 года, после двукратного удорожания зерна в приграничной Российской Федерации и роста цен на зерно в Республике Казахстан птицефабрики накопили значительные долги при том, что закупочная цена яйца оставалась на уровне 8 тенге при себестоимости производства 10-11 тенге. Очевидно, что в таких условиях любое директивное снижение цен означает автоматическое банкротство птицеводов. Поэтому в процессе товарно-сбытовой кооперации с поставщиками ритейлеры фиксируют тот факт, что цена на яйца растёт именно в силу повышения отпускных цен со стороны производителей, которые мотивируют это ростом стоимости кормовой базы птицефабрик и прочими факторами, объективно увеличивающими производственную себестои-

мость. С точки зрения ритейлеров, в отдельные периоды времени рост цен на яйца является значительным на фоне крайне низкой маржи сетевой розницы, которая не превышает в среднем по стране 4%. Таким образом, мы можем констатировать, что у птицефабрик в силу усугубления макроэкономических условий хозяйствования, повышения стоимости отдельных составляющих производственной себестоимости формируются реальные предпосылки для повышения цен. В отдельных регионах этот тренд ослаблен за счёт финансовых вливаний местных бюджетов. Данная мера позволяет определённым образом компенсировать резкий рост себестоимости продукции.

Таким образом, можно резюмировать, что на рынке яичной продукции формируется в целом достаточно традиционная цепь поставок, центр накопления стоимости в которой не жёстко локализован в каком-то одном звене и, во всяком случае, точно не смещён в сторону торговли. В условиях жёсткой конкуренции на рынке, традиционно высокого уровня ценовой эластичности спроса на продукты питания, основным фактом повышения цен в многозвенной системе товароснабжения внутреннего рынка яичной продукцией выступает рост отдельных составляющих себестоимости производства яиц. Данный фактор является имманентным для таких цепей поставок и обусловлен объективными макроэкономическими подвижками и вилкой цен на рынке сельскохозяйственной продукции, что составляет давнюю и важную проблему его функционированию, не получившую своего разрешения и поныне.

С нашей точки зрения, имеющая место динамика цен на яйца ещё раз подчёркивает важность решения проблемы межотраслевого взаимодействия в отечественном хозяйственном комплексе. На сегодняшний день в экономике стандартно воспроизводится одна и та же проблема – дифференциация уровня инвестиционной привлекательности бизнеса и значительный перепад рентабельности. Это образует одну из основных осей структурного неравновесия экономики. С одной стороны, мы говорим о том, что высокотехнологичный рост форматного ритейла усиливает его рыночную власть, что резко и «несправедливо» изменяет баланс переговорных позиций продуцента и сетевого ритейлера. С другой стороны, эта проблема является производной от недофинансирования производственных активов в реальном секторе экономики, где сохраняются высокие отраслевые риски, повышенный уровень издержек в силу зашкаливающей инфраструктурной нагрузки на бизнес. Выше мы уже неоднократно подчёркивали тот факт, что именно повышение тарифов со стороны естественных монополий предопределяет рост себестоимости отечественного птицеводства. Вилка цен, которую не в состоянии преодолеть аграрии является характерной не только для Казахстана, но и для многих стран Запада, где существуют целевые субсидии для АПК, позволяющие решить эту проблему. Поэтому, так или иначе, но многие вопросы экономической нестабильности развития рынка сельскохозяйственной продукции, усугубления ценовых перекосов яв-

ляются производными от современной политики государства, которая требует серьёзной корректировки.

В начале 2010-х просматриваются ещё достаточно слабые предпосылки к изменению экономической политики и формированию новых условий развития товарного сектора экономики, его реинституционализации в новых условиях более глубокой и институционально закреплённой интеграции Казахстана в глобальный рынок после вступления в ВТО. В Казахстане обстоятельно необходимым является проведение широких институциональных реформ, которые позволят улучшить бизнес-климат в экономике. Необходимо выйти за рамки текущей ситуации, в которой фактически отсутствуют инвестиционные проекты с доходностью, покрывающей риски. Это возможно за счёт расширения отраслевых программ развития, усиления регулятивных функций государства в экономике, обустройства территорий, расширения кредита для корпоративного сектора и использования накопленных резервов государства и энергосырьевого комплекса. На уровне государственного управления должен быть сформирован цикл: выбор приоритетных отраслей развития – расширение институциональных условий ускорения их роста – улучшение инвестиционного климата – формирование финансового механизма стимулирования инвестиций.

Ввиду комплексного отсутствия всего этого мы наблюдаем усложнение кооперации отдельных звеньев, формирующих цепи поставок сельскохозяйственной продукции на внутреннем рынке страны. Каждое из звеньев таких цепей имеет принципиально различные условия развития, что свидетельствует о несбалансированности отраслевой политики и фактически отсутствию политики разделения отраслей.

Сложившаяся ситуация свидетельствует о несовершенстве законодательно-нормативной базы по регулированию рынка, о неактивном участии государства в развитии рыночных механизмов. Это обретает ещё большую актуальность и практическую остроту на фоне масштабных задач, которые стоят перед отраслью птицеводства Казахстана в целом.

На современном этапе развития отрасли требуется техническая модернизация птицефабрик, строительство цехов и заводов с новейшими технологиями производства востребованных яичных продуктов: жидкого без скорлупного яйца, полуфабрикатов и готовых продуктов. В яичном и мясном птицеводстве страны идёт масштабное освоение новых ресурсосберегающих технологий по выращиванию и содержанию птицы, систем нормированного кормления, высокопродуктивных кроссов, биологической защиты птицекомплексов.

С одной стороны решение данных задач позволит расширить возможности оптимизации себестоимости за счёт технологической модернизации. С другой, межотраслевое взаимодействие птицеводства сохраняется. Отрасль будет и далее накапливать диспаритет, испытывая снижение рентабельности, что может быть нивелировано либо бюджетными вливаниями извне, либо существенным повышением цен (данный инструмент весьма ограничен).

Гибадуллина А.Р., Манзурова М.С.

Научный руководитель: Ивашина Н.С., канд. пед. наук, доцент

*Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова,
г. Магнитогорск, РФ*

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

Одним из наиболее актуальных вопросов на сегодняшний день является проблема повышения национальной конкурентоспособности. В условиях роста взаимозависимости государств основными факторами конкурентоспособности экономики России становятся степень ее вовлеченности в интеграционные процессы и инновационные стратегии, поскольку за счёт этого возможен рост производства и экспорта готовой продукции. Интеграция обостряет конкурентную борьбу и вытесняет неэффективных производителей, положительно влияет на инвестиционный климат, благодаря расширению рынка и росту числа его участников.

Для эффективной деятельности в условиях усилившейся конкуренции необходимо формировать и постоянно обновлять конкурентные преимущества, которые смогли бы укрепить положение на рынке. Этому способствуют инновационные стратегии, основанные на постоянном обновлении продукции технологии. В числе инновационных факторов: новые технологии, новая организация труда и производства, новая мотивационная система, предпринимательство. Те инновационные компоненты, которые в комплексе в состоянии преобразовать производственную сферу, обновляя производственный аппарат, побуждая человека использовать его эффективно. Переход на инновационный тип развития может способствовать закономерному преобразованию экономики всей страны [1, с. 72–78].

Российской рынок является неконкурентоспособным, а большая часть внутреннего валового продукта создается в крупных компаниях, которые часто занимают монопольное положение. Монополистам не интересны новшества, так как все процессы уже налажены, участвовать в конкуренции за рынки сбыта и улучшать уровень качества нет необходимости. И, тем не менее, есть примеры предприятий, которые достигли успеха, применив нововведения.

Производитель молочной продукции «Первый вкус» работает совместно с фармацевтическими предприятиями, которые реализуют новые идеи для улучшений в области нутрицевтики [2].

Помимо традиционных молочных продуктов, составляющих базис ежедневного рациона каждого человека, «Юнимилк» разрабатывает и производит инновационные молочные продукты, уникальные по своим свойствам. Опыт и экспертиза компании позволяют существенно расширить и разнообразить ас-

сортиментный портфель и предложить потребителям продукцию на основе молока, удовлетворяющую самым высоким требованиям [3].

Стратегия дифференциации может применяться в основном средними и малыми инновационными предприятиями. Тем самым они могут сосуществовать с крупными холдингами.

Чтобы получить идеи, технологии и новые разработки, предприятия все более используют такой метод, как покупка ноу-хау, необходимого для их развития. В данном случае речь идет главным образом о вновь образованных предприятиях или о небольших предприятиях, креативных и ориентированных на инновации. Приобретение лицензий и патентов позволяет предприятиям развивать инновационную составляющую.

Традиционно более гибкие малые предприятия представляют собой более креативное пространство по самой сути своей предпринимательской организации, и это пространство стимулирует принятие рисков, связанных с инновационными проектами, и позволяет быстрее принимать решения.

Современные инновационные компании выбирают прямое финансирование от стратегического инвестора, не желая обременять себя лицензиями, так как это может отразиться отрицательно на имидже компании для инвесторов. Однако наличие лицензий отдельно подтверждает коммерческую привлекательность, окупаемость и прибыльность инновационного проекта компании. Молодые фирмы, при введении инновационных технологий, сталкиваются с такими проблемами как: недостаток информации о технологии и конкурентах; отсутствие собственного и иного финансирования; ранние стадии разработки; длительные сроки проведения и завершения НИОКР.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что для повышения конкурентоспособности российских инновационных фирм необходимо наращивание темпов роста уникальных и наукоемких технологий, привлечение влиятельных инвесторов для развития своей деятельности. При этом внедрение инноваций на предприятиях должно стать основой роста конкурентоспособности.

Роль инноваций в достижении конкурентоспособности заключается в том, что они предоставляют предприятиям возможность добиться превосходства на рынке и обеспечить лидерство в конкурентной борьбе.

В нашей стране прослеживается слаборазвитая инновационная активность. Причинами этого могут быть:

- «утечка умов», то есть миграция высококвалифицированных работников за границу;
- слабое финансирование инвестиционных проектов;
- макроэкономическая нестабильность;
- сложность выбора между желанием вложить средства в высокоэффективные проекты и необходимостью поддерживать жизненно важные отрасли;
- не востребованность со стороны отечественного производителя;

Теряя высококвалифицированных специалистов, Россия теряет не только средства, вложенные в их подготовку, но и возможность инновационного развития в будущем. Недостаток бюджетного финансирования, высокая стоимость заемных средств снижают инновационную активность предприятий. Также важным фактором является отсутствие стратегического мышления у руководителей.

Источником большей части средств, которые направляются на инвестиции, являются сбережения. Следовательно, для стимулирования экономического роста и инвестиций в предприятия России необходимо обеспечить соответствующий объем сбережений.

Таким образом, инновации формируют конкурентные преимущества с высокой и средней степенью устойчивости. Соответственно под инновационной обеспеченностью конкурентоспособности предприятия подразумевается создание или реализация инновационных конкурентных преимуществ в сфере повышения качества продукции, организации производства и управления на предприятии, сокращении затрат, методов формирования товарного ассортимента.

Инновации, несомненно, являются определяющим фактором роста конкурентоспособности предприятий в России. И хотя в их внедрении наша страна и отстает от большинства стран Европы, но за последние годы ситуация в этой сфере нашла больше инвесторов, желающих вложиться в тот или иной проект. На наш взгляд, для оптимизации инновационной политики непосредственно в России, требуется сделать акцент на инвестировании определенных проектов, суть которых наиболее актуальна в наше время. Так, например, вложение средств в инновации медицинской сферы повысит конкурентоспособность предприятий данной области. Тем самым, возможно, Россия выйдет на новый уровень в медицине. А для новаторов это окажется большей мотивацией для создания НИОКР.

Библиографический список

1. Щербаков О.А. Инновационное развитие как фактор роста конкурентоспособности организаций инвестиционной сферы // Современная конкуренция. 2011. №3(27). С. 72–78.
2. <http://chelindustry.ru/view2.php?idd=132&rr=1>.
3. <http://www.unimilk.ru/>.
4. Национальный доклад «Инновационное развитие – основа ускоренного роста экономики Российской Федерации». М: Ассоциация Менеджеров, 2006.

Ермакова Т.А.

Научный руководитель: Синицына О.Н., канд. пед. наук, доцент

*Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова
г. Магнитогорск, РФ*

МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ, ИХ ВОЗМОЖНОСТИ И ВЫБОР В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА

Современные организации используют сложные коммуникационные системы для поддержания контактов с посредниками, клиентами, с различными общественными организациями и слоями. В этом плане понятия «коммуникации» и «методы продвижения» в существенной мере являются идентичными, хотя специалисты относят к продвижению продукта и маркетинговым коммуникациям различные группы методов. Так, прямой маркетинг может относиться к методам организации розничной торговли или, как это делается в данной работе, – к методам маркетинговых коммуникаций. Однако следует иметь в виду, что коммуникационную функцию также выполняют и другие элементы комплекса маркетинга. Иногда дизайн товара, его характеристики, упаковка и цена говорят потребителю значительно больше о товаре, нежели его реклама. В этом плане классификация методов продвижения, впрочем, как и многие другие классификации, носит относительный характер и используется прежде всего в целях облегчения процесса обучения маркетингу [1, с. 22].

Можно говорить, что введение в употребление термина «коммуникации» связано со стремительным возрастанием роли коммуникаций в обществе. Мы живем в век информационно-коммуникационного бума, создания глобальных компьютерных систем и виртуального мира.

Налаживание эффективных коммуникаций осуществляется в следующей последовательности: идентифицируется целевая аудитория; определяется ее желаемая ответная реакция, которая в большинстве случаев предполагает покупку; определяются цели коммуникационной кампании; разрабатывается коммуникационное сообщение; выбираются коммуникационные каналы; определяется лицо, которое делает сообщение (передает информацию); устанавливается обратная связь с целевой аудиторией; разрабатывается общий бюджет продвижения (коммуникационный бюджет); выбираются методы продвижения и оценивается эффективность коммуникационной деятельности в зависимости от стратегии организации [1, с. 27].

Целевая аудитория представляет собой совокупность потенциальных или существующих покупателей или потребителей, принимающих покупательские решения или оказывающие на них влияние. В качестве целевой аудитории мо-

гут рассматриваться индивиды, группы людей, различные слои общественности.

В качестве примеров можно привести следующие цели налаживания коммуникаций для продвижения продукта:

1. Доведение до потребителя общей информации.
2. Доведение до потребителя информации об отдельных марках продуктов, относящихся к определенной категории.
3. Выработка у потребителя положительного отношения к продуктам определенной марки.
4. Обеспечение у потребителя желания купить продукт данной марки.
5. Создание условий для удобной покупки на выгодных условиях. Для этого торговые точки должны быть удобно расположены, продукт – обладать надлежащими характеристиками, иметь необходимое окружение, включая цену [2, с. 82].

Знание последовательности шагов потребителей при осуществлении ими покупок дает коммуникатору возможность точнее определять цели коммуникационной кампании и лучше ее спланировать [3, с. 166].

После определения желаемой реакции аудитории разрабатывается коммуникационное сообщение. При этом определяется, что передать – содержание обращения, как передать (с точки зрения логики обращения) – его структуру и как передать (с точки зрения его исполнения) – формат сообщения.

В основу содержания коммуникационного сообщения могут быть положены три принципа: рациональный, эмоциональный и моральный. Выбор одного из них определяется составом целевой аудитории и целью коммуникации [4, с. 299].

При определении структуры обращения решаются три вопроса:

1. Определяется, кто делает выводы по обращению – коммуникатор или аудитория? Рекомендации по данному пункту носят весьма противоречивый характер.

2. Определяется, должно ли обращение содержать только положительные моменты или включать также критические замечания? Рекомендации в данной области также носят противоречивый характер – многое определяется характером аудитории и ее настроением.

3. Устанавливается, в какой части обращения поместить «забойные» аргументы: в начале или конце сообщения? Помещение в первой части обращения главных его аргументов привлекает к нему внимание, однако не способствует формированию положительного отношения по завершении ознакомления с полным содержанием сообщения [5, с. 62].

Коммуникационные каналы бывают *личными и безличными*. В первом случае двое или более общающихся людей контактируют между собой непосредственно или с помощью различных средств (телефон, почта, Интернет и т.п.). В данном случае легко устанавливается эффективная обратная связь. Некоторые личные коммуникационные каналы контролируются создающими их организациями, например, деятельность торговых агентов. Другие – не контролируются, например, контакты с потребителями независимых экспертов.

С помощью безличностных коммуникационных каналов информация передается без личных контактов и непосредственной обратной связи. Безличные каналы состоят прежде всего из СМИ и наружных носителей информации (рекламных стендов, афиш, объявлений и т.п.). Кроме того, коммуникационные функции выполняет атмосфера организаций, осуществляющих коммуникационную политику. Например, определенным образом оформленный интерьер банка создает атмосферу надежности и солидности. Функции безличностного коммуникационного канала выполняют также различные мероприятия, проводимые организациями с теми или иными целями, например, презентации, юбилеи, дни открытых дверей, подведение итогов конкурсов и т.д. Иногда при проведении таких мероприятий используется двухэтапный подход к организации коммуникаций. Вначале встреча проводится с лидерами мнений, которые затем независимо и самостоятельно контактируют с другими членами целевой аудитории [5, с. 63].

Эффективность коммуникационной кампании во многом зависит от лица, передающего сообщение, или источника сообщения. Вот почему на экранах наших телевизоров в качестве источника соответствующих рекламных обращений часто появляются врачи, артисты, авторитетные специалисты. Надежность источника определяется опытом источника сообщения, доверием к нему и уровнем его привлекательности для целевой аудитории.

Библиографический список

1. Викентьев И.Г. Приемы рекламы: Методика для рекламодателей и рекламистов / И.Г. Викентьев. Новосибирск: Наука, 2003. 118с.
2. Джонсон, К. Стратегия продажи в сфере услуг. Самара: Федоров, 2002. 228 с.
3. Аллен, П. Учимся торговать. пер. с англ. Минск: Харвест, 2006. 318 с.
4. Котлер, Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 2000. 382 с.
5. Берд, П. Продай себя! пер. с англ. Минск: Харвест, 2004. 338 с.

Ермакова Т.А.

Научный руководитель: Викулина В.В., канд. филос. наук, доцент

*Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова,
г. Магнитогорск, РФ*

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Каждое предприятие принимает участие во многих видах деятельности, в которых инновационная деятельность занимает не последнее место. Способность к инновациям, подвижность и гибкость структур и легкая адаптация к внешней среде напрямую влияют на результативность деятельности организации. Но рассматривая инновационную деятельность нужно четко различать такие понятия как «инновация» и «нововведение».

Инновация – это развивающийся комплексный процесс формирования, популяризации и применения новой идеи, способствующей увеличению эффективности работы предприятия [2, с. 80].

Непременность инновационной деятельности, умелое применение нововведений представляет собой категоричное требование в условиях современности. Такие выводы сделаны уже большей частью предприятий. Ими были произведены надлежащие изменения, но даже после этого острота проблем, связанных с адаптацией в условиях нестабильного состояний политики и экономике остается.

Рассмотрение различных преобразований и нововведений, механизмов адаптации к модифицировавшейся внешней среде находят свое описание в такой сфере науки, как инноватика.

Инноватика представляет собой совокупность знаний об инновационной деятельности, изучающая не только процесс создания и популяризации новшеств, но и методы выработки инновационных решений. Под содержанием инноватики подразумевается определенная структура, которая имеет такой вид:

- 1) развитие инновационной деятельности и ее закономерность,
- 2) понятие новации, инновации, их основные свойства;
- 4) жизненный цикл инноваций;
- 5) структурность инноваций;
- 6) референция инновационных процессов, фазы осуществления;
- 7) факторы, определяющие результативность инновационных процессов;
- 8) приёмы инновационного менеджмента;
- 9) виды эффектов в инновационной сфере.

Инновационная деятельность – это деятельность, направлена на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции, совершенствования технологии их изготовления с последую-

шим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и зарубежном рынках [1, с. 90].

Наглядно всю суть инновационной деятельности можно увидеть на рис. 1.

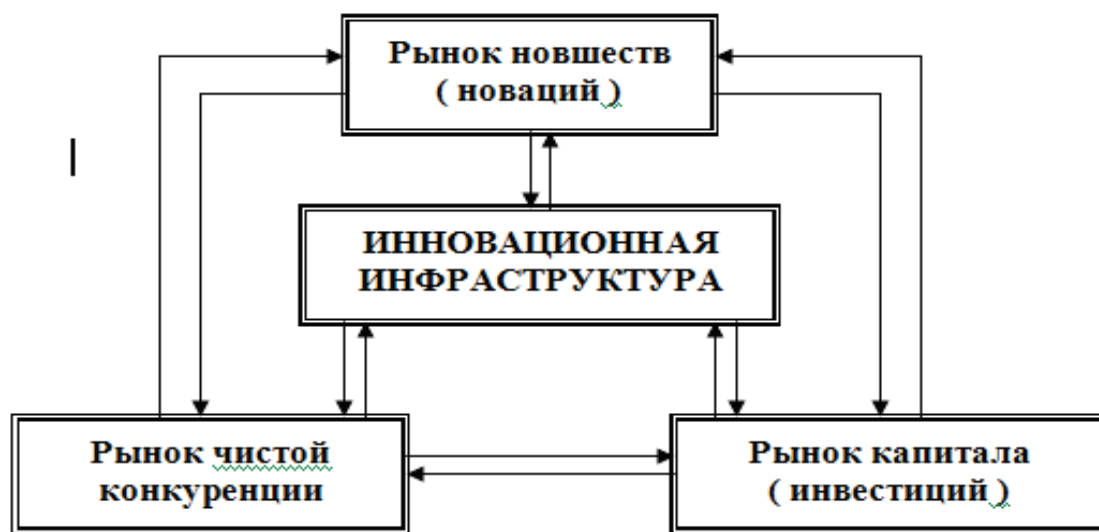


Рис. 1. Схема инновационной деятельности

Основным направлением инновационной деятельности является улучшение конкурентоспособности производимой продукции.

Конкурентоспособность – это одна из характеристик продукции, которая показывает разницу между ней и продукцией конкурентов. Основами конкурентоспособности являются два ключевых субъекта – потребительские качества и цена. Даже в ситуации, где эти факторы будут на высоком уровне, предприятие может потерпеть неудачу. Причиной этой ситуации могут послужить нетоварные факторы, к которым можно отнести маркетинговые коммуникации, авторитет предприятия, уровень обслуживания.

Также стоит подчеркнуть значение инновационной политики в государственном регулировании экономики, которое устанавливается в строгом соответствии с свойствами инновационного процесса, так как его влияние (как элемента НТП) в большем объеме связано с товарно-денежными отношениями, непосредственно влияющими на все стадии его реализации. Совокупность процессов в основном находит реализацию в частных разноуровневых предприятиях, процессы в которых понимаются не как самостоятельная цель, а в виде способов наиболее эффективного решения задач предприятия, главной целью которой является достижение повышения рентабельности и прибыльности.

Инновационная деятельность находит свое применение либо как в рамках фирм в специально созданных для этого подразделениях, либо самостоятельными венчурными фирмами. В Российской Федерации внутренние венчуры

обычно создаются на базе промышленных предприятий, большей частью на предприятиях военно-промышленного комплекса (ВПК).

Венчурная фирма – это небольшая фирма, которая специализируется на анализе и создании инновационных идей, которые связаны с крупными рисками. Для получения эффективной перспективной идеи крупные фирмы мобилизуют свой венчурный капитал.

Участие крупных фирм в таком финансировании по сравнению с традиционными формами ведения НИОКР обусловлено не только повышенной отдачей, но и их прямой экономической заинтересованностью, так как небызвестен такой факт, что независимые малые фирмы пользуются налоговыми и другими льготами, получают прямую финансовую поддержку в рамках правительственных программ. В результате в настоящее время венчурное финансирование во многих странах активно развивается. Определенное развитие венчурные формы получают и в России.

Библиографический список

1. Сорокин Н. Т. Проблемы и тенденции развития российского машиностроения // Автомобильная промышленность. 2009. № 1.
2. Бусыгин А. Предпринимательство. Основной курс: учебник для вузов. М.: Инфра- М, 2005. 667 с.
3. Янковский К.П. Введение в инновационное предпринимательство. СПб.: Питер. 2004. 189 с.

Ерсаинов А.М.

*Научный руководитель: Кадочникова В.П., канд. экон. наук, доцент
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева,
г. Петропавловск, Республика Казахстан*

К ВОПРОСУ О РЕИНЖИНИРИНГЕ НАЛОГОВЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В РК

Сегодня государственные услуги, оказываемые органами налоговой службы, играют ключевую роль в развитии современного общества, конкурентоспособности экономики. Уровень качества и эффективности предоставления государственных услуг, оказываемых органами налоговой службы, имеет важную позицию в удовлетворенности общества деятельностью органов налоговой службы, имиджевой составляющей, через структурированность, упорядоченность и единообразие процессов предоставления государственных услуг, независимо от местонахождения налогоплательщика. НК МФ РК проводится работа по устранению административных барьеров и повышению качества оказываемых государственных услуг. В части совершенствования налоговых услуг реа-

лизованы следующие мероприятия: в реестр государственных услуг, оказываемых физическим и юридическим лицам, включено 35 услуг налоговых органов; в электронном виде налоговыми органами оказываются 14 услуг; в рамках исполнения поручения Главы государства проведена работа по упрощению и совершенствованию форм налоговой отчетности. Необходимо отметить, что процесс оптимизации форм налоговой отчетности проводится параллельно с процессом расширения взаимодействия с уполномоченными государственными органами по обмену информацией. Количество сокращенных форм и приложений составило – 30%. Налоговые органы будут выводить свои услуги на портал «электронного правительства».

Мировой опыт показывает, что работа налоговых администраций по оказанию налоговых услуг составляет от 20 до 30% в общем объеме от выполняемых функций органов налоговой службы, при этом 70-80% функций связано с налоговым администрированием, позволяющим сконцентрировать основные усилия непосредственно на сборе налогов. Необходимы комплексные меры по совершенствованию сферы государственных услуг, оказываемых органами налоговой службы, принятие стратегических нормативно-правовых актов и правовых актов в целях повышения качества государственных услуг, оказываемых органами налоговой службы, которые приведут к управлению налогоплательщиками государственными услугами.

Новые подходы в работе отражены в утвержденной в 2012 году Стратегии развития органов налоговой службы. По итогам 2013 года мы уже можем говорить об определенных достижениях.

1. План по доходам в компетенции Налогового комитета в целом по государственному бюджету в размере 3 384,1 млрд. тенге исполнен на 102,3% или сверх плана обеспечено поступление в 76,9 млрд. тенге.

2. Увеличена доля поступлений от предприятий несырьевого сектора в республиканский бюджет. В общем объеме зачислений за 2013 год на долю поступлений от предприятий несырьевого сектора приходится 75,8% (в сравнении с 2012 годом доля увеличена на 2,3 процентных пункта), на долю поступлений от сырьевого сектора – 24,2%.

3. Недоимка по налогам и другим обязательным платежам в бюджет по состоянию на 01.01.2014 года составила 64 млрд. тенге. По сравнению с 01.01.2013 года достигнуто снижение недоимки на 17,2 млрд. тенге или на 21,2%.

В 2013 году республиканским Налоговым комитетом МФ разработаны и внедрены регламенты по услугам; автоматизировано 23 услуги (72%), из 32-х; 16 услуг стало доступно через портал «электронного правительства»; через ЦОНЫ вывели одну из наиболее востребованных услуг – получение справки об отсутствии (наличии) задолженности. По онлайн-регистрации в качестве ИП зарегистрировано более 2 тыс. начинающих предпринимателей; выдано в элек-

тронном виде порядке 440 тыс. патентов в прошлом году. Всего за год оказано услуг около 16 млн. в том числе, в электронном виде - 12 млн. (74%). В 2013 году ликвидировано 1401 банкротов, погашено 52,4 млрд. тенге (9 %), в том числе по социальным очередям 3,3 млрд. тенге (81 % от суммы заявленных требований). В 2013 году в рамках автоматизированного камерального контроля налогоплательщикам направлено порядка 42,0 тыс. уведомлений, в результате ими увеличены налоговые обязательства на 23,9 млрд. тенге, 2,2 тыс. налогоплательщиков, не исполнивших требования налоговых органов, сняты с учета по НДС, в органы финансовой полиции переданы материалы по 2,5 тыс. налогоплательщиков с суммой выявленных нарушений на 94,5 млрд. тенге.

Учитывая зарубежный опыт совершенствования налоговых бизнес-процессов, следует перепроектировать систему управления органами налоговой службы в целях гармонизации отношений государства и общества по оказанию качественных государственных услуг, оказываемых органами налоговой службы посредством ЦОДов и ЦПО, а основные усилия органов налоговой службы будут нацелены на обеспечение поступлений налогов и других обязательных платежей в бюджет. Проведение реинжиниринга налоговых бизнес-процессов приведет к построению высокоэффективной налоговой службы, с оптимальными ресурсами и качественными государственными услугами. В рамках реинжиниринга бизнес-процессов реализован пилотный проект централизации аудита в Северо-Казахстанской и Мангистауской областях. С 1 августа 2013 года данный опыт внедрен во всей республике. Сравнительный анализ показал, что мы достигли положительных результатов. К примеру, сумма доначислений выросла на 45,6 %, став больше на 135,6 млрд. тенге по сравнению с предыдущим годом, при одновременном снижении количества проведенных проверок на 25,4 % или на 4169 налоговых проверок. Так, за 2013 год доначислено налогов в бюджет 432,8 млрд. тенге.

Приведём основные направления реинжиниринга в органах налоговой службы.

В целях повышения эффективности деятельности органов налоговой службы на системной основе будет осуществлен пересмотр налоговых бизнес-процессов в органах налоговой службы и по взаимодействию с государственными органами с построением новой модели налоговых бизнес-процессов на предмет сокращения и упрощения, модернизации налоговых бизнес-процессов, что в свою очередь может привести к изменениям структуры органов налоговой службы.

Реинжиниринг налоговых бизнес-процессов необходимо осуществить по следующим направлениям: упорядочение, оптимизация, регламентация и автоматизация налоговых бизнес-процессов; повышение качества государственных услуг, оказываемых органами налоговой службы; совершенствование оценки эффективности и контроля налоговых бизнес-процессов.

По упорядочению, оптимизации, регламентации и автоматизации налоговых бизнес-процессов будет проведен анализ действующих налоговых бизнес-процессов и определен перечень налоговых бизнес-процессов. С учетом преимуществ и недостатков налоговые бизнес-процессы будут распределены по группам: подлежащим глобальному пересмотру; признанным дублирующими - подлежащие отмене; подлежащим оптимизации; не требующим вмешательства и изменения. По каждой группе необходимо принять отдельное решение в части применения метода моделирования.

При построении модели налоговых бизнес-процессов будет применена лучшая мировая практика на основе анализа действующих механизмов налогового администрирования.

По показателям модели налоговых бизнес-процессов должен быть произведен экономический анализ и оценка реинжиниринга налоговых бизнес-процессов, с учетом которых необходимо внести изменения и дополнения в Налоговый кодекс и другие законодательные акты Республики Казахстан. Налоговые бизнес-процессы и порядок работы органов налоговой службы должны быть регламентированы и автоматизированы в целях исключения влияния человеческого фактора.

Зверовская Т.П.

Научный руководитель: Ямалов Р.Г., ст. преподаватель

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева,
г. Петропавловск, Республика Казахстан*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Исследование показало, первое, что может свидетельствовать о надёжности страховщика (страховой компании), – срок работы страховой организации на рынке. Второе – открытость страховой организации, которая подразумевает доступность для клиента важнейшего набора документов: лицензии, аудиторского заключения, устава, учредительного договора, свидетельства о регистрации и т.д. Третье – размер собственного капитала страховой организации. Четвёртое – размещение страховых резервов в соответствии с пруденциальными нормативами регулятора НБ РК. Пятое – случаи крупных денежных выплат. Шестое – степень диверсификации страхового портфеля (т.е. наличие в портфеле компании разнородных застрахованных объектов). Седьмое – тарифная политика страховой организации (наиболее надёжен страховщик, предлагающий за свои услуги средние тарифы). Восьмое – оценка страховщика в СМИ. Кроме того, немаловажно знать, имеет ли страховая организация возможность

перестраховывать свои риски у отечественных или зарубежных перестраховщиков.

Сегодня АО «СК Альянс Полис» имеет класс А – «Высокий уровень надёжности», а не А + «Высокий уровень надёжности со стабильными перспективами» и не А ++ «Высокий уровень надёжности с позитивными перспективами». В краткосрочной перспективе АО «СК Альянс Полис» с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в результате страховой деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств, требующих значительных страховых выплат, в существенной мере зависит от стабильности макроэкономических и рыночных (рынок страхования) показателей.

Самым убыточным в 2013 году было для рынка страны обязательное страхование (выплаты составляли 38% от собранных премий), тогда как в 2011–2012 гг. – добровольное личное страхование (выплаты составляли 43–47%). Стабильно доходным бизнесом для страховых организаций страны является добровольное имущественное страхование (выплаты находятся в диапазоне 9–15% от собранных страховых премий).

Самым доходным для страховой компании на протяжении анализируемого периода по объёмам собранных премий было ГПО владельцев транспортных средств: в 2011 году 1270,2 млн. тенге или 38,7% от собранных премий; в 2012 году 933,8 млн. тенге (37,4%); в 2013 году 910,8 млн. тенге (34%). Однако налицо тенденция сокращения объёмов собранных премий по данному виду страхования в 2012 году по сравнению с 2011 годом на 336,4 млн. тенге или на 26%; в 2013 году по сравнению с 2012 годом на 22,9 млн. тенге или на 2%.

Второе место по размерам собранных премий в страховом портфеле АО «СК Альянс Полис» занимает страхование на случай болезни: в 2011 году 591,9 млн. тенге или 18% от совокупного портфеля; в 2012 году 712,0 млн. тенге (28,5%); в 2013 году 824,8 млн. тенге (30,8%).

На третьем месте по размерам собранных премий в страховом портфеле АО «СК Альянс Полис» находится страхование имущества: в 2011 году 212,7 млн. тенге или 6,5% от собранных премий; в 2012 году 169,8 млн. тенге (6,8%); в 2013 году 336,6 млн. тенге (12,6%).

На четвёртом месте по размерам собранных премий в страховом портфеле АО «СК Альянс Полис» находится страхование ГПО владельцев имущества: в 2011 году 236,0 млн. тенге или 7,2% от совокупного портфеля собранных премий; в 2012 году 303,9 млн. тенге (12,2%); в 2013 году 145,6 млн. тенге (5,4%).

На пятом месте по размерам собранных премий в страховом портфеле АО «СК Альянс Полис» находится обязательное страхование работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей: в 2011 году 528,5 млн. тенге или 16,1% от совокупного портфеля страховых премий, в 2012 году 1,1 млн. тенге (0%), в 2013 году 111,2 млн. тенге (4,1%). То есть, мы

видим, что в 2012 году страховая компания практически отказалась от этого убыточного вида страхования. На рисунке 1 показана динамика убыточности страхования в т.ч. чистой в АО «СК Альянс Полис».

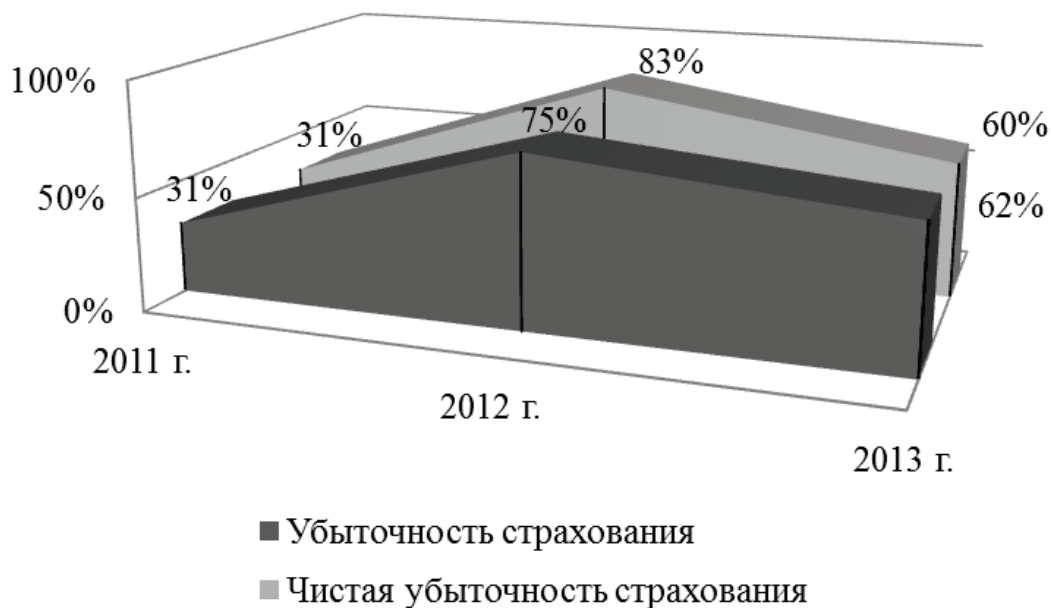


Рис. 1. Динамика убыточности страхования и чистой убыточности страхования АО «СК Альянс Полис» за 2011–2013 гг., %.

Перспективными для аквизиционной работы страховой компании в 2013 году стали следующие виды страхования:

- 1) обязательное страхование перевозчика перед пассажирами 4,7% портфеля собранных страховых премий в размере 125,8 млн. тенге;
- 2) добровольное имущественное страхование автотранспорта 3,7% портфеля собранных страховых премий в размере 99,3 млн. тенге;
- 3) обязательное экологическое страхование 1,4% портфеля собранных страховых премий в размере 37,2 млн. тенге;
- 4) обязательное страхование ГПО владельцев объектов, деятельность которых связана с опасностью причинения вреда третьим лицам 1,2% портфеля собранных страховых премий в размере 33,3 млн. тенге.

Анализ показывает, что из 9 направлений, лидирующих по объемам собранных премий в портфеле АО «СК Альянс Полис» к убыточной отрасли обязательного страхования (как видно по РК) относится 5. Всё это обусловило убытки, полученные страховой компанией в 2012 году в размере 387,7 млн. тенге и в 2013 году в размере 2767,3 млн. тенге.

На каждый тенге, вложенный в активы, в 2011 году страховой компанией был получен лишь 1 тиын чистой прибыли, в 2012 году 3,9 тиын чистых убытков на каждый тенге активов, в 2013 году 31,3 тиын чистых убытков на каждый

тенге активов. На каждый тенге, вложенный в собственный капитал компании в 2011 году было получено 1,3 тиын чистой прибыли, в 2012 году 5,6 тиын чистых убытков, в 2013 году 69,2 тиын чистых убытков на каждый тенге. Поэтому важно пересмотреть продуктовую политику АО «СК Альянс Полис» для корпоративных клиентов и частных лиц, сделав акцент на добровольном имущественном страховании – наименее убыточном в Республике Казахстан.

Для этого важно провести исследования потребительского поведения на страховом рынке. Выявив риски и их влияние на потребность в страховании. А именно: риски, вызывающие опасения у физических лиц, а также, риски, вызывающие опасения у предприятий.

Кроме того, важно оценить отношение физических лиц к страхованию и отношение к страхованию на предприятиях.

Зная ответы на эти вопросы, страховщик сможет оценить спрос на страховые услуги в ходе их предварительной разработки, скорректировать свойства страховых продуктов в ходе продаж на определённой территории.

Зими́на Д.А.

Научный руководитель: Кузнецова Н. В., канд. пед. наук, доцент

*Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова,
г. Магнитогорск, РФ*

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ЭФФЕКТИВНОСТЬ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Современный этап развития методологии качества охватывает не только проблемы качества продукции и услуг. Следствием этого являются получившие широкое распространение системы менеджмента качества (СМК), которые, как правило, становятся управляющей подсистемой любого производства, охватывая все стадии деятельности предприятия.

Система менеджмента качества (далее СМК) — система менеджмента для руководства и управления организацией применительно к качеству [1]. Вместе с осознанием данного факта пришла необходимость анализа результативности СМК. Лишь результативно функционирующая система менеджмента качества способна грамотно осуществлять деятельность организации в целом.

Вопросы эффективности и результативности внедрения систем менеджмента качества остаются актуальными с момента начала использования международных стандартов ИСО серии 9000. В стандарте ГОСТ Р ИСО 9000-2001[1] термин «результативность» определяется как степень достижения запланированных результатов. Эффективность - связь между достигнутым результатом и использованными ресурсами.

Для оценки СМК в организации, необходимы следующие данные:

- 1) плановые показатели (процессов, продукции, персонала);
- 2) фактические (достигнутые) показатели (процессов, продукции, персонала);
- 3) затраты, связанные с выполнением процесса: стоимость и время, затраченное на процесс;
- 4) дополнительные характеристики процесса: воздействие на окружающую среду, потенциальные риски для персонала и др.

Данными для оценки результативности СМК также могут быть:

- данные BSC (сбалансированная система показателей);
- данные оценок по моделям премий: Болдриджа, Деминга, Европейской, Российской, Шведской и др.;
- данные оценок Органов по сертификации (оценке соответствия СМК);
- данные оценок государственных организаций;
- данные самооценки организации;
- данные оценок потребителей и общества.

На основе анализа полученных данных, можно производить оценку деятельности СМК на предприятии. Оценка СМК должна производиться периодически, причем, частота оценки зависит от размера и вида деятельности организации.

Для оценки эффективности и результативности СМК используются следующие подходы: 1. Оценка результативности и эффективности СМК на основе анализа показателей (включая метод анализа сбалансированной системы показателей (Balanced Scorecard – BSC), метод, основанный на суммирование ключевых показателей деятельности (Key Performance Indicators – KPI) и модель индексного нормирования оценки результативности (МИНОР)). 2. Измерение эффективности процессов СМК.

Совместное использование этих методов даёт объективную оценку эффективности и результативности деятельности СМК. На основании данных анализа СМК, можно сделать выводы об уровне функционирования СМК в организации.

В. Кондриков и И. Плотникова [2, с. 27-31] для количественной оценки результативности функционирования СМК предлагают методику, основывающуюся на суммировании показателей наиболее важных аспектов деятельности предприятия в области качества. Итоговый показатель и будет характеризовать результативность СМК предприятия. В данном случае, на результативность СМК организации оказывают влияние следующие показатели:

1. Качество продукции (оценивается количеством брака при приёмке продукции и долей выполненных корректирующих мероприятий).

2. Технологическая дисциплина (определяется числом зафиксированных нарушений технологий).

3. Удовлетворенность потребителей (характеризуется числом принятых претензий).

4. Результативность внутренних аудитов (обуславливается числом выявленных несоответствий и долей выполненных корректирующих мероприятий).

5. Метрологическое обеспечение (характеризуется долей обнаруженных средств измерений с истекшим сроком поверки).

6. Качество закупок (определяется долей сырья и материалов, поступивших без сертификатов качества и долей несоответствующего сырья).

7. Управление документацией (включает в себя два критерия: доля пересмотренных стандартов предприятия от запланированных и обеспечение подразделений нормативной документацией от поступивших заявок).

8. Затраты на качество (определяется долей затрат на исправление ошибок к общим затратам на качество и долей затрат на качество к себестоимости реализованной продукции).

Сопоставив значения данных показателей с плановыми, можно судить о результативности функционирования СМК на предприятии.

В заключении следует отметить, что эффективно и результативно функционирующие СМК в организациях приносят следующие выгоды и для заинтересованных сторон:

1) Потребители получают продукцию, которая: соответствует требованиям НТД; надежна, безотказна и ремонтпригодна.

2) Сотрудники организации получают выгоды от: повышения стабильности занятости; стабильности и роста оплаты труда; улучшенных рабочих условий; большего удовлетворения работой; улучшения техники безопасности; улучшения морально-психологического климата в коллективе.

3) Собственники и инвесторы получают выгоды от: увеличения прибыли на вложенный капитал; увеличения доли рынка и улучшения результатов деятельности организации.

4) Поставщики и партнеры получают выгоды за счет: стабильности (роста) объема поставок.

5) Общество получает выгоду от: выполнения законодательных и нормативных требований; уменьшенного влияния на окружающую среду; повышения безопасности.

Библиографический список

1. ГОСТ Р ИСО 9000-2001. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. Введ. 2001-08-31. М.: ИПК Изд-во стандартов, 2001.

2. Кондриков, В.А. Результативность и эффективность СМК предприятия // Методы менеджмента качества. 2006. № 10.

Ильясов Д.С.

Научный руководитель: Цапова О.А., канд. экон. наук

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева,
г. Петропавловск, Республика Казахстан*

К ВОПРОСУ О ДОХОДНОСТИ СТРАХОВОГО БИЗНЕСА В РК

Проанализируем динамику совокупных доходов страховых (перестраховочных) организаций в РК. Так за 3 года совокупные доходы страхового рынка страны выросли на 76169 млн. тенге или на 53%. Данный рост был обусловлен ростом доходов от страховой деятельности, которые за анализируемый период занимали 86-88% от совокупных доходов и выросли на 67911,1 млн. тенге или на 54%. Доходы от инвестиционной деятельности страховых (перестраховочных) организаций выросли на 8050 млн. тенге или на 44%. Прочие доходы за тот же период выросли на 207,9 млн. тенге или на 35%.

Совокупные расходы страхового рынка страны за 2011-2013 гг. выросли на 76039,3 млн. тенге или на 73%. Таким образом, расходы росли опережающими темпами по сравнению с доходами, что может негативно сказаться на рентабельности. Наибольший удельный вес в совокупных расходах страховых (перестраховочных) организаций в РК занимают чистые расходы по осуществлению страховых выплат (26-39%), на втором месте общие и административные расходы (24-33%). Таким образом, операционные риски в работе страховых организаций страны имеют первостепенное значение.

За 3 года чистые расходы по осуществлению страховых выплат выросли на 11242 млн. тенге или на 32%, расходы по выплате комиссионного вознаграждения по страховой деятельности выросли на 14592,2 млн. тенге или на 49%, общие и административные расходы выросли на 10868,3 млн. тенге или на 31%, прочие расходы выросли на 39336,8 млн. тенге (темп роста 871%). Опережающими темпами росли прочие расходы – это негативная тенденция.

Из рисунка 1 видно, что совокупная валовая прибыль страховых (перестраховочных) организаций в РК в 2011 году составляла 39669,4 млн. тенге, в 2012 году она сократилась на 2844,6 млн. тенге до отметки 36824,8 млн. тенге, а в 2013 году лишь на 100 млн. превысила уровень 2011 года показав значение 39799,2 млн. тенге. Соответственно валовая рентабельность страхового бизнеса в стране в 2011 году составляла 27%, в 2012 году она упала на 8% до значения 19%, в 2013 году ещё на 1% до значения 18%. Из рисунка 2 видно, что в 2013 году по сравнению с 2012 годом значительно вырос КПН (темп роста 222%).

Что привело к сокращению чистой прибыли страховых (перестраховочных) организаций РК в 2013 году на 2629,5 млн. тенге или на 8%. В 2012 году чистая прибыль по сравнению с 2011 годом сократилась на 2276,3 млн. тенге или на 7%.

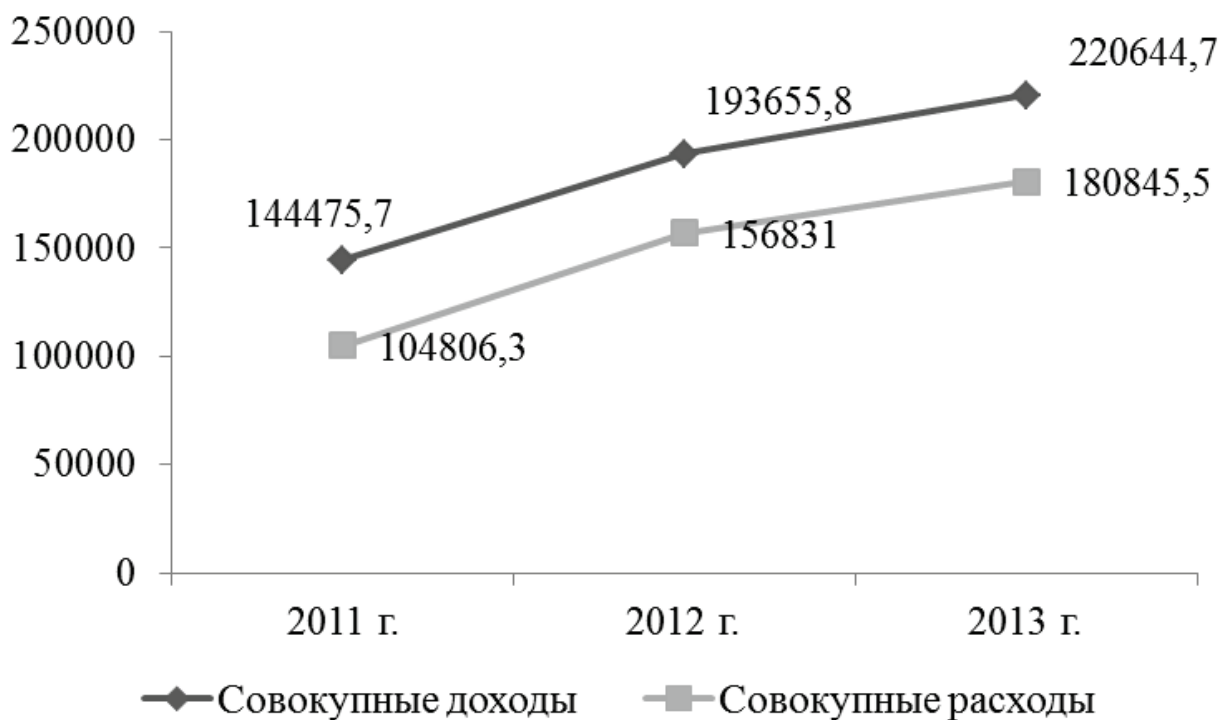


Рис. 1. Динамика доходов и расходов страховых (перестраховочных) организаций в РК за 2011–2013 гг., млн. тенге

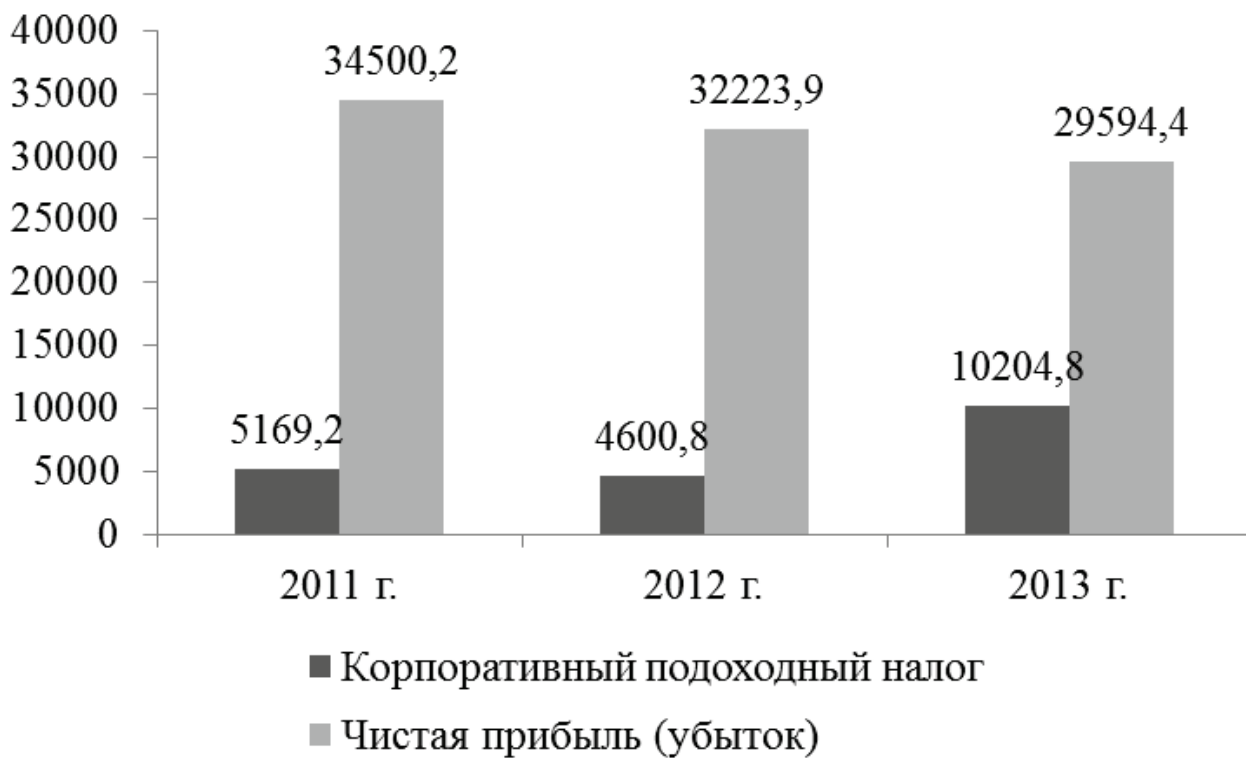


Рис. 2. Динамика КПН и чистой прибыли (убытка) страховых (перестраховочных) организаций в РК за 2011–2013 гг., млн. тенге

Всё это за 3 года повлияло при одновременном росте активов на 35% и собственного капитала на 10% на ROA (чистой рентабельности активов) и ROE (чистой рентабельности собственного капитала) страховых (перестраховочных) организаций в РК (рис. 3).

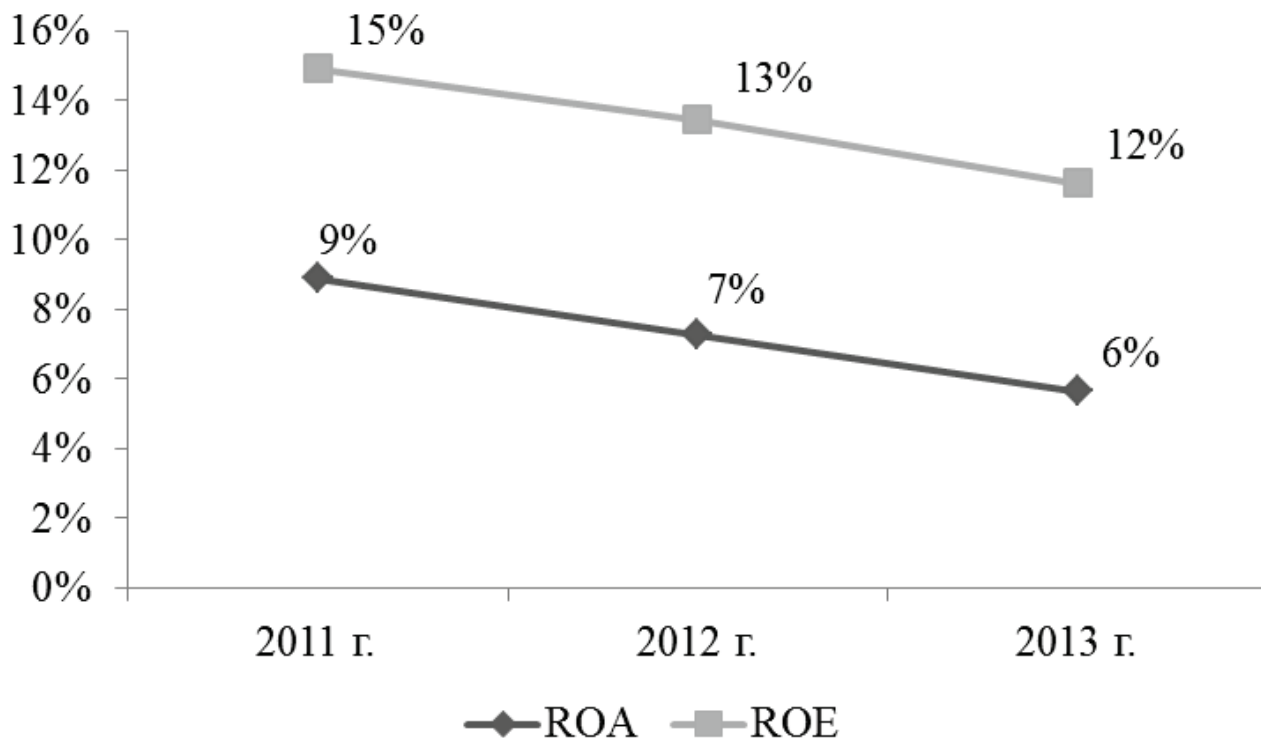


Рис. 3. Динамика ROA (чистой рентабельности активов) и ROE (чистой рентабельности собственного капитала) страховых (перестраховочных) организаций в РК за 2011–2013 гг., %

Так, если в 2011 году на каждый тенге, вложенный в активы страховых (перестраховочных) организаций было получено 9 тиын чистой прибыли, то в 2013 году лишь 6 тиын (падение доходности бизнеса по вложениям в активы на 36%).

В свою очередь в 2011 году на каждый тенге, вложенный в собственный капитал страховых (перестраховочных) организаций было получено 15 тиын чистой прибыли, то в 2013 году лишь 12 тиын (падение доходности бизнеса по вложениям в капитал на 22%).

Это негативный аспект посткризисного развития отечественного страхового рынка, исправить ситуацию может своевременное государственное регулирование (в части налогообложения КППН страховых (перестраховочных) организаций) и более эффективное управление операционными рисками страховых (перестраховочных) организаций.

Колесникова А.Ф., Симонова Е.С.

Научный руководитель: Кузнецова Н.В., канд. пед. наук, доцент

*Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова,
г. Магнитогорск, РФ*

МОТИВАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В последнее время большое внимание уделяется вопросам мотивации, так как в российских условиях именно эта функция стала ключевой проблемой для руководителей большинства современных организаций. Организация — это сложный механизм, основой жизненного потенциала которого является мотивационный механизм как один из факторов повышения конкурентоспособности компании. Успех организации, достижения ее целей определяются реализацией планов в процессе деятельности всех членов организации. Решающую роль играет отношение исполнителей к своей деятельности, направленной на достижение целей организации.

Следовательно, важная задача управления — обеспечение у всех исполнителей желания и готовности эффективно выполнять свои обязанности. Это объясняется тем, что в современных условиях в центре внимания управленческой науки оказывается не только наращивание экономических показателей, разработка и внедрение стратегии реализации и продвижения товара на рынке, но и максимизация эффективности менеджмента за счет совершенствования процессов управления персоналом путем формирования, развития и совершенствования систем мотивации. От четко разработанных систем управления трудовой мотивацией работников зависит не только повышение творческой и социальной активности конкретного работника, но и эффективность работы организации, ее конкурентоспособность.

Мотивация, с одной стороны, является, одной из ведущих и специфичных функций управления, с другой стороны, органически вплетена в ткань всего управленческого процесса от стадии выработки целей и принятия решения до получения конечного результата и основным средством обеспечения оптимального использования ресурсов, мобилизации имеющегося кадрового потенциала. Основная цель процесса мотивации - это получение максимальной отдачи от использования имеющихся трудовых ресурсов, что позволяет повысить общую результативность и прибыльность деятельности предприятия.

Мотивация - это процесс побуждения человека к деятельности для достижения целей. Также мотивацию можно определить как структуру, систему мотивов деятельности и поведения субъекта[2]. Влияние мотивации на поведение человека и жизнедеятельность организации зависит от множества факторов,

оно очень индивидуально и может меняться под воздействием мотивов и обратной связи с деятельностью человека

Центральным звеном системы мотивации в организации является хорошо отлаженный мотивационный механизм, представляющий собой совокупность мотивов используемых при управлении организацией своих стратегических целей, на которые направлена та или иная совокупность мотивов.

Руководство организации посредством мотивационного механизма может решить такие задачи, как: а) повышение производительности труда; б) экономия времени и ресурсов; в) повышение качества выполненных работ или оказанных услуг; г) создание команды из талантливых, компетентных сотрудников; д) повышение конкурентоспособности организации.

Для повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности организации необходимо формирование более эффективной мотивационной политики в целях появления заинтересованности и энтузиазма работников. Рассмотрение мотивации как процесса носит достаточно условный характер, так как в реальной жизни нет четкого разграничения стадий и нет обособленных процессов мотивации.

С целью формирования целостного механизма в структуру мотивационного механизма мы включаем четыре основных составляющих элемента [1]:

1. Механизм мотивации научно-технического развития производства включает в себя мотивацию нововведений и получения прибыли. Степень внедрения данного механизма в организациях может быть различной в зависимости от уровня конкуренции на рынках товаров и технологий, спроса на товары и технологии, жизненного цикла технологий и продукции, степени изношенности оборудования и др.

2. Механизм мотивации развития предпринимательства рассматриваемый как поиск менеджментом организации новых сфер применения производственного потенциала, выгодной реализации инвестиционных ресурсов, увеличение рыночной доли, выход на новые рынки сбыта, создание новой конкурентной продукции и производств. Использование данных составляющих предпринимательства позволяет организации увеличивать свою прибыль за счет более полного удовлетворения потребностей потребителей в результате дифференциации продукции, активного использования маркетинговой политики.

3. Механизм мотивации персонала. Целевая направленность мотивации развития управления персоналом видится в рациональном использовании внутренних ресурсов организации, увеличении производительности труда, повышении конкурентоспособности выпускаемой продукции и соответственно рыночной стоимости предприятия.

4. Механизм мотивации хозяйствования отличается от мотивации управления персоналом более высоким его социальным статусом, т.е. эта мотивация осуществляется в аппарате управления организацией. Главными мотивами хо-

зайствованию является внедрение прогрессивных рыночных нововведений, что повышает конкурентоспособность предприятия и тем самым увеличивает рыночную цену данной организации.

Построение эффективного мотивационного механизма производится в рамках динамической ресурсной концепции подразумевающей создание ключевой компетенции – персонала организации с исключительным знанием, аккумуляцию человеческих ресурсов в уникальной комбинации, способствующей оптимальной адаптации организации к условиям динамичного изменяющегося внешнего окружения.

Таким образом, мотивация играет важнейшую роль в структуре организации. Она пронизывает все сферы организационных взаимодействий, ее можно представить в качестве кровеносной системы организации, которая позволит всем остальным органам нормально функционировать, снимая противоречие между общественными и индивидуальными потребностями в организации, она исполняет такие значимые функции в организации, как интеграционная, обучающая и адаптирующая. Овладев современными моделями мотивации, руководитель сможет значительно расширить свои возможности в привлечении компетентного работника сегодняшнего дня к выполнению задач, направленных на достижение целей организации и повышению уровня ее конкурентоспособности.

Библиографический список

1. Богатко, А.Н. Модели управления персоналом: учеб.-метод. пособие / А.Н. Богатко. М.: Финансы и статистика, 2011. 240 с.
2. Верхоглазенко, В.И. Система мотивации персонала./В.И. Верхоглазенко // Консультант директора. 2006. № 4. С. 23-34.

Комарова Е.П., Величко М.С.

*Научный руководитель: Иванова Е.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

ИНТЕГРИРОВАНИЕ КРЫМА В НАЛОГОВУЮ СИСТЕМУ РОССИИ

21 марта 2014 года Президентом РФ был подписан Федеральный конституционный закон № 6-ФКЗ «О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов - Республики Крым и города федерального значения Севастополя». Согласно этому закону, Налоговый и Бюджетный кодексы РФ заработают в двух новых регионах в полной мере лишь с 2015 года, а 2014 год объявлен переходным. Это оз-

начает, что налоги в оставшиеся месяцы взимаются по нормативным актам Крыма и Севастополя и подлежат зачислению в бюджеты республики и города соответственно.

Вскоре после подписания закона Министерством Финансов в аппарат правительства был направлен 15-страничный проект «дорожной карты» по налогам для новых субъектов. Проект предусматривает, что до конца июня 2014 года Министерство финансов, Министерство экономического развития, Министерство юстиции, а также Федеральная Налоговая Служба должны подготовить федеральный закон (а законодатели Крыма и Севастополя - свои нормативные акты), необходимый для уплаты налогов в переходном 2014 году.

В «дорожной карте» также содержится информация о том, что, несмотря на общий принцип перехода на Налоговый Кодекс России лишь в 2015 году, ставки на основные налоги для новых регионов предлагается изменить уже в 2014 году. В чем же будут заключаться эти изменения?

Так, стоит вопрос о замене прежней ставки НДС, составляющей на Украине 20% российскими 18% и 10% уже с 1 мая 2014 года. При этом, ввиду «сложности» НДС, до конца года исчисляться этот налог будет «в порядке, установленном Налоговым кодексом Украины». Поскольку механизм НДС основан на правиле зачета ранее уплаченных сумм, предполагается, что вычет в отношении товаров, перемещаемых из РФ в Крым и обратно, будет предоставляться на основании как российских счетов-фактур, так и украинских налоговых накладных. Согласно утвержденному плану, крымские компании, подавшие на возмещение НДС до 18 марта 2014 года, но денег из украинского бюджета так и не получившие, на возврат их из российской государственной казны рассчитывать не могут. С другой же стороны, Министерство Финансов намерено простить недоимку по НДС, накопившуюся у крымских компаний перед бюджетом Украины.

Еще одним налогом, ставку на который было решено изменить уже с 1 апреля 2014 года, стал налог на доходы физических лиц. Теперь крымские налогоплательщики будут уплачивать данный налог по ставке 13%, вместо установленных ранее 15% (17% для доходов, превышающих 10 минимальных зарплат). Вопрос о налоговом резидентстве новых граждан (по российскому законодательству все прожившие на территории РФ менее 183 дней считаются нерезидентами и платят НДФЛ по ставке 30%) Минфин предложил решить следующим образом: все жители Крыма и Севастополя, являвшиеся на 18 марта налоговыми резидентами Украины, становятся и резидентами РФ.

Однако снижение ставок наблюдается не по всем видам налогов. Так, ставка налога на прибыль для новых регионов с 1 апреля 2014 года вместо украинских 18% будет составлять российские 20%. На компании при этом предложено наложить множество обязанностей, необходимых для адаптации к российским правилам. В частности, речь идет о необходимости провести инвентаризацию

будущих доходов и расходов, подлежащих восстановлению или списанию из-за различия старых и новых правил по налогу на прибыль.

Что касается сложной системы акцизов, по которым ставки были установлены не в процентах, а в гривнах по каждому виду, до 1 января 2015 года они будут взиматься по прежней системе, но по ставкам на 18 марта (для получения кредита МВФ Украина заметно увеличила этот налог). Также на 2015 год отложено и введение специальных режимов для малого бизнеса. Региональные и местные власти Крыма и Севастополя в срок до 1 декабря 2014 года должны принять законы, вводящие с 1 января 2015 года УСН, патенты и ЕНВД. Предполагается, что возникнут сложности с налогами на имущество, транспорт и землю. Для физических лиц эти налоги по НК РФ будут исчисляться по мере получения данных об обладателях прав на имущество и транспорт.

Таким образом, адаптация Крыма к российской налоговой системе, конечно, обещает быть достаточно затратным и трудоемким процессом. Ведь присоединение сопровождается интеграцией в совершенно иную правовую, экономическую, налоговую, бюджетную и пенсионную систему. Очевидно, потребуются привести законы Крыма в соответствие с российским законодательством, объединить социальные, экономические, налоговые и пенсионные системы, адаптировать документооборот, оперативно обеспечить информацией и разъяснениями о новых нормах налоговых отчислений, а также провести административные мероприятия. Предполагается, что могут возникнуть следующие сложности:

1. Сложности по организационным моментам, связанные с уплатой налогов: пока еще на территории Крыма не созданы территориальные налоговые органы РФ, нет утвержденных кодов налоговых органов для указания в бухгалтерской и налоговой отчетности, отсутствуют утвержденные коды ОКАТО и иные коды, необходимые для сдачи отчетности и уплаты налогов. То же самое касается территориальных органов внебюджетных фондов. Как следствие, пока невозможно поставить на налоговый учет обособленное подразделение "обычной" российской организации, созданное на территории Республики Крым, невозможно зарегистрировать кассовый аппарат и т.п.

2. Сложности, связанные с адаптационным периодом: почти 2 миллиона человек должны практически одновременно перейти из знакомой и понятной им украинской системы в иную, незнакомую им российскую систему. Так, существуют ощутимые различия в правилах налогового администрирования, формах и содержании налоговой отчетности, нюансах формирования доходной и расходной части по налогу на прибыль и т.п. Крымским бухгалтерам и юристам придется оперативно изучить российское налоговое законодательство. А

ошибки и нарушения налогоплательщиков должен будет оценивать Арбитражный суд Республики Крым, который пока не существует.

3. И, конечно же, налоговая интеграция Крыма, несомненно, приведет к бюджетным потерям федерального бюджета РФ. Так, придется финансировать организации пенсионного фонда, фондов социального и медицинского страхования, пока не будут накоплены соответствующие средства из текущих поступлений граждан и юридических лиц.

Впрочем, по мнению экспертов в долгосрочной перспективе затраты на Крым будут оправданы, а организационные моменты разрешатся с течением времени. В целом же, присоединение Крыма и Севастополя несет в себе положительные перспективы, как для России, так и для новых субъектов.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 21.03.2014 N 6-ФКЗ «О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов – Республики Крым и города федерального значения Севастополя».
2. Вислогузов В. МинФин спешит делать ставки // Коммерсантъ. №21. апрель. С.1
3. Федеральная налоговая служба. Режим доступа: <http://nalog.ru>., свободный.

Николаева Е.С.

Научный руководитель: Кузнецова Н.В., канд. пед. наук, доцент

*Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова,
г. Магнитогорск, РФ*

МАРКЕТИНГОВАЯ МОДЕЛЬ В ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Современные условия хозяйствования, изменения в социально-экономической среде предъявляют новые требования к организации. И прежде всего изменения затрагивают управленческие модели организации и требуют принятия новой философии управления.

Организации находятся в процессе постоянного поиска своей модели управления, главным критерием которой является обеспечение эффективности и конкурентоспособности. По мнению специалистов-практиков, организация с «новой» моделью управления должна обладать такими характеристиками, как: небольшие подразделения, укомплектованные меньшим числом, но более квалифицированных людей; небольшое число уровней управления; структура, основанная на группах (командах) специалистов; характер и качество продукции, графики и процедуры работы, ориентированные на потребителя. Все это обу-

славливает ориентацию управленческих моделей организаций на рынок и его законы.

Новая философия управления основана на системном, ситуационном подходе, согласно которому организация это открытая система. Главные предпосылки её успеха лежат не внутри, а вне ее. Успех связывается с тем, насколько удачно фирма вписывается во внешнюю среду (экономическую, научно-техническую, социально-политическую) и приспосабливается к ней. Ситуационный подход к управлению означает, что все внутреннее построение системы управления есть ответ на воздействия внешней среды. Организационные механизмы приспосабливаются к выявлению новых проблем и выработке новых решений. Маневр в распределении ресурсов ценится выше, чем пунктуальность в их расходовании.

Суть маркетинговой модели как новой философии управления в практике современной организации определяется следующими моментами:

- ставка на человека самореализующегося (в отличие от человека экономического и человека социального);
- организация рассматривается как живой организм, состоящий из людей, объединяемых совместными ценностями, как клан;
- организации должно быть присуще постоянное обновление, питающееся внутренним стремлением и нацеленное на приспособление к внешним факторам, главным из которых является потребитель [1].

При этом новая концепция управления требует новых установок персоналу, новой управленческой культуры (стремления к радикальным переменам, готовности к риску, организации на освоение новых возможностей и т. п.).

Маркетинговая модель системы менеджмента ориентируется на интересы потребителей, сотрудников и инновации, включает основные положения демократической модели и японского менеджмента и может быть охарактеризована определенными особенностями, направлениями деятельности, философией и идеями [2]. К числу основных можно отнести:

- соблюдение интересов всех участвующих в бизнесе фирмы групп: покупателей, поставщиков, сотрудников, акционеров и др.;
- создание условий для эффективного использования деловых способностей фирмы, т.е. уникального сочетания квалификации в области технологий и маркетинга, умений и навыков персонала в целях завоевания лидирующих позиций на рынке;
- основные цели системы менеджмента связаны с обеспечением: признания, успеха и процветания, устойчивого положения, эффективных технологий, конкурентоспособности, производительности, лидерства, качества, увеличения

доли рынка и удовлетворения интересов потребителей и их лояльности, и как следствие увеличение объема продаж;

– ориентация менеджмента на выявление тех деловых компетенций и способностей фирмы, которые обеспечат ее лидирующее положение на рынке.

В то же время миссия организации с маркетинговой моделью должна быть сориентирована на создание эффективного долговременного сотрудничества со всеми заинтересованными сторонами бизнеса в целях формирования к нему лояльного отношения и побуждения руководства следовать декларируемым целям. Это влечет за собой настойчивость в осуществлении стратегии развития организации, дифференциация ее на долго- и краткосрочные программы конкретных мероприятий и действий, постоянное совершенствование выбранной стратегии ведения бизнеса, а также использование различных стратегий развития фирмы, исходя из реальных ситуаций и условий деятельности.

При этом мы согласны с точкой зрения специалистов-практиков, что менеджер-руководитель как лидер должен стремиться к созданию организации как единого системного целого из множества талантливых, креативных и амбициозных личностей, побуждать сотрудников делать все для достижения общих целей, Высший менеджмент компании в рамках реализации модели маркетингового управления должен ориентироваться на развитие делового, профессионального, технологического потенциала персонала организации в целом. И организация дела должна представлять собой интегрированную командную деятельность всех служб компании и эффективность ее деятельности будет рассматриваться и оцениваться количеством и масштабностью нововведений, осуществляемых на основе выявления новых источников и средств удовлетворения нужд потребителей.

В заключении следует отметить, что с переходом к рыночной экономике предприятия и объединения действуют в качественно других условиях - в условиях постоянно изменяющейся внешней среды. Главные вопросы экономики - что производить, как и для кого - эти вопросы они будут решать самостоятельно. Поэтому представляет большой интерес и практическую пользу рассмотрение современных систем и методов управления.

Библиографический список

1. Типы моделей менеджмента и организаций. Электронный учебник по дисциплине: "Менеджмент" / под ред. В.В.Абакумова. Режим доступа: URL: http://de.ifmo.ru/bk_netra/page.php?tutindex=3&index=10.
2. Янчевский, В.Г. Основы менеджмента: учебное пособие. Режим доступа: URL:<http://diplomart.ru/library/10016-0184-0954.html>.

Панкова Е.Ю.

*Научный руководитель: Шумакова О.В., д-р экон. наук, профессор
Омский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина,
г. Омск, РФ*

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕНИЯ МОНИТОРИНГА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

Сельские территории в Российской Федерации в настоящее время переживают кризис, проявляющийся в ухудшении демографической ситуации, высоком уровне безработицы, снижении качества жизни, нерациональном использовании ресурсов. Проведение мониторинга позволит разработать первоочередные меры по развитию экономической деятельности, объектов инфраструктуры, экологической безопасности. Разработка методики устойчивого развития сельских территорий, включала в себя следующие этапы:

- 1) выбор направлений, характеризующих состояние сельских территорий: демографическая политика; развитие экономики; улучшение жилищных условий сельского населения.
- 2) выбор показателей, характеризующих развитие сельских территорий;
- 3) разработка критериев и алгоритма оценки развития сельских территорий;
- 4) классификация сельских поселений по уровню развития.[1]

Для анализа особенностей расселения мониторинг проводился по показателям:

1. Плотность сельского населения. Во всех сельских поселениях данный показатель в 2012 г. соответствует среднему значению по области.

2. Средняя людность сельских поселений. В 4 поселениях из 12 поселений показатель соответствует среднему значению по области и возрастает; в трех – соответствует среднему и снижается. В остальных поселениях показатель не соответствует среднему значению.

3. Густота сельских поселений. В большинстве сельских поселений (почти 60%) густота сельских поселений Калачинского района Омской области не соответствует среднему значению и возрастает.

4. Индекс территориальной концентрации. Во всех исследуемых сельских поселениях наблюдается равномерное размещение населения по территории района.

5. Коэффициент эффективности миграции. На рис.1 видим, что в 58,3% поселений наблюдается приток населения, который уменьшается по сравнению с предыдущим годом.

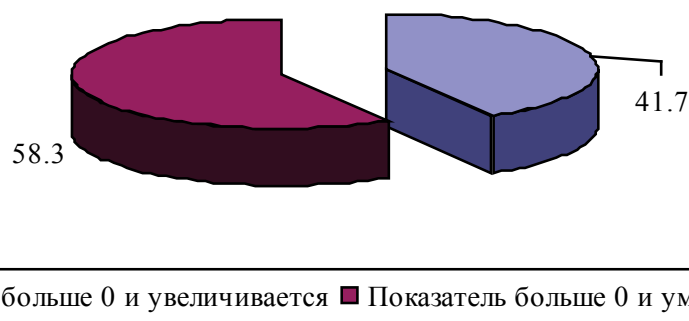


Рис. 1. Коэффициент эффективности миграции в сельских поселениях

6. Мероприятия стимулирования миграции. В Калачинском районе большинство сельских поселений (83,3%) не проводят мероприятий стимулирования миграции.

Исследуя уровень занятости населения, мы рассмотрели следующие показатели:

1. Коэффициент экономической активности населения. В большинстве поселений экономически активное население составляет более 50% от общей численности. В 58,3% поселений показатель увеличился в 2012 г. по сравнению с 2011 г., а в 41,7% - сократился.

2. Коэффициент занятости. В 75% сельских поселений показатель в 2012 г. увеличился по сравнению с 2011 г., что является положительной тенденцией развития.

3. Коэффициент безработицы. Из представленной диаграммы (рис. 2) видим, что в Калачинском районе во всех поселениях коэффициент меньше среднего по области. [2]

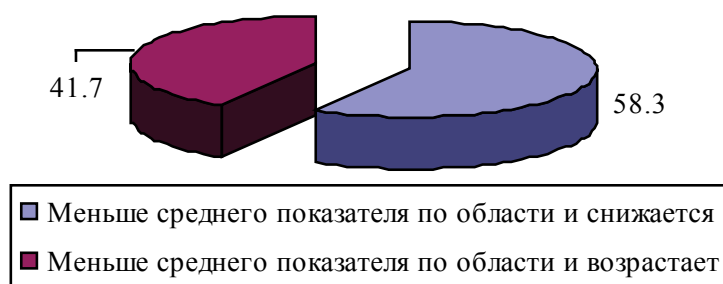


Рис. 2. Коэффициент безработицы в Калачинском районе в 2012 г. по сравнению с 2011 г., %

Изучая жилищные условия сельского населения, рассмотрим следующие показатели:

1. Обеспеченность жилой площадью. Средняя расчетная жилищная обеспеченность в районе составляет 21 м²/чел., что выше нормативного значения.

Отрицательная тенденция наблюдается в Репинском и Царицынском сельских поселениях (рис. 3).

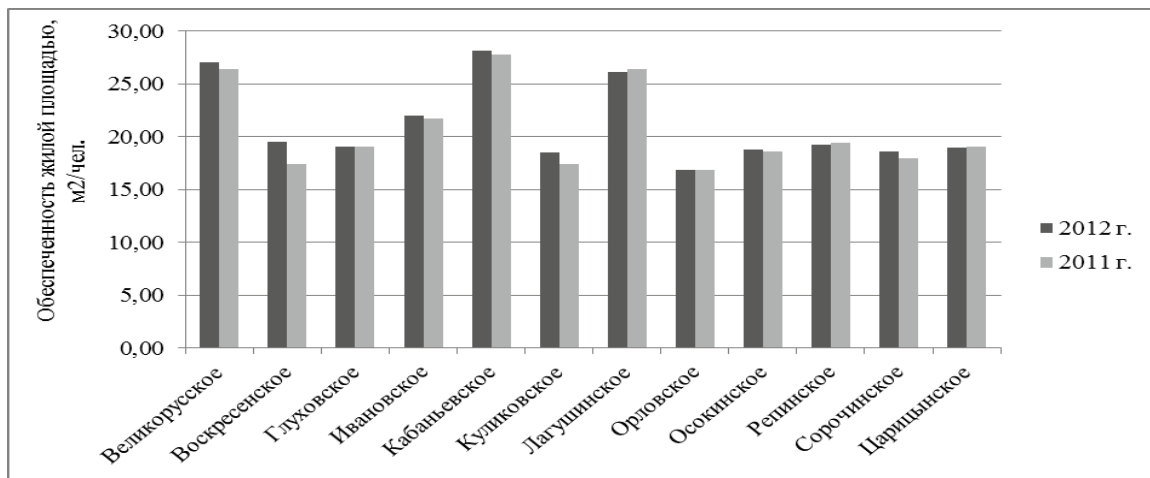


Рис. 3. Обеспеченность жилой площадью в Калачинском районе в 2011–2012 гг.

Улучшение показателя произошло путем реализации долгосрочных целевых программ «Жилище на 2011-2015 годы», «Развитие села до 2013 года» и «Развитие жилищного строительства Омской области 2011-2015 годы».

2. Число объектов социальной инфраструктуры на 1000 чел. За 2011-2012 гг. отмечается улучшение показателя в трех поселениях. Изменения связаны с уменьшением численности населения. В остальных отмечается снижение показателя, что связано как с уменьшением объектов, так и с уменьшением численности населения поселений.[3]

Основой сельскохозяйственного производства в районе является площадь пашни. Сокращение показателя наблюдается лишь в трех сельских поселениях. Показатель площади пастбищ на 1 голову крупного рогатого скота в исследуемом районе всегда превышал нормативное значение (0,5 га). Показатель объема производства сельскохозяйственной продукции на 1000 чел. растет в большинстве исследуемых сельских поселений, при этом его фактическое значение во всех поселениях превышает нормативное.

Доля прибыльных сельскохозяйственных предприятий увеличивается. Исключение составляет лишь Орловское поселение, где в 2012 г. не было прибыльных предприятий. Некоторые предприниматели планируют расширить имеющееся или создать новое производство. Предприятия задействованы в нескольких отраслях производства (от двух до четырех). Наряду с растениеводством и животноводством, это переработка сельскохозяйственной продукции, производство промышленной продукции и сельский туризм.

В ходе исследования в качестве рекомендаций было разработано Положение о ежегодном конкурсе на лучшую сельскую территорию. Целью Положения является поощрение и популяризация наиболее высоких достижений в сфе-

ре развития сельских территорий. Конкурс направлен на диверсификацию сельской экономики; развитие жилищной, социальной и коммунальной сферы; улучшение качества услуг; поддержку местных инициатив, формирование позитивного отношения к сельской жизни. Проведение конкурса позволит выявить и распространить лучшие практики в деятельности органов местного самоуправления и организаций в сельской местности, узнать лидеров в сфере устойчивого развития сельских территорий, а также научиться задействовать творческий потенциал местного населения.[2]

Кроме того, проводится разработка двух инвестиционных проектов по переработке полимерных отходов и по производству биогаза, что позволит улучшить уровень жизни в сельских поселениях.

Библиографический список

1. О стратегии социально-экономического развития Омской области до 2020 года: указ губернатора Ом. Обл. от 13.02.2006 № 18 [Электронный ресурс]. М., 2013. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Медолазов А.С. Устойчивое социально-экономическое развитие сельских территорий как фактор роста качества жизни сельского населения: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Орел, 2009. 224 с.
3. Мищенко И.В. Теоретические вопросы формирования устойчивого развития сельских поселений // Экономика. 30 марта 2011. С. 23-28.

Пегешева И.В.

Научный руководитель: Синицына О.Н., канд. пед. наук, доцент

*Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова,
г. Магнитогорск, РФ*

ПРЕДПОСЫЛКИ И ФАКТОРЫ, ПРЕДШЕСТВУЮЩИЕ НАСТУПЛЕНИЮ РИСКОВЫХ СИТУАЦИЙ

В условиях развивающейся рыночной экономики все больше предприятий осознают важность управления возникающими в ходе их деятельности рисками: финансовыми, производственными, коммерческими, инновационными, техническими, валютными и т.д. Вероятность наступления рисков всегда присутствует в определенной мере при осуществлении предпринимательской деятельности.

Особенность риска в том, что им можно управлять. С проблемой управления риском сталкиваются все предприятия, что характеризует постоянную актуальность данной проблемы. Возможность создания целесообразной системы управления рисками является важнейшей целью любой фирмы [6, с. 87].

Большинство исследователей определяют риск как возможность того, что случится нечто нежелательное: кража, крах партнёра, появление нового конкурента, обесценение, банкротство и многое другое. Однако всегда существует возможность наступления особенно благоприятных событий, и это тоже риск. Таким образом, риск – это сложное явление, имеющее множество несовпадающих, а иногда противоположных основ. Это обуславливает возможность существования нескольких определений риска с разных точек зрения [1, с. 148]. Главная цель управления риском – обеспечить в худшем случае бесприбыльность работы фирмы. Для управления риском важно знать, какие именно виды рисков нужно учитывать, какими способами можно ими управлять, какой объём риска можно взять на себя [5, с. 238].

Все возможные факторы риска делятся на две группы. К первой относятся «предвидимые» факторы, т.е. известные из экономической теории или хозяйственной практики и включенные в соответствующий список и непредвидимые факторы. Одна из важнейших задач состоит в том, чтобы, создав регулярную процедуру выявления факторов риска, по возможности сузить круг факторов второй группы и тем самым ослабить влияние неожиданных помех [4, с. 59].

Определив в качестве объекта анализа риска предприятие производственного типа, можно подразделить факторы риска такого субъекта хозяйственной деятельности в зависимости от сферы возникновения на внешние и внутренние. К внешним для производственного предприятия относятся факторы, обусловленные причинами, не связанными непосредственно с деятельностью самого предприятия. Внутренними факторами риска будем считать факторы, появление которых обусловлено или порождается деятельностью самого предприятия [2, с. 312].

Внешние факторы риска можно подразделить на политические, социально-экономические (макроэкономические), экологические и научнотехнические. Внутренние факторы делятся на факторы риска воспроизводственной и производственной деятельности, риски в сфере управления и обращения. Например, факторы риска вспомогательной производственной деятельности – это перебои энергоснабжения, удлинение по сравнению с плановыми сроками ремонта оборудования, аварии вспомогательных систем (вентиляционных устройств, систем водо- и теплоснабжения и т.п.), неподготовленность инструментального хозяйства предприятия к освоению нового изделия и др. В сфере обращения деятельность предприятия может подвергнуться действию таких факторов, как нарушение предприятиями-смежниками согласованных графиков поставок сырья, комплектующих и т.п., немотивированный отказ оптовых потребителей вывезти или оплатить полученную готовую продукцию, банкротство или самоликвидация предприятий-контрагентов или деловых партнеров и в результате исчезновение поставщиков сырья или потребителей готовой продукции [3, с. 98].

На уровне принятия руководством стратегических решений можно выделить следующие внутренние планово-маркетинговые факторы риска:

- ошибочный выбор или неадекватная формулировка собственных целей предприятия;
- неверная оценка стратегического потенциала предприятия;
- ошибочный прогноз развития внешней для предприятия хозяйственной среды в долгосрочной перспективе [7, с. 248]

Очевидно, что на любом уровне принимаемых решений будут присутствовать как внешние, так и внутренние для данного предприятия факторы риска. Можно предположить, что для стратегических решений количество и роль внешних факторов риска значительно выше, чем для тактических или оперативных. Выявление и идентификация факторов риска относятся к наиболее важным в настоящее время задачам экономического анализа деятельности производственного предприятия. В настоящее время отсутствуют эффективные, доведенные до удобного практического использования модели и методы количественного анализа риска деятельности производственного предприятия. Поэтому приведенное здесь структурированное описание возможных источников риска позволяет создать систему регулярных процедур выявления факторов риска в конкретных условиях, сузить поле проявления неучтенных факторов и приступить к планомерной разработке мероприятий, ослабляющих нежелательное действие факторов риска, и тем способствовать установлению режима экономически безопасного функционирования [9, с. 78].

Любому предприятию необходимо знать, как выйти из рискованных ситуаций и по возможности предотвратить появления повтора. Для этого используется самострахование; диверсификация – рассеивание риска за счёт распределения капитала, активов между разнообразными объектами вложения или сочетание в пределах уставного капитала различных видов деятельности; лимитирование рисков - установление норматива расходов; избежание риска, т. е. уклонение от мероприятия, связанного с риском; удержание риска – оставление риска за субъектом предпринимательской деятельности, его ответственности; передача риска кому-то другому, например, страховой компании, поиск гарантов, которые заинтересованы в уникальных услугах и многое другое [8, с.140].

Предприятию необходима разработка стратегии финансового развития. Для этого необходимо провести распределение обязанностей среди сотрудников и преобразовать организационную структуру, чтобы в конечном итоге усовершенствовать механизм управления рисками.

Таким образом, любому предприятию в современных условиях нужно точно оценивать свои возможности, знать своих конкурентов, быть готовыми к наступлению любых рискованных ситуаций и уметь найти пути выхода из них. Для чего нужно опираться на собственный и чужой опыт, знать существующую рыночную ситуацию и много другое.

Библиографический список

1. Бланк И.А. Торговый менеджмент. Киев: Ника-Центр, 2006. 780 с.
2. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием. Киев: Ника-Центр, 2006. 672 с.
3. Белолипецкий В.Г. Финансовый менеджмент. М.: КНОРУС, 2006 448 с.
4. Веснин В.Р. Менеджмент. М.: Проспект, 2007. 512 с.
5. Вяткин В.Н., Газма В.А., Екатеринославский Ю.Ю., Иванушко П.Н. Управление рисками фирмы: программы интерактивного риск-менеджмента. М.: Финансы и статистика, 2006. 400 с.
6. Казначевская Г.Б., И.Н. Чуев, О.В. Матросова. Менеджмент. Ростов н/Д.: Феникс, 2007. 378 с.
7. Ковалёв В.В. Основы теории финансового менеджмента. М.: Проспект, 2008. 544 с.
8. Ступаков В.С., Токаренко Г.С. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2006. – 288 с.
9. Ткачук М.И., Киреева Е.Ф., Основы финансового менеджмента. Минск: Экоперспектива, 2005. 416 с.

Рахимжанов Р.Б.

*Научный руководитель: Ковшова Т.П., м.э., МВА, ст. преподаватель
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева,
г. Петропавловск, Республика Казахстан*

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ ДОЧЕРНЕГО БАНКА

Полное официальное наименование банка: Дочерний банк акционерное общество «Хоум Кредит энд Финанс Банк». Сокращенное наименование банка: ДБ АО «Банк Хоум Кредит». Из рисунка 1 видно, что в 2012 году активы банка выросли на 34,5 млрд. тенге (или в 1,76 раза), в 2013 году они выросли ещё на 37,4 млрд. тенге (или в 1,47 раза). Обязательства банка в 2012 году выросли на 24,8 млрд. тенге (или в 1,75 раза), в 2013 году они выросли ещё на 31,8 млрд. тенге (или в 1,55 раза). Собственный капитал банка в 2012 году вырос на 9,7 млрд. тенге (или в 1,77 раза), в 2013 году он вырос на 5,6 млрд. тенге (или в 1,25 раза). Таким образом, в 2012 году опережающими темпами рос собственный капитал банка, в 2013 году – обязательства.

Из таблицы 1 видно, что за 3 года доля рынка банка по активам выросла с 0,35% до 0,76%; доля рынка по ссудному портфелю у банка выросла с 0,35% до 0,81%; доля рынка по провизиям банка выросла с 0,04% до 0,22%; доля рынка по обязательствам выросла с 0,29% до 0,67%; доля рынка по вкладам физических лиц выросла с 0,04% до 0,15%; доля рынка по вкладам юридических лиц выросла с 0,19% до 0,50%; доля рынка по собственному капиталу банка вырос-

ла с 0,97% до 1,35%. Опережающими темпами росла доля рынка банка по ссудному портфелю.

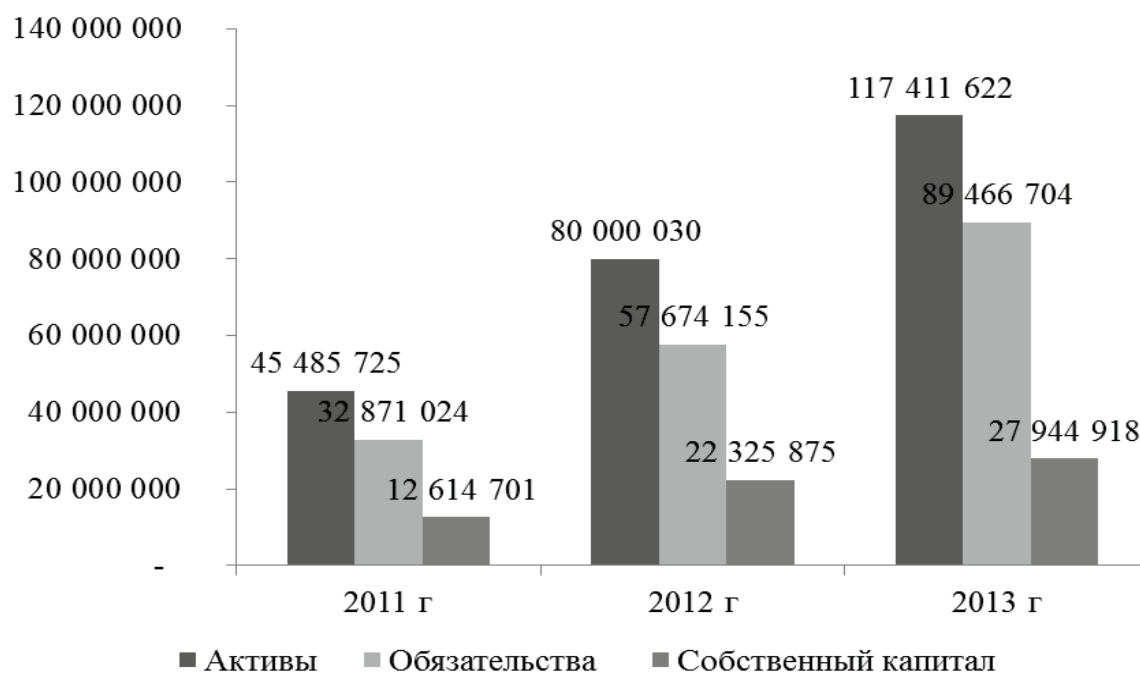


Рис. 1. Динамика активов, обязательств и собственного капитала банка за 2011-2013 гг., тыс. тенге

Таблица 1

Динамика доли рынка банка среди БВУ РК за 2011–2013 гг.

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	13-11 гг.
Активы	0,35%	0,58%	0,76%	0,40%
Ссудный портфель	0,32%	0,59%	0,81%	0,49%
Провизии	0,04%	0,10%	0,22%	0,18%
Обязательства	0,29%	0,49%	0,67%	0,38%
Вклады физ. лиц	0,04%	0,07%	0,15%	0,11%
Вклады юр. лиц	0,19%	0,39%	0,50%	0,31%
Собственный капитал	0,97%	1,11%	1,35%	0,38%

В 2012 году ссудный портфель банка вырос на 35,8 млрд. тенге (или в 2,08 раза), в 2013 году он вырос на 38,7 млрд. тенге (или в 1,56 раза). Соответственно доля кредитов (ссудного портфеля) в совокупных активах банка выросла с 73% в 2011 году до 86% в 2012 году и до 92% в 2013 году. Провизии, сформир-

рованные банком по ссудному портфелю, за 2012 год выросли на 2,8 млрд. тенге (или в 3,22 раза), за 2013 год они выросли ещё на 6,1 млрд. тенге (или в 2,49 раза). Соответственно доля провизий в кредитах банка выросла с 4% в 2011 г. до 6% в 2012 г. и до 9% в 2013 г. Отметим, что провизии банка росли опережающими темпами, нежели кредиты – это негативный аспект, который может повлиять на процентную маржу банку. Вклады физических лиц в банке выросли за 2012 год на 1,3 млрд. тенге (или в 2,12 раза), в 2013 году они выросли ещё на 3,5 млрд. тенге (или в 2,47 раза). Вклады юридических лиц в банке выросли за 2012 год на 10,3 млрд. тенге (или в 2,08 раза), за 2013 год они выросли ещё на 9,8 млрд. тенге (или в 1,5 раза). Опережающими темпами в банке росли вклады физических лиц. Доля вкладов физических лиц в банке выросла с 3% до 7% от совокупных обязательств банка. Доля вкладов физических лиц в банке выросла с 29% до 33% от совокупных обязательств банка.

Нераспределённый чистый доход текущего года в банке в 2012 году вырос на 3,7 млрд. тенге (или в 1,61 раза), в 2013 году он вырос ещё на 2,6 млрд. тенге (или в 1,27 раза). Чистая рентабельность активов банка в 2011 году составила 13,24% или на каждый тенге, вложенный в активы банка, было получено 13,24 тиын чистой прибыли, в 2012 году 12,12 тиын на тенге, в 2013 году 10,48 тиын на тенге. Наблюдаем снижение чистой рентабельности активов за 3 года на 2,76%. Чистая рентабельность собственного капитала банка в 2011 году составляла 47,75% или на каждый тенге, вложенный банком в собственный капитал, было получено 47,75 тиын чистой прибыли, в 2012 году 43,42 тиын на тенге, в 2013 году 44,05 тиын на тенге. Наблюдаем снижение чистой рентабельности собственного капитала банка за 3 года на 3,69%. Отметим, что если в 2012 году опережающими темпами рос нераспределённый чистый доход банка текущего года, то в 2013 году — чистый доход банка, связанный с получением вознаграждения.



Рис. 2. Динамика процентной маржи и процентного спреда банка за 2011–2013 гг., %

Из рис. 2 видно, что динамика процентной маржи и процентного спреда банка имеет тенденцию к снижению. Процентная маржа банка в 2012 году сократилась на 13,38%, а в 2013 году напротив выросла на 0,65%. Процентный спред банка в 2012 году сократился на 13,19%, а в 2013 году ещё на 0,75%.

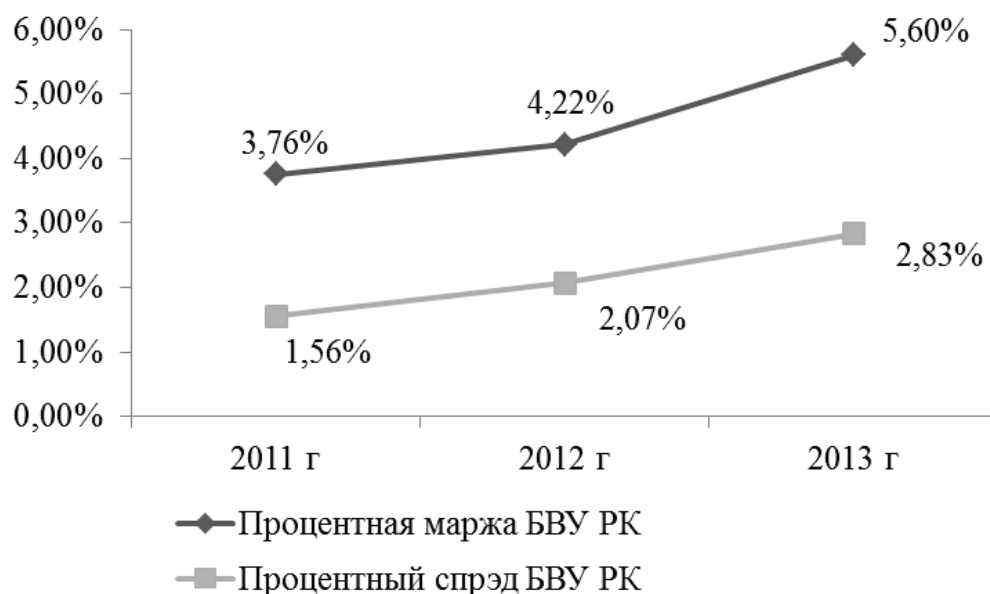


Рис. 3. Динамика процентной маржи и процентного спреда БВУ РК за 2011–2013 гг., %

В 2013 году процентная маржа банка почти в 5 раз превышает процентную маржу по всем БВУ РК (рисунок 3). А процентный спред – в 7 раз. То есть, перед нами банк более успешный, нежели банковская система страны в целом. Это достижение менеджмента банка.

Сабдин А.А.

*Научный руководитель: Ковшова Т.П., м.э., МВА, ст. преподаватель
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева,
г. Петропавловск*

К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Обратимся к коэффициентному анализу деятельности предприятия для определения финансовой устойчивости. Начнём с системы показателей рентабельности работы предприятия. Положительные отклонения показателей рен-

табельности за 2013 год по сравнению с 2012 годом значительно превышают отклонения за 2012 год по сравнению с 2011 годом. Что характеризует успешное управление коммерческим предприятием и является залогом его финансовой устойчивости на среднесрочную перспективу. Чистая рентабельность продаж на предприятии выросла с 0,5% до 1,6% то есть на каждый тенге выручки от продаж товаров было получено 0,5 тиын чистой прибыли в 2011 году и 1,6 тиын чистой прибыли в 2013 году – рост более чем в 3 раза! Рентабельность основной деятельности предприятия – торговой – выросла с 5,5% до 8,9% за 3 года. Рентабельность инвестиций выросла с 2,7% до 11,0%. То есть на каждый тенге, инвестированный в долгосрочные обязательства и капитал компании, было получено 2,7 тиын чистой прибыли в 2011 году и 11 тиын чистой прибыли в 2012 году (почти трёхкратный рост за 3 года). Экономическая рентабельность предприятия выросла с 2,0% до 2,6%. На каждый тенге, вложенный в краткосрочные активы, предприятием было получено 2 тиын чистой прибыли в 2011 году и 2,6 тиын чистой прибыли в 2012 году. Рост данного показателя незначителен. Следовательно, можно рекомендовать коммерческому предприятию улучшить управление краткосрочными активами, которые в 2013 году составляли 85% совокупных активов предприятия. Коэффициент текущей ликвидности за анализируемый период не удовлетворяет нормативу 1,5-2 и имеет отрицательную тенденцию к снижению, соответственно на предприятии необходимо улучшить управление ТМЗ и дебиторской задолженностью, которые вместе занимали в 2011 году 95% краткосрочных активов предприятия, в 2012 году 86%, в 2013 году 78%. Необходимо продолжать работу в этом направлении. Коэффициент быстрой ликвидности удовлетворяет нижнему пределу норматива 0,5-1 для торгового предприятия и имеет негативный аспект снижения в 2013 году. Коэффициент абсолютной ликвидности также снизился в 2013 году. Таким образом, на предприятии необходимо лучше следить за платёжной дисциплиной, что подтверждается негативной динамикой деловой активности предприятия в 2013 году по сравнению с 2011 годом. Длительность оборота ТМЗ выросла за 3 года с 49 дней до 103 дней, то есть с 1,5 месяцев до более чем 3 месяцев. Длительность оборота дебиторской задолженности выросла с 37 дней до 75 дней, с пиковым ростом в 2012 году до 77 дней, то есть с 1 месяца до 2 месяцев. Длительность оборота собственных оборотных средств находилась в пределах 10-11 дней, что определяется наличием филиальной сети у коммерческого предприятия. Длительность оборота кредиторской задолженности предприятия выросла с 64 дней до 203 дней, то есть с 2 месяцев практически до 7 месяцев. То есть наше предприятие нарушает платёжную дисциплину в отношениях со своими поставщиками, либо имеет краткосрочные кредиты на срок 6 месяцев.

**Показатели финансовой устойчивости и платёжеспособности предприятия
за 2011-2013 гг., ед.**

Показатель	2011 г	2012 г	2013 г	Откл. 12-11	Откл. 13-12
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,12	0,12	0,05	0,00	-0,07
Коэффициент обеспеченности ТМЗ собственными оборотными средствами	0,23	2,90	0,11	2,68	-2,80
Коэффициент манёвренности собственного капитала	0,21	0,26	0,21	0,05	-0,05
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средства	2,21	2,91	5,85	0,70	2,93
Индекс постоянного актива	0,79	0,74	0,79	-0,05	0,05
Коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств	0,21	0,24	0,08	0,03	-0,16
Коэффициент автономии	0,39	0,35	0,19	-0,05	-0,16
Коэффициент концентрации заёмного капитала	0,61	0,65	0,81	0,05	0,16
Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств	1,54	1,90	4,39	0,35	2,49

Прежде, чем приступать к анализу финансовой устойчивости отметим, что у предприятия имеются займы. Из таблицы 1 видно, что коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами за весь анализируемый период превышает пороговый уровень 0,1, кроме 2013 года, когда наблюдали сокращение чистого оборотного капитала предприятия. Чем выше этот показатель, тем лучше финансовое состояние предприятия, тем больше у него возможностей проведения независимой финансовой политики. Так 2011-2012 гг. из анализируемого временного отрезка был лучшим. Коэффициент обеспеченности ТМЗ собственными средствами за весь анализируемый период, кроме 2012 года не удовлетворяет даже нижнему порогу оптимального значения (0,6-0,8) – это не-

удовлетворительный показатель для предприятия, работающего в сфере торговли. Работая на заёмном капитале, предприятие вынуждено закладывать цену заёмных ресурсов в цену реализуемых товаров и услуг, тем самым понижая их конкурентоспособность. Коэффициент манёвренности собственного капитала компании меняется 0,21 до 0,26, при оптимальном значении 0,5. Он показывает способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счёт собственных источников. Чем ближе значение показателя к 0,5, тем лучше финансовое состояние предприятия, что нельзя сказать об объекте исследования. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств показывает, сколько оборотных активов приходится на 1 тенге внеоборотных оборотных активов. Чем выше значение показателя, тем больше средств предприятие вкладывает в оборотные активы. На предприятии наблюдаем увеличение указанного коэффициента с 2,21 до 5,85. То есть в 2013 году на каждый 1 тенге, вложенный во внеоборотные активы, предприятие вложило 5,51 тенге в оборотные активы. Индекс постоянного актива показывает долю основных средств и внеоборотных активов в источниках собственных средств. Коэффициент долгосрочного привлечения заёмных средств показывает, какая часть деятельности финансируется за счёт заёмных средств для обновления и расширения производства наряду с собственными средствами, на предприятии это 8% в 2013 году против 21% в 2011 г и 24% в 2012 г. Коэффициент автономии или финансовой независимости или концентрации собственного капитала характеризует независимость от заёмных средств. Показывает долю собственных средств в общей сумме всех средств предприятия. Минимальное пороговое значение на уровне 0,6 за весь анализируемый период не соблюдается, то есть предприятие очень сильно зависит от своих кредиторов. Коэффициент концентрации заёмного капитала показывает долю заёмных средств в общей сумме всех средств предприятия, если она меньше порогового значения 0,4 предприятие ссудозаёмное, если больше 0,4 – не ссудозаёмное – на объекте исследования диапазон этого коэффициента от 0,61 до 0,81. Коммерческое предприятие работает на очень перспективном и востребованном сегменте рынка, поэтому имеет достаточные возможности для получения займов у отечественных и иностранных БВУ. Отметим, что предприятие активно использует эффект финансового рычага и проводит агрессивную кредитно-инвестиционную политику, чтобы повысить чистую рентабельность собственного капитала.

Савоськина М.Е.

Научный руководитель: Викулина В.В., канд. филос.наук, доцент

*Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова,
г. Магнитогорск, РФ*

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Вопрос об эффективном взаимодействии крупного и малого бизнеса в различных сферах деятельности предпринимательства в настоящее время носит очень противоречивый характер и несомненно является актуальным в настоящее время.

Если еще до недавнего времени малые структуры считали не способными выдержать давление со стороны крупного предпринимательства из-за большой конкуренции, в первую очередь, так как предполагалось, что малый бизнес не в состоянии самостоятельно развиваться, то в последние десятилетия в связи с изменениями в социальной, экономической, политической структуры общества, в связи с изменениями в настроении покупателей и потребительского спроса, значение малого бизнеса как такового резко возросло. Это произошло прежде всего из-за гибкости малого предпринимательства, его способности быстро приспосабливаться к постоянно изменяющимся условиям рыночной системы, к дифференцированному потребительскому спросу. На счет крупных компаний можно сказать, что они стремятся направить свою работу на мировую экономическую арену, стремятся выйти на международные рынки, они выступают за распространение новых технологий, путем вытеснения старых. Но эти «гиганты» не способны быстро реагировать на процессы связанные с изменением желаний потребителей на рынках страны. Однако крупные предприятия были и останутся лидерами во многих отраслях российской промышленности [1, с. 127].

Плюсы и минусы крупного и малого бизнеса, а именно приспособление к своеобразному потребительскому спросу, уменьшение «жизненного пути» товара, повлекли за собой надобность сотрудничества между собой крупного и малого предпринимательства. Таким образом, развитие предпринимательства в России напрямую зависит от выстраивания интенсивных объединительных связей между малыми и крупными предприятиями. К основным видам такой связи можно отнести аутсорсинг, франчайзинг, лизинг, субконтрактацию, венчурное финансирование, а также создание региональных форм кооперации крупных предприятий и малых фирм [2, с. 56].

Аутсорсинг бизнес-движений, позволяет крупным учреждениям понижать принадлежащие им издержки производства, а малым предприятиям при долго-

срочных контрактных отношениях – усилить свою конкурентоспособность на целевом рынке. Потребность в соответствии конкурентного состояния создает чрезмерную загруженность предприятий. Примером такой связи может послужить компания Лукойл.

Сущность франчайзинга заключается в том, что крупное предприятие (франчайзер) заключает контракт с мелкой автономной фирмой (фирмой-оператором) о разрешении этой фирме реализовывать продукцию или услуги крупного предприятия под его торговой маркой, то есть таким образом крупное предприятие перекладывает часть своей ответственности на малые фирмы. Ярким примером может выступить такой бизнес как «Макдональдс», «Ло реаль» и многие другие известные фирмы.

Под лизингом понимают длительную аренду оборудования и машин, что дает возможность фирмам приобретать за определенную плату основные средства производства.

Лизинг страхует малые предприятия, которые ограничены инвестиционными ресурсами, новым современным оборудованием, в то время как крупные фирмы понижают свои издержки из-за простоя неэксплуатируемых площадей или оборудования. В России примеров лизинговых связей на данный момент нет.

Субконтрактация предполагает уменьшение производственных издержек крупной фирмы за счет передачи заказов на узлы и детали малым предприятиям, которые к тому же получают вероятность аренды оборудования и площадей, приобретение материалов от заказчика на свободных условиях и т. д. Например принадлежность к бизнес-группе «Альфастрахование».

Венчурное финансирование предназначено для выполнения долгосрочных и прибыльных опасных операций. Его используют для воздвижения новых инновационных компаний, обновления существующих фирм, а также для субсидирования приватизации государственной собственности. Эта связь необходима малым предприятиям, которые работают в научно-технической сфере и не имеют нужного объема инвестиционного капитала для финансирования проектов, а крупные фирмы – проводят процессы обновления и изменения производства за счет создания венчурных фондов, субсидирования и применения научных исследований и проектов малого бизнеса.

К региональным структурам кооперации крупного и малого бизнеса можно отнести: сети – объединение групп компаний в единую сеть с возможностью использования общей информации, которая является общим «богатством»; инкубаторы – маленькая организация, которая начинает новое дело, но не обладает достаточным количеством ресурсов для этого; научные парки – позволяют крупным и малым фирмам, находящимся на территории парка, производить научную деятельность, а также производственную в небольших размерах. В основном крупные предприятия взаимодействуют с группами малых фирм, кото-

рые условно можно назвать дочерние, арендные и внешние, путем понижения производственных издержек [4, с. 15–16].

Из вышесказанного можно сделать заключение, что для современной экономической системы России, которая на данный момент обладает значительным потенциалом, одной из основных задач стоит активное взаимодействие крупного и малого бизнеса для устойчивого развития и объединения с мировой системой хозяйствования. Это взаимодействие должно оказывать положительное влияние на качество экономического роста и развития страны в целом.

Библиографический список

1. Ансофф, И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 519 с.
2. Лапуста, М.Г. Предпринимательство: учеб. пособие. М.: ИНФА-М, 2002. 112 с.
3. Сапсай, Б.П. Взаимодействие малых предприятий с крупным производством на региональном уровне // М.: Время, 2008. (www.subcontract.ru).
4. Балацкий, Е. Малый и крупный бизнес: тенденции становления и специфика функционирования // Экономист. 2001. №4. С. 15-16.

Сейтембетов Е.Е.

Научный руководитель: Баранова И.В., канд. экон. наук

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева,
г. Петропавловск, Республика Казахстан*

К ВОПРОСУ О РАЗРАБОТКЕ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА

Современная экономика характерна взаимодействием трех основных ее субъектов; производителя, потребителя и государства. Каждый из этих участников хозяйственных процессов имеет конкретные цели, в соответствии с которыми и строит свою деятельность.

В условиях рыночного хозяйства для успешной работы его субъектов особое значение приобретают глубокие знания рынка и способность умело применять инструменты воздействия на складывающуюся на нем ситуацию. Совокупность таких знаний и инструментов и составляют основу маркетинга.

В настоящее время большинство компаний в той или иной форме регулярно осуществляют рыночные исследования. Содержание понятия «маркетинг» определяется стоящими перед ним задачами. С момента появления и до наших дней оно менялось в зависимости от изменений условий производства и реализации продукции. В настоящее время маркетинг выступает системой организации всей деятельности фирмы по разработке, производству и сбыту товаров на основе комплексного изучения рынка и реальных запросов покупателей с це-

лью получения высокой прибыли. Другими словами современная система маркетинга ставит производство товаров в зависимость от запросов потребителей.

Маркетинговый анализ предполагает определение и оценку рынков предприятия и внешней среды маркетинга с целью выявления привлекательных возможностей, обнаружения трудностей и слабых мест в работе предприятия. Эффективный маркетинговый анализ является необходимым условием разработки планов маркетинговых мероприятий, а также он выполняется в процессе их реализации.

Маркетинг является одним из видов управленческой деятельности и влияет на расширение производства и торговли путем выявления запросов потребителей и их удовлетворения. Он увязывает возможности производства и реализации товаров и услуг с целью покупки продукции потребителем. Маркетинг не начинается там, где завершается производство. Напротив, характер и масштабы производства диктуются маркетингом. Эффективное использование производственных мощностей, нового высокопроизводительного оборудования и прогрессивной технологии предопределяется маркетингом.

Комплекс маркетинга используется не только производственными предприятиями, но также торговыми организациями, организациями сферы услуг, отдельными лицами. Поэтому он не является какой-то универсальной, унифицированной концепцией, напротив, направления и методы его реализации требуют адаптации к типу организации, условиям и возможностям ее применения.

Исследование показало, что для мебельного салона ИП «Белов Ю.В.» большое значение должна иметь внутрифирменная реклама и маркетинговые мероприятия. В ее задачи входит создание у своих сотрудников веры в свое предприятие, и чувства тесной взаимосвязи с его положением. Элементами такой рекламы являются такие факторы как внешний облик предприятия и его сотрудников, название продуктов, качество обслуживания клиентов.

Значительная часть маркетинговых мероприятий проводится на территории Казахстана, что является не совсем целесообразным, зная масштабность деятельности предприятия. Рекламные компании мебельного салона ИП «Белов Ю.В.» в большей степени должны ориентироваться на офисную мебель. Хотя это требует дополнительных маркетинговых исследований, а отсюда и больших затрат. Но чем больше получено достоверной информации, тем выше вероятность, что выбор рекламного средства будет удачным.

С целью совершенствования коммуникационной политики мебельного салона ИП «Белов Ю.В.» принято решение применить новые инструменты маркетинговой деятельности, а именно:

1 шаг. *Расширение предложений мебельного салона ИП «Белов Ю.В.» за счет открытия 2-х мебельных бутиков в торговых центрах высокой проходимости.*

В ближайшем будущем, с целью расширения объемов продаж фирма ИП «Белов Ю.В.» предполагает открыть 2 новых магазина-салона в больших торговых мебельных центрах, чтобы увеличить поток покупателей, привлечь внимание потребителя к себе. Сейчас фирма ИП «Белов Ю.В.» арендует помещения под свой салон-магазин в центре города, но в абсолютно непроходимом месте, покупатели узнают о магазине, только через рекламу.

Для открытия нового магазина-салона (покупка помещения, ремонт, проведение начальной рекламной компании) фирме потребуется 1 млн. тг., из которых 500 тыс. тг. фирма предполагает внести из собственных средств. Фирма рассчитывает получить кредит в размере 500 тыс. тг. в банке сроком на два года под 19% годовых. Для организации данного магазина-салона фирме потребуется 3 месяца. Уверенность руководства в успешном развитии дел базируется на наличии в этом регионе большого количества потенциальных покупателей, для которых предназначена продукция фирмы. Уровень квалификации и творческого мастерства специалистов предприятия обеспечивает индивидуальность предлагаемого продукта при соответствующем качестве исполнения. Предполагаемый срок окупаемости средств за счет прибыли от нового магазина-салона - 4,5 года.

2 шаг. Развитие собственной материальной базы. Проведение программы «комплектность услуги».

Планируется провести программу «Комплектность услуги», сотрудничая с дизайнерской фирмой разрабатывать дизайн всей квартиры и кухни с подборкой материалов, с укладкой плитки и установлением сантехники, чтобы сдавать весь комплект мебели вместе с техникой под ключ. Что поможет привлечь больше клиентов и увеличить реализацию продукции в 1,5 раза (со слов экспертов).

У мебельного салона ИП «Белов Ю.В.», есть свой небольшой производственный сборочный цех, распиловка, присадка и кромление, также производится в этом здании, расширение сети мебельных магазинов-салонов позволит поднять и увеличить объем реализации продукции, окупить покупку станков для расширения производственного цеха.

3 шаг. Совершенствование продвижения товара (кухонной мебели) мебельного салона ИП «Белов Ю.В.».

Разработка печатного каталога мебельного салона ИП «Белов Ю.В.».

Предлагается в печатный каталог включить цены на часть основных комплектующих кухонных гарнитуров и цены на дополнительные услуги с уже начисленными комиссионными, чтобы дизайнеры-консультанты, могли смело показывать каталог клиенту. Печатный каталог мебельного салона ИП «Белов Ю.В.» должен быть рекламно-информативным. Целесообразно использовать вставки рекламного характера внутри каталога или предварять информативную

часть каталога рекламными листовками. Также необходимо в начале каталога давать информацию о том, чем новое издание отличается от старого.

Способы распространения каталога: участие в выставках; приглашение в офис за новым каталогом; рассылка по почте региональным клиентам; участие в региональных выставках; презентации нового выпуска каталога.

- *Совершенствование рекламной деятельности мебельного салона ИП «Белов Ю.В.».*

Как известно, в практике медиапланирования различают четыре схемы охвата для существующих товаров/ слуг. Учитывая ярко выраженный сезонный характер салона мебели, предполагается использовать схему охвата сезонного опережения. То есть, как мы знаем, один из пиков сезонности - март и ноябрь. Значит, рекламу следует давать уже в конце января - начале февраля, а также в начале октября.

Соколенко А.Е.

Научный руководитель: Новиков Ю.И., канд. экон. наук

*Омский государственный аграрный университет им. П. А. Столыпина,
г. Омск, РФ*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

В законодательных актах Российской Федерации при введении налога на добавленную стоимость (далее НДС) учитываются определенные особенности и закономерности в механизме его исчисления, связанные с уровнем социально-экономического развития страны, а также с политическими факторами. Использование и распространение НДС характеризуется фискальными, экономическими и психологическими особенностями налога. Фискальные преимущества НДС включают в себя следующие элементы: высокая денежная доходность, так как практически каждый уплачивает данный налог не независимо от того, какой доход получает [1], обширность налогового бремени, включающая широкий диапазон товаров, работ, услуг, чем в других косвенных налогах.

Налог на добавленную стоимость создаёт нейтральность налогообложения при условии правильного применения данного налога. Основное влияние на доходность и эффективность НДС оказывает его распространение на все этапы производства и торговли, а также на все товары, работы и услуги. Это особенность налога используется для налогообложения торговых операций на международном рынке по принципу страны назначения. Структура НДС даёт возможность определить для экспортных товаров общую сумму налога к возврату (т. е. обеспечить их вывоз освобожденными от налогообложения). А иностран-

ные (импортные) товары обложить налогом, аналогичным, что и для продукции, произведенной на территории Российской Федерации. Исходя из этого, можно сказать, что данная форма экономического «нейтралитета» имеет важное значения для правильного функционирования механизма международной торговли.

НДС равнозначен по отношению к торговым операциям внутри страны. Характерной особенностью НДС является то, что при исчислении данного налога не учитывается сколько раз продукция меняла своего владельца до того, как попала к потребителю, и какая часть стоимости была добавлена на том или ином этапе реализации.

Можно полагать, что НДС превосходит НДФЛ в стимулировании накопления капитала. НДС не проявляет пагубного влияния на инвестиционные решения и решения в области занятости.

Налог на добавленную стоимость оказывает разнородное воздействие на различные отрасли экономики. Чем больше доля материальных затрат и доля выполненных работ и оказанных услуг сторонних организаций в совокупной стоимости произведенных товаров, тем меньшая сумма его оборота будет облагаться налогом. В неблагоприятных экономических условиях находятся трудоёмкие отрасли экономики с высокой долей чистой продукции в валовом обороте.

Следует отметить, что НДС считается «антисоциальным налогом». Отрицательный фактор налога заключается в его регрессивности, так как более тяжёлая налоговая нагрузка ложится на низкие доходы малообеспеченных граждан. Население приобретает одни и те же товары (работы, услуги) по одинаковым установленным ценам, включающим одинаковую сумму НДС, независимо от величины своих доходов, поэтому в расходах малообеспеченных суммы НДС составляют большую часть.

В процессе формирования федерального бюджета налог на добавленную стоимость играет главную роль. Однако он остается одним из самых сложных и проблемных налогов в налоговой системе Российской Федерации. Значительные издержки государства и бизнеса, связанные с администрированием НДС, проблемы, возникающие при его возмещении из бюджета, являются актуальными вопросами, связанные с реформированием и совершенствованием НДС. Налог на добавленную стоимость, является бюджетообразующим, поэтому, в процессе реформирования следует учитывать массу объективных факторов. Хотя это и трудоёмкий процесс, но плодотворный во всех планах. За годы с 1991 года по настоящее произошло позитивные изменения по НДС, которые сгладили отрицательные последствия первых лет взимания НДС:

- усовершенствовалась практика и методика взимания НДС, его исчисления приведено к стандартам, применяемых в европейских странах;

- приняты поправки в законодательстве, в отношении объектов обложения и освобождения от его уплаты, существенно позволили сократить возможности уклонения от уплаты;

- снижена основная ставка НДС (с 28 % до 20 %, затем до 18 %);

- преобразованы организационные структуры налоговых служб по функциональному признаку, что повышает эффективность осуществления налогового контроля;

- введены в практическое использование встречные налоговые проверки, позволяющие предотвращать необоснованные вычеты НДС и занижение налоговой базы;

- принята и усовершенствована документация (налоговая декларация, счета-фактуры) [1, с. 115].

Наряду с положительными изменениями в порядке исчисления и уплаты налога, остается множество нерешенных вопросов, связанные с дальнейшим реформированием НДС. Так, например: отражение восстановления вычета НДС при экспорте; когда можно принять НДС к вычету при покупке объектов основных средств; могут ли налогоплательщики заявлять вычет НДС при ликвидации и демонтаже основного средства; надо ли выставлять счета-фактуры на сумму процентов по выданным займам; какие документы нужны для подтверждения применения нулевой ставки НДС при экспорте товаров; что если подтверждающие документы не собраны в срок при применении нулевой ставки НДС, также еще один из актуальных вопросов по оформлению действующей формы декларации по НДС, которая имеет не которые пробелы по учету торговых отношений внутри Таможенного союза и другие вопросы.

Одним из приоритетных направлений в совершенствовании НДС является переход на единую пониженную ставку НДС 10%, благодаря чему будет больше поступлений и меньше уклонений от уплаты. А для импортной продукции увеличить таможенную пошлину и акцизы на величину снижения НДС. Повышение таможенной пошлины будет способствовать экономическому укреплению отечественного рынка, т.к. увеличение стоимости импортных товаров приведет к снижению спроса на них и увеличит конкурентоспособность российских производителей. Тем не менее, данная мера может дать и отрицательный эффект, в виде замедления модернизации наукоемких отраслей. Увеличение стоимости современной импортной техники и т. д. При данной тенденции потери бюджета будут определяться снижением НДС только для отечественной продукции, реализуемой в России. Также можно отменить некоторые налоговые льготы, предусмотренные статье 149 НК РФ [2].

Снижение налоговой ставки налога на добавленную стоимость будет способствовать положительному снижению цен на потребительские товары, во-

вторых, при снижении цен на реализуемые товары, возрастет спрос, а отрицательная черта это влекущий за собой рост инфляции.

Поэтому дальнейшее реформирование НДС следует проводить в направлении снижения ставки при сохранении ее дифференциации. Можно предположить, что при снижении стандартной ставки, есть риск привлечь дополнительный приток импорта в Россию, что отрицательно повлияет на конкурентоспособности аналогичных товаров, производимых и реализуемых на территории страны, особенно обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства.

Таким образом, модернизация и администрирование налога на добавленную стоимость очень трудоемкий вопрос, который необходимо решать очень взвешенно, чтобы не навредить экономике страны (не допустить потерь доходов бюджета) и способствовать повышению производительности труда и росту валового внутреннего продукта.

Библиографический список

1. Захарьин В. Р. Налоги и налогообложение: учебник. М.: Инфра-М, 2011. 320 с.
2. «Консультант Плюс» — законодательство РФ: кодексы, законы, указы, постановления, нормативные акты. Режим доступа. URL: www.consultant.ru.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая офиц. текст. М.: Омега-Л, 2012. 716 с.

Столбов С.В.

*Научный руководитель: Кузнецова Н.В., канд. пед. наук, доцент
Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова,
г. Магнитогорск, РФ*

SWOT-АНАЛИЗ КАК МЕТОД ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Современная конкурентная среда является сложной, многофакторной и динамично изменяющейся системой, что обуславливает необходимость постоянного совершенствования методов и способов управления конкурентоспособностью организации. Изучение потребителей и конкурентов, а также условий конкуренции позволяет организации определить ее преимущества и недостатки перед конкурентами и поддержать конкурентные преимущества. Организация должна знать, в какой степени она конкурентоспособна по отношению к другим субъектам данного рынка, так как высокая степень конкурентоспособности является гарантом получения высоких экономических показателей в рыночных

условиях, и иметь стратегической целью достижение такого ее уровня, который помог бы ей выживать в условиях жесткой конкурентной борьбы.

Одним из основных методов оценки конкурентоспособности организации является SWOT-анализ. SWOT анализ может проводиться по фирме в целом, по отдельным бизнес-направлениям (СХП), по отдельным рынкам, на которых фирма функционирует, а также по отдельным товарно-рыночным комбинациям (ТРК).

Аббревиатура SWOT в традиционном толковании означает:

Strengths – сильные стороны;

Weakness – слабые стороны;

Opportunities – возможности;

Threats – угрозы [2, с. 9].

Это анализ сильных и слабых сторон организации, а также возможностей и угроз со стороны внешней окружающей среды. «S» и «W» относятся к состоянию компании, а «O» и «T» к внешнему окружению организации.

Качественный анализ перспектив организации проводится с целью выяснения вышеназванных сторон его деятельности, открывающихся перед ним возможностей и надвигающихся угроз. Сила и слабость организации должны оцениваться в контексте его конкурентоспособности[1].

Процедура проведения SWOT-анализа в общем виде сводится к заполнению матрицы (таблица 1), в которой отражаются и затем сопоставляются сильные и слабые стороны организации, возможности и угрозы рынка.

Таблица 1

Развернутая форма SWOT-анализа

	О (возможности)	Т (угрозы)
S (сильные стороны)	1... 2... Мероприятия, которые необходимо провести, чтобы использовать сильные стороны для реализации возможностей	1... 2... Мероприятия, которые используют сильные стороны организации для избегания угроз
W (слабые стороны)	1... 2... Мероприятия, которые необходимо провести, преодолевая слабые стороны, используя предоставленные возможности	1... 2... Мероприятия, которые минимизируют слабые стороны для избегания угроз

Это сопоставление позволяет определить, какие шаги могут быть предприняты для дальнейшего развития организации, а также какие проблемы необходимо срочно решить. На каждом из полей рассматриваются все парные комбинации и выделяют те, которые должны учитываться при разработке стратегии организации.

Метод SWOT анализа помогает организации сбалансировать свои внутренние сильные и слабые стороны с теми благоприятными возможностями и факторами угрозы, с которыми придется столкнуться организации. Данный анализ помогает определить не только возможности организации, но и все доступные преимущества перед конкурентами.

SWOT-анализ позволяет организации изучить существующие на рынке возможности и взвесить свои способности по их преследованию. Также при этом изучаются угрозы, способные подорвать позиции фирмы. Сильные и слабые стороны рассматриваются с позиции покупателей, что подводит реальную основу под решения о распределении ресурсов и помогает компании извлечь максимум пользы из имеющихся у нее возможностей.

Применение в практической деятельности SWOT-анализа как одного из методов оценки конкурентоспособности предоставляет руководству организации возможность получить ответы на следующие вопросы:

1. Каковы сильные и слабые стороны организации (текущие и прогнозируемые)?
2. Каково влияние на организацию внешней среды (текущее и прогнозируемое, позитивное и негативное)?
3. В какой мере сильные стороны компании позволяют ей воспользоваться открывающимися возможностями и противостоять угрозам (защищаться от них)?
4. В какой мере слабые стороны фирмы этого не позволяют осуществить?
5. Какую оценку следует дать бизнесу в целом и отдельным бизнес-направлениям организации (исходя из сочетания сил, слабостей, возможностей и угроз)?
6. Какие стратегии следует реализовывать при том или ином сочетании сил, слабостей, возможностей и угроз?

В заключении можно констатировать о том, что в системе формирования конкурентоспособности организаций определяющая роль принадлежит аналитической составляющей процесса управления конкурентоспособностью. Только на основе глубокого анализа конкурентной среды отраслевых рынков услуг, постоянного мониторинга конкурентоспособности организаций можно получить достоверную оценку уровня конкурентоспособности организаций и как следствие и выработать наиболее целесообразную стратегию обеспечения конкурентоспособности организаций.

Библиографический список

1. Драчева, Е.Л. Менеджмент: учеб. пособие для студ. учреждений сред. проф. образования. М.: Академия, 2002. 288 с.
2. Применение SWOT-анализа при разработке стратегии фирмы //Управление компанией. - 2012. №5(23). С. 9–13.

Сыздыкова Ф.С.

Научный руководитель: Цапова О.А., канд. экон. наук

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева,
г. Петропавловск, Республика Казахстан*

К ВОПРОСУ О ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РК

Страховой рынок Республики Казахстан развивается уверенными темпами, однако существенно отстаёт от темпов развития аналогичных рынков в странах Восточной Европы.

Таблица 1

Макроэкономические показатели страхового рынка РК за 2011–2013 гг.

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Откл. 12–11 гг.	Откл. 13–12 гг.
ВВП, в млрд. тенге	27571,9	31442,7	34291	3870,8	2848,3
Отношение страховых премий к ВВП, в %	0,64	0,67	0,74	0,03	0,07
Отношение собственного капитала к ВВП, в %	0,84	0,76	0,74	-0,08	-0,02
Отношение активов к ВВП, в %	1,41	1,41	1,53	0	0,12
Отношение страховых премий на душу населения, в тенге	10537,4	12517,9	14877,4	1980,5	2359,5

Из таблицы 1 видно, что за последние 3 года отношение страховых премий к ВВП выросло с 0,64% до 0,74%; отношение активов к ВВП выросло с 1,41% до 1,53%; отношение страховых премий на душу населения выросло с 10537,4 тенге до 14877,4 тенге. Негативным является сокращение отношения собственного капитала к ВВП с 0,84% до 0,74% особенно в условиях возможного вхождения в ВТО.

Рассмотрим структуру страхового рынка РК за 2011-2013 гг. Из таблицы 2 видно, что в условиях посткризисного развития количество страховых органи-

заций за 3 года сократилось на 4 единицы или на 11%, количество страховых организаций по страхованию жизни осталось неизменным 7 единиц, что составляет на 01.01.2014 г. 21% страхового рынка. Отметим, что страховых (перестраховочных) организаций, являющихся участниками АО «Фонд гарантирования страховых выплат» сократилось на 3 единицы, и на ту же дату составляет 88%. Количество профессиональных участников рынка: страховых брокеров 14 (осталось неизменным за анализируемый период), актуариев сократилось на 13 единиц или на 15% за 3 года.

Таблица 2

Институциональная структура страхового рынка РК за 2011-2013 гг.

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Откл. за 3 года
Количество страховых организаций	38	35	34	-4
в том числе по страхованию жизни	7	7	7	0
Количество страховых брокеров	14	13	14	0
Количество актуариев	85	82	72	-13
Количество страховых (перестраховочных) организаций, являющихся участниками АО «Фонд гарантирования страховых выплат»	33	31	30	-3

Динамика поступлений страховых премий имеет позитивную тенденцию к росту на 86394,9 млн. тенге или на 40%. Между страховыми премиями и страховыми выплатами наблюдаем существенный разрыв, имеющий позитивную тенденцию к увеличению с точки зрения роста доходов от страховой деятельности, в 2011 году на 175528,7 млн. тенге, в 2012 году на 211671,3 млн. тенге, в 2013 году на 253072,6 млн. тенге. В 2011 году страховые выплаты (ВСЕГО) страховыми (перестраховочными) организациями в РК в собранных страховых премиях занимали 20%, в 2012 году 24%, в 2013 году 17%. Таким образом, в 2013 году наблюдаем сокращение убыточности деятельности страховых (перестраховочных) организаций на 7% по сравнению с 2012 годом.

Доходы страхового рынка страны обеспечиваются в основном за счёт отрасли общее страхование, в которой функционируют 27 страховых организаций из 34 на 01.01.2014 г. Однако отрасль страхование жизни (всего 7 страховых организаций на рынке) в условиях пенсионной реформы развивается опережающими темпами, сокращая удельный вес страховых премий по отрасли общее страхование с 83% в 2011 году до 75% в 2012 году и 78% в 2013 году.

Основную долю страховых премий, в том числе и в 2013 году, занимает добровольное имущественное страхование (107842,1 млн. тенге или 42,6% от общего объёма страховых премий).

По добровольному личному страхованию в 2013 году собрано 92111,9 млн. тенге, или 36,4% от совокупного объема страховых премий, по обязательному страхованию – 53118,6 млн. тенге, или 21,0%.



Рис. 1. Динамика отношения выплат и премий по видам страхования на страховом рынке РК за 2011–2013 гг., %

Из рисунка 1 видно, что самым убыточным в 2013 году было для рынка страны обязательное страхование (выплаты составляли 38% от собранных премий), тогда как в 2011–2012 гг. – добровольное личное страхование (выплаты составляли 43–47%). Стабильно доходным бизнесом для страховых организаций страны является добровольное имущественное страхование (выплаты находятся в диапазоне 9-15% от собранных страховых премий).

За анализируемый период на страховом рынке наблюдалось увеличение концентрации по страховым премиям и страховым выплатам.

Танербергенова Г.И.

Научный руководитель Преснякова В.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ

ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ

В современное время рыночных отношений человеку, неспециалисту в области финансов, трудно определить, насколько надежен тот или иной банк. Банк может выглядеть вполне надежным и при этом давать деньги займы неплатежеспособным заемщикам, что подрывает его кредитоспособность. Разме-

щение депозитов, так же как и операции по кредитованию, в определенной степени является рискованной деятельностью. В связи с актуальностью данной темы в период «банковской чистки» рассмотрим такой аспект как страхование депозитов.

Страхование депозитов имеет немало противников, которые утверждают, что дерегулирование финансовой системы гораздо полезнее для экономики. По их мнению, страхование депозитов в конечном счете нарушает рыночный порядок, поскольку снижает стимулы для принятия эффективных решений банковскими менеджерами, вкладчиками, заемщиками, государственными и политическими деятелями. Однако в настоящее время ни одна страна в мире не имеет полностью дерегулированной банковской системы, поскольку государство вынуждено вмешиваться для предотвращения ее краха. Скрытое страхование является наихудшим из возможных "лекарств", потому что отсутствие хорошо разработанной системы защиты депозитов создает атмосферу неопределенности в сфере депозитной деятельности. Это может усилить наплыв требований к банкам, что вынуждает последних устанавливать более высокое обеспечение по кредитам. Стремясь избежать такой ситуации, страны предпочитают вводить систему ограниченной и открытой защиты депозитов.

Главным предметом дискуссий по поводу страхования депозитов является вопрос о стимулах, которые должны быть заложены в продуманной системе защиты вкладов. Эти стимулы касаются всех заинтересованных лиц мелких и крупных вкладчиков, заемщиков, банковских менеджеров, государственных руководителей, отвечающих за разработку экономической политики. Если попытаться создать систему защиты депозитов, которая отвечала бы всем разнообразным интересам, то такая система не могла бы работать. Стимулы должны быть выверены так, чтобы они вынуждали все стороны действовать рационально в интересах поддержания стабильности экономики. Стимулы должны способствовать укреплению дисциплины в банковском секторе. Вместе с тем следует воздержаться от мер, оказывающих влияние на внутреннее управление банками и на рыночные механизмы, заставляющие крупных вкладчиков искать надежный банк, а также от формального регулирования банковской системы.

Чтобы система защиты депозитов имела дисциплинирующий характер и при этом не противоречила рыночным стимулам, должны быть соблюдены следующие условия: она должна быть закреплена законодательно; быть обязательной; сопровождаться четко разработанными методиками расчетов, оценок заимствований, регулирования и контроля. Кроме того, компетентным государственным ведомствам должны быть предоставлены полномочия и необходимая информация для реформирования банков-банкротов и принятия мер в отношении неплатежеспособных банков. Систему защиты следует вводить только после реструктуризации банков. Она должна охватывать все банки независимо от их размеров и форм собственности – крупные и мелкие, частные и государст-

венные; обеспечивать ограниченное покрытие по всем видам депозитов и быструю выплату компенсаций в случае банкротства банка.

Для мелких вкладчиков важнее всего, чтобы их сбережения были в сохранности. Они будут с доверием относиться ко всей банковской системе, если будут уверены в этом. Страхование депозитов позволит предотвратить панику среди мелких вкладчиков. Страхование депозитов освобождает мелких вкладчиков от необходимости постоянно отслеживать финансовое положение банка. В отличие от мелких вкладчиков крупные имеют возможности для мониторинга деятельности своего банка и поэтому – при условии строгого соблюдения всеми рыночной дисциплины – не испытывают необходимости в неограниченной защите своих депозитов. Их не будет стимулировать тот факт, что страхование депозитов позволит им выйти из трудного положения. Для этой группы важнее вопрос о сумме, которая может быть застрахована, и об условиях страхования.

Кроме того, следует определить условия страхования вкладов в иностранной валюте. Величина верхнего предела суммы вклада будет воздействовать на общую сумму требований, размещенных в банковской системе. Низкая сумма верхнего предела позволит защитить большинство вкладчиков, но не корпорации, которым доступна информация о финансовом состоянии банков.

Система страхования должна предупреждать вкладчиков о том, что в случае банкротства банки перекладывают свои потери на своих не застрахованных вкладчиков. Издержки страхования крупных вкладчиков не должны быть высокими.

Недостаточно точно разработанная система страхования депозитов может отрицательно сказаться на финансовом положении и предпринимательской деятельности заемщиков, у которых может сложиться ошибочное представление о надежности банка. Чтобы предотвратить такую ситуацию, необходимо провести точную классификацию займов, определить резерв на покрытие ненадежных и сомнительных долгов по кредитам, обеспечить капитализацию доходов банков.

Поведение менеджеров банков не должно разрушать банковскую систему. Часто именно менеджеры и собственники банков создают условия для банкротства. Ущерб от неправильных действий менеджеров может быть уменьшен, если банк будет закрыт до момента наступления полного банкротства. Менеджер банка может преследовать свои интересы в ущерб интересам банка. Самый большой соблазн возникает у менеджеров банков, положение которых начинает ухудшаться. Не имея стимулов для защиты капитала банка, менеджеры могут пойти на предоставление высоко рискованных ссуд, обман и кражи. С этой точки зрения страхование депозитов расширяет возможности для подобной деятельности. Более того, они могут пойти на сговор с лидерами банковской сферы, сократить ее регулирование, понизить роль системы страхования депози-

тов. Поэтому большинство проблем держится в секрете. Защита депозитов, сдерживая массовое изъятие вкладов, привлекает контролеров государственных ведомств, ответственных за регулирование банков, в ловушку: она дает отсрочку банкам от приближающегося банкротства, что отвечает их интересам, но не интересам экономики в целом.

Эффективная система страхования банковских депозитов должна минимизировать число банкротств банков, решать связанные с этим проблемы быстро и с минимальным ущербом как для самих банков, так и для правительства, не нарушая при этом работу финансового рынка.

Система страхования банковских депозитов должна создавать не только такие стимулы, но и рамки, регулирующие действия банковских менеджеров. При этом регулирующие предписания должны быть ограниченными, т. е. не подавлять или сдерживать инновации и экономический рост.

В данное время политика ЦБ РФ направлена на то, чтобы на рынке банковских услуг оставались самые надежные банки. Председатель ЦБ Эльвира Набиуллина за время пребывания на своем посту распорядилась об отзыве лицензии у нескольких банков, и эта «чистка» продолжается и по сей день. Среди таких банков, мы можем наблюдать Мастер Банк, Банк Пушкинский, Смоленский Банк и другие. Ввиду данной тенденции страхование депозитов носит актуальный характер среди клиентов банков. И клиенты стали предпочитать крупные, надежные банки.

Библиографический список

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

Фахрутдинова А.Р.

Научный руководитель: Викулина В.В., канд. филос.наук, доцент

*Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова,
г. Магнитогорск, РФ*

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ БИЗНЕСОМ

Для эффективного функционирования экономики любой страны необходимо оптимальное сочетание между крупным, средним и малым бизнесом.

В эпоху экономических реформ, в период острейшего экономического кризиса, существовало расхожее мнение, что «нас спасет малый бизнес». И сейчас многие экономисты считают, что основой экономики должен стать именно он.

Существует достаточное количество подходов к определению сущности понятия «малый бизнес». Если рассматривать расширенное понятие малого бизнеса, он представляет собой мобильную совокупность юридических и физических лиц – малых предпринимателей, не являющихся составной частью монополистических структур и играющих по сравнению с ними второстепенную роль в экономике государства. В более узком смысле малый бизнес представляет собой коммерческое частное предприятие, отвечающее индивидуальным для каждого государства и отрасли критериям, прописанным в соответствующих регламентирующих документах государственной важности.[3]

Малый бизнес сейчас – это явление, с которым мы сталкиваемся изо дня в день. Являясь базой экономики развитых стран, теме управления малым бизнесом уделяется много внимания, а решение проблем управления могло бы позволить избежать критических ситуаций в экономике.

Любое управление чем-либо подразумевает умение сосредоточить действия группы людей по какому-то определённом пути, ведущему к поставленной цели. Это определяющий фактор любого успешного производства, и малое предпринимательство в данном случае – не исключение. Грамотный предприниматель – это предприниматель, готовый самостоятельно принимать решения и рисковать.

Управленческие процессы в малом бизнесе аналогичны управленческим процессам в крупных бизнес-структурах. Отличие их состоит лишь в масштабах масштабами, ориентированными на размер предприятия и объёмы производства. Управление такими объектами говорит об умении принимать решения, планировать результаты, анализировать, осуществлять контроль над выполнением заданий, организовывать труд работников и стимулировать его.[2]

В странах с развитой рыночной экономикой на определенном этапе их развития ускоренное нарастание неустойчивости финансово-экономических условий деятельности потребовало по-новому организовать управление предприятием. Сопrotивляясь переменам, фирма нередко создавала разрыв между своим поведением и жесткими требованиями своего окружения.

По мере изменения уровней нестабильности управленческая практика выработала ряд методов организации деятельности фирмы в условиях растущей непредсказуемости, новизны и сложности окружения. Чем сложнее и неожиданнее становилось будущее, тем, соответственно, больше усложнялись системы управления, причем каждая последующая дополняла предыдущую. В зависимости от усиления фактора нестабильности можно выделить четыре этапа в развитии этих систем.

▲ Управление на основе контроля за исполнением (постфактум).

▲ Управление на основе экстраполяции, когда темп изменений ускоряется, но будущее еще можно предсказать путем экстраполяции прошлого.

▲ Управление на основе предвидения изменений, когда начали возникать неожиданные явления, и темп изменений ускорился, однако не настолько, чтобы нельзя было вовремя предусмотреть будущие тенденции и определить реакцию на них.

▲ Управление на основе гибких экстренных решений в условиях, когда многие важные задачи (или обстоятельства внешней среды) возникают настолько стремительно, что их невозможно вовремя предусмотреть.

Мировой опыт показывает, что необходимость выбора адекватной системы управления, а значит и нововведений в существующую систему управления предприятием объективно определяется уровнем нестабильности среды, в которой предприятие действует или собирается действовать; уровнем сложности и новизны задач, которые вытекают из окружающей обстановки; темпами происходящих изменений.[4]

Виды малого бизнеса очень разнообразны. Особенности каждого из этих видов влияют на процесс управления фирмой. К ним относятся такие факторы, как размеры предприятия, численность его сотрудников и их социальная принадлежность, ассортимент товара или услуг, организационная структура фирмы и прочее.[2]

В настоящее время успешному развитию малого предпринимательства препятствует множество проблем.

Прежде всего, это организационные проблемы, связанные с определением и отведением месторасположения, юридическим оформлением, регистрацией предприятия, открытием счета в банке и т. п.

Весьма важной является проблема формирования финансовой базы малого предпринимательства. Иногда собственного стартового капитала недостаточно, чтобы открыть дело, а получение заемных средств в виде кредитов часто затруднено из-за жестких условий коммерческих банков. Высокие процентные ставки, «привязывание» рублевых кредитов к курсам иностранных валют, отсутствие льготных кредитов, безусловно, препятствуют развитию малого бизнеса.

Серьезными проблемами являются материально-техническое обеспечение сырьем, нехватка или отсутствие производственных помещений и оборудования, низкая квалификация персонала, недостаточная правовая защищенность деятельности предприятия.

Существуют определенные трудности выхода на рынок, в том числе растущие транспортные расходы и низкая покупательная способность населения, неплатежеспособность потенциальных производственных потребителей продукции малых предприятий.

Процесс развития малого бизнеса прямо или косвенно тормозит сложившаяся в нынешней России система налогообложения. [3, гл 16]

Существующая система налогообложения заставляет платить чрезвычайно высокий процент, включает большое число налогов, уплачиваемых с различных налогооблагаемых баз, требует заполнения огромного количества форм отчетности, сдаваемых в разное время и в разные организации.

Действующая упрощенная система налогообложения для субъектов малого предпринимательства имеет ряд недостатков, делающих невозможным или нецелесообразным ее применение многими предприятиями. Законодательно не проработана процедура перехода с традиционной на упрощенную систему налогообложения. [1, гл. 4.3]

Ухудшение социально-экономической и политической ситуации в стране, недостаточная государственная поддержка, административные барьеры, несовершенство нормативно-правовой базы и системы налогообложения, недоступность кредитов способствуют расширению масштабов теневой деятельности в малом предпринимательстве.[3, гл 16]

Малые предприятия по своей специфике первыми реагируют на изменение экономической ситуации в стране, по их состоянию легко установить, что происходит реально с национальной экономикой. Поэтому правильное управление и их дальнейшее успешное функционирование способствует гармоничному развитию экономики страны и государства в целом.

Библиографический список

1. Сергеев И.В. Экономика предприятия: учебное пособие 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2000.
2. Управление малым бизнесом / http://www.allprobiz.net/readarticle.php?article_id=169.
3. Малый бизнес / Основы малого бизнеса / Что такое малый бизнес / Малый бизнес: его значение и перспективы развития в России / <http://small-bHYPERLINK> "http://small-business.web-3.ru/basics/small/"uHYPERLINK "http://small-business.web-3.ru/basics/small/"siness.web-3.ru/basics/small/.
3. Пелих А. С. Организация предпринимательской деятельности. Издательский центр «МарТ», 2003.
4. NISSE.RU.: Иновационные процессы в малом предпринимательстве / <http://www.smb.ru/analitics.html?id=ipmpHYPERLINK> "http://www.smb.ru/analitics.html?id=ipmp&part=p2"&HYPERLINK "http://www.smb.ru/analitics.html?id=ipmp&part=p2"part=p2.
5. Курс лекций по дисциплине: «Организация предпринимательской деятельности» / <http://do2.gendocs.ru/docs/index-402144.html?page=2>.

Чердынцев А.Н.

Научный руководитель: Шайкин Д.Н., канд. экон. наук, доцент

*Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева,
г. Петропавловск, Республика Казахстан*

К ВОПРОСУ О НАЛОГОВОМ АДМИНИСТРИРОВАНИИ В РК

В своем Послании народу Казахстана Президент страны Н. А. Назарбаев поручил создать условия, при которых бизнес будет сам регулировать вопросы контроля качества предоставляемых товаров, работ и услуг. Необходимо выработать новую систему защиты прав потребителей, исключив для них многоуровневую систему принятия судебных решений. Важно стимулировать участников рынка к конкуренции, а не к поиску способов ухода от налогов, т.е. ведению открытого, «чистого» бизнеса.

Прагматичное уменьшение налогового надзора должно минимизировать диалог хозяйствующих субъектов с налоговой службой.

Новые подходы в работе отражены в утвержденной в прошлом году Стратегии развития органов налоговой службы. Принятые меры положительно отразились на работе налоговых органов. Так по итогам 2013 года план по доходам в компетенции Налогового комитета в целом по государственному бюджету исполнен на 102,3%, или сверх плана обеспечено поступление в 76,9 млрд. тенге.

Увеличена доля поступлений от предприятий несырьевого сектора в республиканский бюджет. В общем объеме поступлений за 2013 года на долю поступлений от предприятий несырьевого сектора приходится 75,8%, в сравнении с 2012 годом доля увеличена на 2,3 п.п., на долю поступлений от сырьевого сектора - 24,2%.

Недоимка по налогам и другим обязательным платежам в бюджет по состоянию на 01.01.2014 г. составила 64,0 млрд. тенге. По сравнению с 01.01.2013 г. достигнуто снижение недоимки на 17,2 млрд. тенге, или на 27%.

В 2013 году Налоговым Комитетом Министерства финансов Республики Казахстан реализованы следующие меры:

- разработаны и внедрены регламенты по услугам;
- автоматизированы 23 услуги (72%) из 32 услуг;
- 16 услуг доступны через портал «электронного правительства»;
- через ЦОНЫ вывели одну из наиболее востребованных услуг – получение справки об отсутствии налоговой задолженности.

По запущенным в 2013 году электронным услугам, таким как онлайн-регистрация в качестве ИП, зарегистрировано более 2000 начинающих предпринимателей, и 440 тыс. патентов в прошлом году выдано в электронном виде.

Всего за 2013 год оказано около 16 млн услуг, в т.ч. в электронном виде 12 млн услуг (74%). И работа по расширению электронных услуг будет продолжена.

С 1 января 2013 года введена норма, при которой лица, совершившие правонарушение впервые, вместо штрафа получают предупреждение. Так, по итогам 2013 года от всех административных дел в 95% вынесено предупреждение. Это является действенным механизмом реальной профилактики, а не борьбы с правонарушениями.

О положительной динамике работы налоговых органов свидетельствуют результаты независимого социологического опроса. Уровень удовлетворенности качеством налоговых услуг для бизнеса составил 87%, а населения - 86%.

В рамках реинжиниринга бизнес-процессов реализуется пилот централизации аудита в двух областях. С 1 августа прошлого года данный опыт был внедрен по всей республике. Сравнительный анализ показал, что в Налоговом комитете Министерства финансов Республики Казахстан достигли положительных результатов. К примеру, сумма доначислений выросла на 45,6%, или больше на 135,6 млрд. тенге по сравнению с предыдущим годом, при одновременном снижении количества проведенных проверок на 25,4%, или на 4169 налоговых проверок.

Учитывая, что в районах сконцентрирован малый и средний бизнес, который, в свою очередь, не будет проверяться, эта мера является стимулирующей для их дальнейшего развития. Налоговые органы будут акцентировать контроль в крупных городах, где состоят на учете налогоплательщики с высоким риском уклонения от уплаты налогов.

Реализация Программы создаст необходимые и достаточные условия для интеграции Казахстана в мировую систему коммуникаций и стандартов, будет способствовать вхождению Казахстана в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира.

Шайкенова А.Е.

Научный руководитель: Пономарева Т.М., канд. юрид. наук, доцент

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск, РФ

КОНТРОЛЬ В СФЕРЕ ЗАКУПОК

Актуальность данной работы проявляется в том, что в современной рыночной экономике система государственных закупок, а также контроль в этой сфере, является необходимым элементом управления государственными финансами и другими ресурсами общественного сектора экономики, она призвана выполнять не только функции обеспечения общественных потребностей, но и функции государственного регулирования экономики.

Несовершенство системы госзакупок становится причиной низкой степени эффективности использования бюджетных средств и результативности мероприятий в области государственного управления. Применение информационных и коммуникационных технологий в сфере государственных закупок товаров (работ, услуг) для нужд субъектов Российской Федерации и муниципальных образований позволяет устранять существующие недостатки.

В связи с вступлением нового Федерального закона, а именно Федеральный закон № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», количество жалоб, поступающих в Управление Федеральной антимонопольной службы, возрастает [1].

Кроме того практика применения данного закона невелика, а также количество специалистов в данной сфере небольшое.

Государственные закупки – жизненно важный весомый компонент национальной экономики, их объем в 2009 г. составил более пяти триллионов рублей. Реализация электронных торгов по закупке продукции для государственных нужд чрезвычайно актуальна для сегодняшней России. Преимущества, которые несут с собой электронные торги, достаточно очевидны [2].

В целях защиты прав и законных интересов участников размещения заказов, а также повышения эффективности размещения заказов для государственных и муниципальных нужд, нужд бюджетных учреждений Омским УФАС России осуществлялся контроль за размещение заказов в соответствии с главой 5 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Федеральный закон «О контрактной системе»).

В соответствии с Федеральным законом «О контрактной системе» и иными нормативными правовыми актами, правовыми актами, определяющими функции и полномочия государственных органов и муниципальных органов, контроль в сфере закупок осуществляют федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный на осуществление контроля в сфере закупок, контрольный орган в сфере государственного оборонного заказа, органы исполнительной власти субъекта Российской Федерации, органы местного самоуправления муниципального района, органы местного самоуправления городского округа, уполномоченные на осуществление контроля в сфере закупок; федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий правоприменительные функции по кассовому обслуживанию исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, финансовые органы субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, органы управления государственными внебюджетными фондами; органы внутреннего государственного (муниципального)

финансового контроля, определенные в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации [3].

Для примера рассмотрим, количество поступивших жалоб за предыдущие годы в Управление Антимонопольной службы по Омской области

В 2013 году по-прежнему продолжалась тенденция увеличения количества поступивших жалоб по отношению к предыдущим годам, так, в 2010 году в Омское УФАС России поступило 215 жалоб, в 2011 году – 307 жалоб, в 2012 году – 490 жалоб, в рассматриваемом году поступило – 739 жалоб (с учетом жалоб, переданных по подведомственности в ФАС России и другие территориальные органы – 765) на действия (бездействие) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации либо конкурсной, аукционной или котировочной комиссии [4].

То есть мы видим, что количество жалоб с каждым годом увеличивается, при исследовании данной темы, мною был проведен опрос экспертов Омского УФАС, и были выделены три основные причины увеличения количества, поступивших жалоб:

1. При рассмотрении жалобы комиссией, она рассматривается объективно и качественно, используется не формальный подход, данный подход создает уверенность у участников целесообразности подачи жалобы.

2. Второй причиной является то, что большое количество участников закупки, используют подачу жалобы как метод воздействия на заказчика, а также как способ вымогательства.

3. Третьей причиной выделили то, что количество поставщиков возрастает, если раньше, у заказчика были постоянно одни и те же подрядчики, то сейчас после введения торгов конкуренция при проведении увеличилась.

Законом № 44-ФЗ предусмотрено больше способов оценки эффективности осуществления госзакупок, чем Законом № 94-ФЗ. Помимо контроля в сфере закупок Закон № 44-ФЗ содержит еще и правила проведения мониторинга закупок и аудита в сфере госзакупок. Правила осуществления контроля в сфере закупок, содержащиеся в Законе № 44-ФЗ, существенно отличаются от правил, установленных Законом № 94-ФЗ [5].

Динамика увеличения количества жалоб говорит о том, что в настоящее время законы в области госзакупок актуальны, и их изучение и использование необходимо как для поставщиков, так и для заказчиков. Кроме того именно благодаря контролю со стороны федеральных органов исполнительной власти, уполномоченных на осуществление контроля в сфере закупок, у поставщиков равные шансы для получения заказа, этим самым и качества как товара, так и работ и услуг увеличивается. То есть государственные заказчики также имеют больше шансов для получения качественного товара, и выполнения работ и услуг.

Шаянова А.И.

Научный руководитель: Викулина В.В., канд. филос. наук, доцент

*Магнитогорский государственный технический университет им. Г. И. Носова,
г. Магнитогорск, РФ*

ПРОБЛЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Защита экономических интересов предприятия на сегодняшний день является очень актуальной проблемой, однако, для её рассмотрения уделяется достаточно мало внимания со стороны заведующих организаций. В условиях перехода к рыночной экономике, несовершенства законодательной базы, развития рыночных механизмов, увеличения темпа роста частного предпринимательства весьма важной задачей экономической науки и практики хозяйственной деятельности предприятий становится наличие экономической безопасности. Состояние защищенности от негативного влияния внутренних и внешних факторов, нарушающие стабилизацию, при котором обеспечивается воплощение планов и получение результатов коммерческих интересов и целей уставной деятельности называется экономической безопасностью.

Безопасность экономики хозяйствующего субъекта в рамках современных экономических трактовок представляет собой совокупность утилитарных и взаимосвязанных факторов, обеспечивающих данной системе защиту от негативного влияния, продуктивность жизненно важных процессов, суверенитет, возможность достижения поставленных целей, будущее развитие.

Предприятие – динамическая сложная открытая система, находящаяся в процессе постоянного обмена ресурсами с внешней средой (Рис.1.) Как благоприятное, так и неблагоприятное воздействие на деятельность системы организации оказывают некоторые факторы внешней среды. Вследствие чего, для сохранения общности и развития предприятию необходимо резко реагировать на все позитивные и негативные изменения внешней среды, именно это является одной из основных составляющих обеспечения экономической безопасности.

Под угрозой экономической безопасности представляются экономические и иные условия, произошедшие факты в экономической и других сферах деятельности, которые способны произвести на экономическую безопасность хозяйствующего субъекта негативное воздействие в настоящем или в будущем. На рис. 2 указаны основные угрозы экономической безопасности предприятия.



Рис 1. Взаимодействие предприятия с внешней средой



Рис 2. Угрозы экономической безопасности предприятия

Если проанализировать многообразие угроз, а также рассмотреть отношение должностных лиц к проблемам безопасности предприятия, можно сделать следующие выводы: надежная защита экономики любой компании возможна только при комплексном, системном подходе к ее организации. В связи с этим, в лексическом списке профессионалов, которые занимаются обеспечением безопасности бизнеса коммерческих структур, появился следующий термин - Система экономической безопасности (СЭБ) предприятия. Определение экономической безопасности тесно связано с главной целью СЭБ. Эта цель включает в себя обеспечение защищенности предприятию, своевременное выявление существующих проблем, принятие мер по их устранению, совершенствование системы защиты для достижения им целей, принадлежащих бизнесу.

Объект и субъект в системе обеспечения экономической безопасности предприятия тесно взаимосвязаны. Объектом системы выступает стабильное экономическое состояние предприятия в текущем и перспективном периодах. Конкретными объектами защиты выступают ресурсы: информационные, материальные, финансовые, кадровые и т.д.

Субъекты системы экономической безопасности предприятия можно разбить на 2 группы: внутренние субъекты и внешние субъекты.

К внешним субъектам относятся органы исполнительной, законодательной и судебной власти, обеспечивающие безопасность законопослушных участников хозяйственных отношений. Законодательная основа функционирования и защиты хозяйственной деятельности формируется с помощью этих органов.

Внутренние субъекты – это лица, осуществляющие деятельность, которая направлена на защиту экономической безопасности данного конкретного субъекта хозяйственной деятельности. Деятельность внутренних субъектов осуществляется на основе разработанной тактики и стратегии. Работники собственной службы безопасности предприятия или приглашенные работники из специализированных фирм, которые имеют профессиональные навыки в данной отрасли, обладают большим практическим опытом и оказывают услуги по защите деятельности предприятия, выступают в качестве таких субъектов. В России существует целый ряд фирм, которые оказывают полный комплект услуг по введению комплексных систем безопасности и помогающих предприятиям разрабатывать и мобилизовать программы безопасности различного назначения и сложности.

Таким образом, экономическая безопасность является одним из главных компонентов управления предприятием, работающих в интересах его успешной деятельности. Рыночной экономике России необходим тщательный подход к обеспечению экономической безопасности в создавшихся условиях. Не стоит забывать, что профилактика проблемы обходится всегда дешевле, чем разрешение уже возникшей опасной ситуации.

Библиографический список

1. Терехов В.В. Экономическая безопасность предприятия как успешная составляющая современного бизнеса [Электронный ресурс] // Прогноз финансовых рисков: интернет-журнал. 2013. URL: <http://bre.ru/security/22999.html>.
2. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: учеб. пос. М., 2009. С.58.
3. Цветкова Е. В. Риски в экономической деятельности. М.: Проспект, 2011.
4. Кантильон Р. Предпринимательство в конце 20 века. М.: Прогресс, 1992.

Шнак В.Л.

Научный руководитель: Кузнецова Н.В., канд. пед. наук, доцент

*Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова,
г. Магнитогорск, РФ*

РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ: ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ПЛАНИРОВАНИЯ

Рекламная кампания – это комплекс взаимосвязанных, скоординированных действий, разрабатываемых для достижения стратегических целей и решения проблем предприятия, и являющихся результатом общего рекламного плана для различных, но связанных друг с другом рекламных обращений, размещенных в различных СМИ в течение определенного периода времени [4].

Необходимость в разработке рекламной кампании возникает в следующих основных случаях: выхода на новые рынки, предложения новой продукции, значительного изменения рыночной ситуации, диверсификации, коррекции имиджа. Также актуальна в настоящее время разработка рекламных кампаний для привлечения дилеров, торговых посредников.

Рекламная кампания разрабатывается на длительный срок (чаще - год), собственно разработка занимает значительно меньше времени. Многие компании имеют свой штат работников рекламы, а также могут привлекать рекламные агентства. Если фирма заранее не планирует рекламную кампанию, то, как правило, проводимые ею рекламные акции чаще всего невзаимосвязаны, а также случайны, что снижает их эффективность и повышает расходы на рекламу.

Планирование рекламной кампании - процесс, в котором принимают участие все структурные подразделения агентства и маркетинговый отдел рекламодателя. Результат этого процесса - составление плана рекламной кампании на определенный период. Главная задача планирования - определить, как будет доноситься рекламное послание до потребителя: в какой форме, с помощью каких средств массовой информации и в рамках какого бюджета. В процессе планирования разрабатываются творческая стратегия торговой марки, медиастратегия, то есть то, каким образом будет заинтересован потребитель, и стра-

тегия проведения рекламных акций, которые будут поддерживать эффект прямой рекламы и усиливать его [2].

Проведение любой рекламной кампании требует тщательной подготовки, и ее планирование целесообразно осуществлять поэтапно. Среди ученых и специалистов-практиков в области маркетинга нет единой точки зрения на количество организационных этапов рекламной кампании: ряд авторов подробно описывают программы проведения поэтапного планирования рекламной кампании, включающих от 3, а в некоторых случаях и до 15 этапов.

На наш взгляд наиболее оптимальной является программа, предложенная А. Назайкиным[1], включающая 6 этапов:

1) ситуационный анализ (на этапе проводят маркетинговые исследования, которые дают глубокие представления о потребителе, товаре и рынке; анализ их результатов позволяет получить информацию о состоянии, глубине, перспективах развития рынка);

2) стратегическое планирование (на этапе определяются цели рекламной кампании, а также время, когда она будет проведена, планируется бюджет);

3) разработка рекламной кампании (на этапе определяется творческая стратегия, концепция, конкретные задачи, разрабатывается тактика действий, осуществляется распределение бюджета по рынкам и носителям, выбор партнеров, подрядчиков, исполнителей. Концепция рекламной кампании – это общее представление о всем комплексе рекламных действий, включающее в себя и рекламную идею, и аргументацию, и обоснование выбора средств распространения рекламы, и т.д.);

4) реализация рекламной кампании (создаются рекламные материалы для различных рекламных носителей, производится их размещение в носителях, тестирование, контролируется график выхода публикаций, а также организация всех рекламных мероприятий);

5) анализ рекламной кампании (оценивается эффективность рекламной кампании, представляющей собой комплексное отражение конечных результатов рекламной деятельности за определенный промежуток времени);

6) коррекция рекламной кампании (на основе данных анализа кампании и выявленных ошибок или погрешностей, производится коррекция рекламной кампании; в нее вносятся изменения, направленные на дальнейшее повышение эффективности рекламной отдачи, а также, связанные с изменениями в производстве или продвижении рекламируемого продукта).

В заключении следует отметить, что рекламная кампания – это комплекс взаимосвязанных, скоординированных действий, разрабатываемых для достижения стратегических целей и решения проблем предприятия, и являющихся результатом общего рекламного плана для различных, но связанных друг с другом рекламных обращений, размещенных в различных СМИ в течение определенного периода времени. Это целая серия рекламных и стимулирующих сбыт

действий, тщательно спланированная, скоординированная и проводимая в течение определенного времени.

Библиографический список

1. Назайкин А. Рекламная кампания: виды, этапы, участники. Режим доступа. URL: http://www.nazaykin.ru/AD/campaign/ad_camp.htm.

2. Скорodelов К. В. Планирование рекламной кампании рекламным агентством К.В.Скорodelов. Режим доступа. URL: <http://www.cfin.ru/press/marketing/2000-3/06.shtml>.

Шпинева А.С.

*Научный руководитель: Иванова Е.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: ОСОБЕННОСТИ В РФ

Роль малых и средних предприятий в масштабах экономики страны очень велика, в частности, они являются потребителями банковских услуг, что имеет огромное значение. Коммерческие банки всегда находятся в процессе конкуренции, а значит, и каждый участник заинтересован в увеличении своей клиентской базы. Банкам выгодно обслуживать малый и средний бизнес, так как эта сфера очень перспективна. Стоит обратить внимание на то, что с каждым годом предпринимателей, которые хотели бы открыть малый или средний бизнес в России становится все больше. Количество малых предприятий в период с 2010 по 2012 год представлено на рис.1.



Рис. 1. Динамика числа малых организаций в период с 2010 по 2012 гг.

Из-за отсутствия доступных денежных средств на развитие, многие предприятия малого и среднего бизнеса после примерно года работы теряют терпение и прекращают свою деятельность. По статистике таких предприятий больше 30 % в России. Решением проблемы с денежными средствами может стать оформление кредита, но так, чтобы была низкая процентная ставка и как можно на более долгий срок. Что касается суммы займов, малые предприятия в РФ в среднем просят у банков кредит в размере от 50 до 300 тысяч рублей.

В 2013 году агентство «Новые маркетинговые решения» выпустило тайное исследование условий оборотных кредитов для малого и среднего бизнеса в 3-м квартале 2013 года. Всего в исследование попали 40 банков: в них обращался сотрудник агентства, который представлялся сотрудником небольшого предприятия. Согласно результатам, ставки по кредитам для МСБ находятся в пределах от 9% до 18% и в среднем колеблются возле 13%.

По мнению банков, существует три экономических качества, которые препятствуют развитию кредитования малого и среднего бизнеса:

1. Высокая доля расходов в процессе кредитования
2. Ограниченность правовых механизмов снижения кредитного риска на всех этапах кредитования
3. Сложность управления кредитным портфелем, который содержит в себе большое количество разнообразных кредитов

Ниже представлена динамика объема предоставленных кредитов юридическим лицам и ИП в млн.руб. по состоянию на 1.01 каждого года в период с 2010 – 2014 гг.



Рис. 1. Динамика предоставления кредитов юридическим лицам и ИП

Далее представлена структура выдаваемых кредитов (рис. 2).



Можно заметить, что кредиты, которые предоставляются малому и среднему бизнесу занимают в среднем 23,2%. В последние годы этот показатель более уверенно находится около 25%.

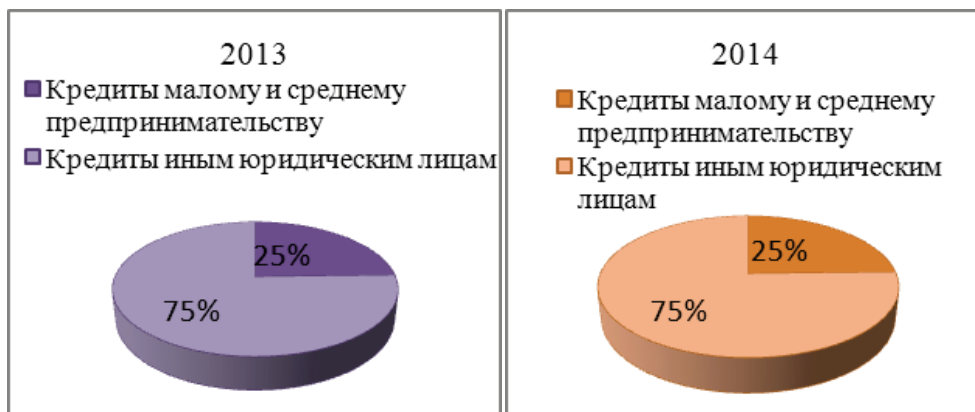


Рис. 2. Соотношение кредитов, выдаваемых малому, среднему предпринимательству и иным юридическим лицам по состоянию с 2010 по 2014 гг.

Помочь улучшить качество кредитования малого и среднего бизнеса может государство, для которого данная сфера является ключевым инструментом восстановления экономического роста. Государство объявляет о ряде мощных мер по поддержке малого и среднего бизнеса, что призвано активизировать рост кредитования и изменить сложившуюся структуру в пределах двух лет.

Планируется создание гарантийного федерального фонда, который станет центром национальной системы гарантийных организаций. Работа фонда позволит предпринимателям получать кредиты на более выгодных условиях, а банкам – улучшить качество активов, что в итоге повысит эффективность оказываемой поддержки малому и среднему бизнесу государством. Данный фонд будет:

- координировать работу региональных гарантийных фондов и региональных микрофинансовых организаций,
- выдавать контргарантии и прямые гарантии субъектам МСБ
- взаимодействовать с международными организациями

В рамках программы поддержки МСБ субъектам малого и среднего предпринимательства предоставляются субсидии из городского бюджета в целях возмещения затрат на уплату процентов по кредитам, полученным на развитие и модернизацию производства. Субсидии предоставляются за счет средств областного и местного бюджетов на возмещение части расходов по уплате процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях РФ, а также кредитных кооперативах, объектах инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, имеющих право выдавать займы в соответствии с законодательством, привлеченным субъектами малого и среднего предпринимательства.

Библиографический список

1. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика: учебное пособие/ под редакцией В.Я. Горфинкеля. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2014. 349 с.
2. Сараев А.В. Кредитование малого и среднего бизнеса: надежда на государство/А.В. Сараев//Банковское дело. 2013. №12. С. 20-27.
3. Центральный Банк Российской Федерации/ЦБ РФ – Электрон.дан. М.: Справочный Интернет-портал «ЦБР.Ру», 2014. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2014&TblID=302-13>, свободный.

Секция 2

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

Давлеткулов М.М.

Научный руководитель: Елисеева Г.В., ст. преподаватель

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, Омск, РФ

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ПРАВОВОГО ГОСУДАРСТВА

Вопрос о становлении правового государства является остродискуссионным.

Конституция России декларирует как свершившийся факт, что Россия является правовым государством, однако, учёные-правоведы и критики власти в один голос утверждают, что данное конституционное положение есть фиктивное и верховенство права для нашей страны пока не достигнутый результат, а цель. Многие из них склоняются к тому, что Россия в своём развитии двигается более в сторону полицейского государства, нежели правового.

Существует большое количество точек зрения по определению дефиниции правового государства, в частности:

- организация политической власти, создающая условия для наиболее полного обеспечения прав и свобод человека и гражданина, а также для наиболее последовательного связывания с помощью права государственной власти в целях недопущения злоупотреблений (Н.И. Матузов, А.В. Малько); [2]
- форма организации и деятельности государственной власти, которая строится во взаимоотношениях с индивидами и их различными объединениями на основе норм права (Хропанюк В.Н.); [3]
- особый вид, уровень развития государства, характеризующийся такими признаками, как всесторонние и реальные гарантии прав и свобод граждан, верховенство закона и права, прямое действие закона, взаимная ответственность граждан перед государством и государства перед гражданами, принцип разделения властей, режим демократии и конституционности, поддерживаемый обществом (М.Н. Марченко). [4]

Нельзя не подметить о том, что сам термин «правовое государство» ввел в научный оборот во второй половине XIX в. немецкий ученый Роберт фон Моль.

Наибольшую трудность в анализе правового государства представляет тот факт, что ни в одной стране до сих пор не сложилось полностью правовое государство. Этот факт даёт критикам идеи правового государства основания пола-

гать, что правовое государство, не существующее в реальности ныне, никогда и не будет существовать, вытесняясь другими режимами, более удобными с позиций осуществления публичной власти. Как бы то ни было, попробуем предельно точно определить наиболее значимые черты правового государства, исходя также из упомянутых мной определений этого термина и в соответствии с этим надо провести параллель с тем, как эти признаки - принципы воплощены в жизнь в современной России.

Первым основополагающим признаком правового государства является господство, или верховенство права, который предполагает создание и формирование всех государственных структур строго на основе закона, правовой характер принимаемых законов и верховенство правового закона, связанность государства им же созданными законами, верховенство Конституции в системе нормативных правовых актов. Формально все эти пункты провозглашены, а на практике верховенство права не всегда соблюдается. Причиной этого является фактическое неограничение государственной власти посредством права, правовых установлений, предписаний, определение правовых пределов деятельности государства, его органов и должностных лиц. Примером превышения должностных полномочий является взяточничество, факт которого может характеризоваться как деформированное правосознание, переходящее в преступную установку (слияние государственных и мафиозных структур, следовательно, рост преступности в стране).

Вторым основополагающим признаком правового государства является незыблемость, гарантированность и реальность прав и свобод личности. Данный принцип заключается не только в признании и гарантии государством естественных прав и свобод человека, признаваемых на мировом уровне, но и охране и защите их от посягательств других субъектов. Фактически обеспечить равенство всех людей (граждан РФ, иностранных граждан и др. лиц на территории РФ) как субъектов права перед законом государству не удается. Причиной этого является низкий уровень правосознания населения, который влечет за собой деформирование правосознания, переходящее в преступную установку, кризис современного правосознания, низкий уровень контроля в субъектах за органами внутренних дел. [6]

Третьим основополагающим признаком правового государства является взаимная ответственность гражданина и государства. Суть его заключается в соотношении взаимоотношений гражданина и государства, во взаимном обладании правами и обязанностями. Государство в праве требовать от гражданина соблюдения его обязанностей, но в свою очередь должно также их соблюдать и исполнять. Нельзя сказать, что государство полностью не соблюдает свои обязанности перед гражданами, но важно отметить, что большая часть этих обязанностей нарушается. Ярким примером служит правовая незащищенность гражданина. К этому можно отнести так называемые пробелы в законодательно

– правовой системе, например, хищение электронной информации, отсутствие закрепления такой новой сферы применения логотипов, марок известных компаний (product placement – Beline, МТС и др.) [5]

Следующий принцип - принцип разделения властей. Его суть заключается в относительно самостоятельном функционировании трех ветвей власти – законодательной, исполнительной и судебной - «система сдержек и противовесов». Данный принцип не позволяет государственной власти сосредоточиться в одних руках. На данный момент в Российской Федерации можно сказать о появлении некой четвертой ветви власти – президентской. Это связано с увеличением объема полномочий Президента РФ, на практике получается, что все ветви власти так или иначе попадают в руки Президента РФ. С одной стороны это можно объяснить историческими особенностями развития формы правления в России (например: абсолютная монархия – Петр I), с другой стороны данные полномочия закреплены в Конституции РФ ч.1 ст.11: «Государственную власть в РФ осуществляет Президент РФ, Федеральное Собрание (Совет Федерации и Государственная Дума), Правительство РФ, суды РФ» Таким образом, образуется правление четырех властей. Это подкрепляется и конституционными положениями: «Президент обеспечивает согласованное функционирование и взаимодействие органов государственной власти» (ч.2 ст.80), а «исполнительная власть в РФ осуществляет Правительство РФ» (ч.1 ст.110); неопределенность конструкции исполнительной власти с Федеральным Собранием (представительным органом) дополняется отсутствием баланса в отношениях. [1]

Еще одной проблемой становления правового государства в РФ является невыполнение социальных функций – обязанностей социального правового государства. Результатом этого является низкий прожиточный минимум населения, большая часть населения РФ находится за чертой бедности. Препятствующим фактором в осуществлении социальной политики государства играет нестабильность экономики до и в момент экономического кризиса, социальная государственность не обрела опоры в праве в правах человека. Происходит сокращение рабочих мест, следовательно, государство не может обеспечить население работой, нарушается принцип ответственности государства перед личностью и выполнение социальных функций, являющихся основой любого правового государства.

Таким образом, проанализировав данную тему, мы можем сформулировать определенные выводы:

- возможным путем решения проблемы становления правового государства является первоначальное становление социального государства как основы формирования примерной модели правового государства;

- из низкого уровня правосознания общества вытекает и то, что в Российской Федерации необходимо более жестко систематизировать законодательство, иерархию нормативных правовых актов, пересмотреть действующее зако-

нодательство в сторону его обобщения для того, чтобы эти нормативные правовые акты эффективнее приводились в действие, а их нагромождение может привести к дуализму и несоблюдению вообще;

- необходимо повышать уровень правосознания и правовой культуры, что важно для свободного и самостоятельного гражданского общества, наличие которого для правового государства обязательно;

– необходимо предоставить государством народу достойные условия прожиточного минимума, социальные льготы, что, безусловно, повлечет за собой утверждение частного права, в соответствии с чем будут поступать налоги государству для тех же социальных льгот, следовательно, наладится некоторая устойчивость в экономической сфере страны, на которую можно будет опираться.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.).
2. Алексеев С.С. Государство и право : учебное пособие. М.: Проспект, 2009. 148 с.
3. Правоведение: учебник / под ред. М.Б.Смоленского; Мин-во образования РФ. 8-е изд. исп.и доп. Ростов-на-Дону.: Феникс, 2009. 412 с.
4. Проблемы общей теории права и государства : учебник / под ред. В.С. Нерсесянца . – М.: Норма, 2006. 813 с.
5. Первое послание президента Медведева Федеральному Собранию / Электрон. Текст. Дан. офиц. Текст от 05.11.2008. URL: <http://www.newsru.com/russia/05nov2008/6years.html>. (дата обращения: 05.04.2014).
6. Туркин Р. Проблемы теории правового государства / «Закон.ру», 2013. URL: http://zakon.ru/blogs/problems_theorii_pravovogo_gosudarstva/6252 (дата обращения: 05.04.2014)

Домбровская А.Д.

Научный руководитель: Елисеева Г.В., ст. преподаватель.

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск

СУДЕБНАЯ ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Основным нормативным актом, устанавливающим на территории Российской Федерации правила охраны и защиты прав потребителей, является Закон РФ от 07.02.1992. № 2300-1. Российской Федерации «Закон О защите прав потребителей».

Необходимость принятия специального закона, направленного на защиту прав граждан. Значение Закона о защите прав потребителей - это усиление со-

циальных гарантий гражданина и, кроме того, как верно отмечает Я.Е. Парций, что Закон объективно повышает ответственность производителей, продавцов и исполнителей за качество своей работы. В условиях отсутствия развитой конкуренции вышеназванный закон будет способствовать повышению качества продукции, услуги социально-экономическому развитию страны. Закон о защите прав потребителей (в дальнейшем закон) регулирует отношения, возникающие между потребителями и изготовителями, исполнителями, продавцами при продаже товаров (работах, услугах) и об их изготовителях (исполнителях, продавцами), просвещение, государственную и общественную защиту их интересов, а также определяет механизм реализации этих прав. За не очень большой срок существования Закона в него многократно вносились изменения и дополнения, в связи с чем практику его применения пока еще нельзя признать вполне устоявшейся, как верно отмечает А.М. Эрделевский. [7]

Закон определяет потребителя как гражданина, который имеет намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. Согласно ст. 1 Закона отношения в области защиты прав потребителей регулируются ГК РФ, Законом «О защите прав потребителей», другими федеральными законами и принимаемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами РФ. [2]

Пленум Верховного Суда РФ 29.09.1994 принял Постановление № 7 «О практике рассмотрения судами дел о защите прав потребителей» (с изм. Которое в соответствии с Постановлением Пленум Верховного Суда РФ от 20.01.2003 г., № 2 « о некоторых вопросах, возникших в связи с Пленум Верховного Суда РФ 29.09.1994. принял Постановление № 7 «О практике рассмотрения судами дел о защите прав потребителей» (с изм. от 25.04.1995., 25.10.1996., 17.01.1997, 21.11.2000г., 10.10.2001г.), которое в соответствии с Постановлением Пленума Верховного Суда РФ от 20.01.2003г. № 2 « О некоторых вопросах, возникших в связи с принятием и введением в действие Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации» 10 применяется в той части, в которой она не противоречит ГПК РФ. [9]

Законом «О защите прав потребителей», как совершенно верно пишет И.А. Балушкин, регулируются два вида сходных правоотношений:

1) Защита прав потребителей при продаже товаров потребителям- глава 2 Закона

2) Защита прав потребителей при выполнении работ оказании услуг – глава 3 Закон 11 Действия Закона «О защите прав потребителей не распространяется на:

а) отношения между гражданами, вступающими в договорные отношения между собой с целью удовлетворения личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности;

б) отношения, возникающие в связи с приобретением гражданином – предпринимателем товаров, выполнением для него работ или предоставлением услуг не для личных, семейных, домашних и иных нужд, а для осуществления предпринимательской деятельности;

в) случаи, когда приобретаемые товары, заказные работы и оказываемые услуги предназначены для удовлетворения потребностей предприятий, учреждений, организаций. (абз. 2 п. 1 Постановления Пленум Верховного Суда РФ № 7). [10]

Нормы Закона не содержат каких-либо указаний на типы (виды) договоров, заключаемых потребителями с продавцами (изготовителями, исполнителями.) Пленум Верховного Суда РФ Постановления № 7 в порядке распространительного толкования норм Закона разъяснил, что, следует отнести к данным договорам. [5]

Убытки, причиненные потребителю в связи с нарушением продавцом (изготовителем, исполнителем) его прав, подлежат возмещению в полном объеме, кроме случаев, когда ГК РФ установлен ограниченный размер ответственности (например, ст. ст. 796, 902), При этом следует иметь в виду, что убытки возмещаются сверх неустойки (пени), установленной законом или договором, а также что уплата неустойки и возмещение убытков не освобождает продавца (изготовителя, исполнителя) от выполнения в натуре возложенных на него обязательств перед потребителем (п.п. 2 и 3 ст. 13 Закона). Под убытками в соответствии с п. 2 ст. 15 ГК РФ следует понимать расходы, которые потребитель, чье право нарушено, произвел или должен будет произвести для восстановления нарушенного права, утрату или повреждение его имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые потребитель получил бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода). Если лицо, нарушившее право потребителя, получило вследствие этого доходы, потребитель вправе требовать возмещения наряду с другими убытками упущенной выгоды в размере не меньшем, чем такие доходы. Размер подлежащей взысканию неустойки (пени) в случаях, указанных в Закон предусматривает право потребителя на возмещение морального вреда (ст. 15), компенсация которого осуществляется причинителем вреда при наличии его вины независимо от возмещения имущественного вреда и понесенных потребителем убытков.[1]

Поскольку моральный вред возмещается в денежной или иной материальной форме и в размере, определяемых судом, независимо от подлежащего возмещению имущественного вреда, размер иска, удовлетворяемого судом, не может быть поставлен в зависимость от стоимости товара (работы, услуги) или

суммы подлежащей взысканию неустойки, а должен основываться на характере и объеме причиненных потребителю нравственных и физических страданий в каждом конкретном случае (абз. 2 ст. 25 Постановления Пленума Верховного Суда РФ № 7). [8]

А.В.Селянин пишет, что судебная практика выявила определенные проблемы при принятии решения судами о размере компенсации морального вреда, на суммы требований граждан о возмещении материальных убытков, неустойки и др. В отдельных случаях суды без мотивации снижают размеры сумм, взыскиваемых в возмещение морального вреда, несоразмерно характеру причиненного вреда. В целом подходы к определению компенсации морального вреда не отработаны. В результате имеются значительный разброс и необоснованная произвольность в оценке судами размеров компенсации морального вреда. При разрешении споров о защите прав потребителей необходимо иметь в виду, что условия договора, ущемляющие права потребителей по сравнению с правилами, установленными законами или иными правовыми актами Российской Федерации в области защиты прав потребителей, признаются недействительными (п. 2 ст. 400 ГК РФ и ст.16 Закона) [11].

С точки зрения автора в Законе недостаточно прописан досудебный порядок урегулирования споров, что, на наш взгляд, является значительным пробелом в законодательстве по защите прав потребителей и требует более детального регулирования с помощью усовершенствования законодательной базы.

Библиографический список

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации действующая редакция от 01.01.2014.
2. Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации от 13.04.2014.
3. Закон РФ от 07.02.1992. № 2300-1. Российской Федерации Закон «О защите прав потребителей»
4. Законы РФ « О защите прав потребителей», « О стандартизации», « О сертификации продукции и услуг». Постатейный комментарий Парция Я.Е. М., 1997 с. 6-7; 90-91.
5. Пленум Верховного Суда РФ 29.09.1994 принял Постановление № 7 «О практике рассмотрения судами дел о защите прав потребителей» (с изм. Которое в соответствии с Постановлением Пленум Верховного Суда РФ от 20.01.2003 г.
6. Комментарий к Закону РФ «О защите прав потребителей» (постатейный)/ Отв.ред. Михайлова Н.С. М., 2004, с. 41, 129.
7. Комментарий к Закону РФ «О защите прав потребителей» (постатейный)/ Под ред. Эрделевского А.М.М., 2004. С 79.
8. Бюллетень Верховного Суда РФ 2005. № 10. С.25.
9. Собрание законодательства Российской Федерации, 1997г. № 34. Ст. 3979
- 10.Собрание законодательства Российской Федерации. 2001г. № 29. Ст. 3016.
- 11.Селянин А.В. Защита прав потребителей. М., 2006. С. 171-172.

Игнаткин А.С.

Научный руководитель: Казакевич Л.П., ст. преподаватель

Сибирская государственная автомобильно-дорожная академия, г. Омск, РФ

СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА КОЛЛЕКТИВНОГО ДОГОВОРА

В современных условиях становления и развития рынка труда в условиях новых по своему характеру общественных отношений в современной России происходит постоянные изменения содержания и сущности коллективного договора. Он становится основной разновидностью социально-партнёрского регулирования трудовых отношений непосредственно в организациях. Современный коллективный договор всё более явственно приобретает черты локального нормативного правового нормативного акта, призванного служить своеобразным документом для работников и работодателей в конкретной организации. Нормативные положения по сравнению с обязательно-правовыми становятся доминирующими в его содержании.

В условиях рыночных экономических отношений правовая сущность коллективного договора неоднозначна. Она построена на двух началах: на идее автономии (управленческой суверенности) организации в сфере труда, осуществляемой её главой (работодателем, предпринимателем) и на участии профсоюзов или иного представителя профессиональных отношений между работодателем и работником. Содержащиеся в законодательстве нормы о коллективном договоре, соглашениях составляют *субинститут трудового права*, который входит составной частью в институт социального партнерства. Субинститут коллективного договора и соглашений состоит из норм Трудового кодекса, других законом, подзаконных актов (в т.ч. отраслевых), а также норм, самостоятельно принятых сторонами социального партнерства.

Юридическое значение коллективного договора состоит в том, что он представляет собой важный источник права, устанавливаемый не законом или подзаконным нормативным правовым актом, а заинтересованными сторонами трудовых отношений путем достижений договоренности в решении различных профессиональных, социальных и производственных вопросов. Это обстоятельство придает коллективному договору определенную гибкость, позволяет учитывать различные обстоятельства в отношениях между работниками и работодателями и вносить в коллективный договор соответствующие коррективы. Не менее важно и другое: действие Трудового кодекса РФ распространяется на предприятия (организации, учреждения) и индивидуальных предпринимателей независимо от форм собственности, организационно-правовой структуры, ведомственной принадлежности и численности работников. В частности, трудовые отношения в различных акционерных обществах, товариществах, кооперативах, обществах с ограниченной ответственностью и т.д. Иначе говоря, кол-

лективный договор является именно тем нормативным правовым актом локального характера, который может регулировать трудовые, социальные, экономические и прочие жизненно необходимые отношения между работниками и работодателем. Повышение эффективности системы социального партнерства в защите социально-экономических и трудовых прав и интересов работников во многом зависит от консолидации усилий, солидарности и единства действий, профсоюзных органов, членов профсоюзов, расширения поля действия коллективных договоров, повышения ответственности участников договора за выполнение принятых обязательств, совершенствование законодательной базы социального партнерства.

Коллективный договор – правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения в организации и заключаемый работниками и работодателями в лице их представителей. Из понятия коллективного договора вытекает его двусторонний характер. Одной его стороной является коллектив работников в лице его представителей. Представителями работников согласно Трудовым Кодексом РФ являются:

- Органы профессиональных союзов, уполномоченные на представительство в соответствии с их уставом;
- Органы общественной самодеятельности, образованные на общем собрании (конференции) работников предприятия и уполномоченные ими.

Содержание и структура коллективного договора определяются сторонами, но в основном коллективный договор состоит из нескольких разделов и приложений:

- вступительная часть. В ней формулируются основные направления развития организации;
- права и обязанности администрации, работодателя;
- права и обязанности работников организации и их представительных органов.

Разделы и приложения коллективного договора содержат нормативные положения и обязательства сторон. Нормативные положения коллективного договора не должны ухудшать положение работников по сравнению с действующим законодательством. Под содержанием коллективного договора понимаются согласованные сторонами условия (положения), призванные регулировать социально-трудовые отношения в данной организации и у индивидуального предпринимателя. Коллективные договоры, как об этом свидетельствуют их анализ и сложившаяся практика, содержит несколько групп вопросов [ст. 41 ТК РФ].

К первой группе следует отнести локальные нормы и обязательства, касающиеся важнейших условий труда (заработная плата и ее индексация, продолжительность рабочего времени и времени отдыха, условия и охрана труда, льготы для отдельных категорий работников и др.).

Ко второй группе относятся правовые положения, представляющие собой определенные гарантии и обязательства со стороны работодателя в плане повышения квалификации, переподготовки, соблюдения интересов работников при приватизации государственного и муниципального имущества, условий высвобождения, отказа от забастовок при выполнении соответствующих условий коллективного договора и др.

Третью группу составляют нормы, регулирующие социальное обслуживание работников (предоставление медицинских услуг, дотации на питание, компенсации транспортных расходов, обеспечение жильем и др.).

Вопросы социального обеспечения и медицинского страхования работников составляют четвертую группу соответствующих правовых норм.

Нормы, содержащиеся в коллективных договорах, по их юридической природе правоведами характеризуют как нормы-соглашения. В коллективные договоры включаются и информационные положения, которых нет в действующем законодательстве и подзаконных правовых актах, актах социального партнерства более высокого уровня. При необходимости в содержании коллективного договора должны найти отражение меры по сохранению действующих рабочих мест, по подготовке работающих для перемещения на другие вакантные должности, а также к работе по другим специальностям.

В договор могут включаться взаимные обязательства работодателя и работников по следующим вопросам:

- формы, системы и размеры оплаты труда;
- выплата пособий, компенсаций;
- механизм регулирования оплаты труда с учетом роста цен, уровня инфляции, выполнения показателей, определенных коллективным договором;
- занятость, переобучение, условия высвобождения работников;
- рабочее время и время отдыха, включая вопросы предоставления и продолжительности отпусков;
- улучшение условий и охраны труда работников, в том числе женщин и молодежи;
- экологическая безопасность и охрана здоровья работников на производстве;
- гарантии и льготы работникам, совмещающим работу с обучением;
- оздоровление и отдых работников и членов их семей;
- контроль за выполнением коллективного договора, порядок внесения в него изменений и дополнений, ответственность сторон, обеспечение нормальных условий деятельности представителей работников;
- отказ от забастовок при выполнении соответствующих условий коллективного договора.

Приведенный перечень вопросов, по которым могут приниматься обязательства сторон коллективного договора, не носит исчерпывающий характер.

Это значит, что с учетом экономических возможностей организации в договор могут включаться и другие положения, устанавливающие лучшие условия труда по сравнению с нормами федерального и регионального уровней. В заключенных положениях коллективного договора должны содержаться указания на срок его действия, порядок внесения изменений и дополнений, процедура урегулирования разногласий между сторонами, их ответственность, а также порядок контроля за соблюдением коллективного договора.

Действие коллективного договора распространяется на всех работников данной организации, ее филиала, представительства и иного обособленного структурного подразделения. Коллективный договор - это соглашение, которое устанавливает дополнительные гарантии для работников и ответные обязательства с их стороны по отношению к администрации. Такой договор призван повышать правовые и социальные гарантии для персонала по сравнению с теми, что установлены трудовым законодательством. При реорганизации (слиянии, присоединении, разделении, выделении, преобразовании) организации коллективный договор сохраняет свое действие в течение всего срока реорганизации. При реорганизации или смене формы собственности организации любая из сторон имеет право направить другой стороне предложения о заключении нового коллективного договора или продлении действия прежнего на срок до трех лет.

При смене формы собственности организации коллективный договор сохраняет свое действие в течение трех месяцев со дня перехода прав собственности. При ликвидации организации коллективный договор сохраняет свое действие в течение всего срока проведения ликвидации.

В коллективном договоре с учетом финансово-экономического положения работодателя могут устанавливаться льготы и преимущества для работников, условия труда, более благоприятные по сравнению с установленными законами, иными нормативными правовыми актами, соглашениями. В коллективный договор включаются нормативные положения, если в законах и иных нормативных актах содержится прямое предписание об обязательном закреплении этих положений в коллективном договоре (ст. 41 ТК РФ). В целом ряде случаев коллективный договор необходим для нормативного обоснования действий руководителя организации (например, по оплате труда персонала).

Библиографический список

1. Трудовой кодекс РФ от от 30.12.2001 N 197-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.12.2001) (действующая редакция от 02.04.2014).
2. Федеральный закон от 12.01.1996 N 10-ФЗ (ред. от 02.07.2013) "О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности".
3. Комментарии к Трудовому кодексу Российской Федерации, под редакцией Орловского Ю. П. 2007 г.
4. Трудовое право России: Учебник для вузов /Под редакцией Маврина С.П., Хохлова Е.Б.: Норма, 2010.-656с.

Каныгин А.А.

Научный руководитель: Казакевич Л.П., ст. преподаватель

Сибирская государственная автомобильно-дорожная академия, г. Омск, РФ

КОНТРОЛЬ ЗА ВЫПОЛНЕНИЕМ УСЛОВИЙ КОЛЛЕКТИВНОГО ДОГОВОРА

Система социального партнерства, сложившаяся в Российской Федерации за последние десять лет, стала важной составляющей социально-экономического развития общества и в настоящее время. Изменения, внесенные в Трудовой кодекс Российской Федерации, вступивший в силу с 1 февраля 2002 года, открыли новую страницу в почти столетней истории заключения коллективных договоров в России. Установив в числе основных принципов регулирования трудовых и иных непосредственно связанных с ними отношений сочетание государственного и договорного регулирования, Трудовой кодекс РФ не только сохранил правовой статус коллективного договора, но и усилил его по сравнению с прежним законодательством. В трудовом кодексе изменили условия представительства сторон, порядок разработки и заключения коллективного договора, контроль за выполнением условий коллективного договора, а также ответственности сторон.

В соответствии Трудовым кодексом РФ, контроль за выполнением условий коллективного договора, осуществляется сторонами указанного договора о труде, их представителями, соответствующими органами по труду. Контроль за выполнением коллективных договоров начинается с проведения уведомительной регистрации органом по труду. Коллективный договор, направляется представителем работодателя (работодателей) в местный орган по труду, то есть орган, функционирующий на уровне соответствующего муниципального образования, для осуществления уведомительной регистрации. При осуществлении уведомительной регистрации коллективного договора, выявляет условия, ухудшающие положение работников по сравнению с трудовым законодательством, и сообщает об этом представителям сторон, подписавшим коллективный договор, а также в соответствующую государственную инспекцию труда. После получения уведомления о недействительности условий коллективного договора, представители сторон обязаны сообщить об этом лицам, на которых распространяется данный коллективный договор. Такое сообщение должно быть сделано тем же способом, который применен для распространения коллективного договора. Из ч. 3 ст. 50 ТК РФ следует, что сообщение о недействительных условиях коллективного договора, должно быть сделано в соответствующую государственную инспекцию труда. На основании данного сообщения государственная инспекция труда может выдать представителям работодателя предписание о неприменении недействительного условия коллективного договора. При-

менение недействительного условия коллективного договора, представителями работодателя является нарушением трудового законодательства. В этом случае работодатель, вопреки требованиям трудового законодательства, применяет условия договора о труде, нарушающие права работников. Совершение подобных правонарушений является основанием для привлечения представителей работодателя к установленным законодательством мерам ответственности. Стороны коллективного договора, лица, по отношению к которым применено недействительное условие, могут в судебном порядке обжаловать содержание уведомления органа по труду в части признания недействительным условий коллективного договора. При рассмотрении подобных заявлений суд вправе признать уведомление незаконным, что влечет применение условия коллективного договора, признанного в нем недействительным, а также отказать в удовлетворении заявления, что не позволяет применять данное условие.

Выполнение условий коллективного договора, стороны могут также требовать путем обращения в органы государственной инспекции труда, полномочные представители которой вправе выдать предписание, обязывающее работодателя выполнить условия коллективного договора или соглашения. Органы по труду могут осуществлять контроль за содержанием коллективного договора, по вопросам соблюдения трудового законодательства. Согласно положениям действующего российского трудового законодательства, непосредственный контроль за выполнением коллективного договора осуществляется как собственно, сторонами, заключившими данный договор, так и органами госконтроля за соблюдением современного трудового законодательства. Контроль за ходом выполнения коллективных договоров вправе осуществлять органы профсоюзов и органы по труду разного уровня политико-административного управления.

Под внутренним контролем в системе социального партнерства понимается контроль, осуществляемый постоянно или временно непосредственно каждым из субъектов взаимодействия, принимавшим участие в заключении коллективного договора или соглашения. Поскольку действующим законодательством данный вид контроля не регламентирован, то его суть и порядок осуществления, естественно может, да и должен стать предметом коллективных переговоров и договоренностей, а их результаты должны найти воплощение в коллективных договорах. Стороны коллективного договора, осуществляющие контроль за его выполнением, вправе требовать неукоснительного выполнения условий содержащихся в данном договоре. Представители работников могут использовать для этой цели установленные законодательством процедуры для разрешения индивидуальных трудовых споров и урегулирования коллективных трудовых споров. При осуществлении контроля, представители стороны должны своевременно предоставлять как друг другу, так и госорганам по труду всю требуемую информацию, которая должна быть необходимой предоставлена в

срок, не превышающий одного месяца со дня запроса. Непредставление работодателем упомянутой информации в означенный срок, влечёт за собой привлечение данного работодателя к ответственности административного характера. Контроль за выполнением условий коллективного договора, могут осуществлять отдельные работники, по отношению к которым применяются данные договоры о труде. В частности, конкретный работник вправе требовать от органа государственного контроля за соблюдением трудового законодательства или в судебном порядке предоставления льгот и преимуществ, установленных коллективным договором. Установленные при рассмотрении подобных заявлений факты не требуют нового доказывания при разрешении заявлений других работников о применении по отношению к ним условий коллективного договора, соглашения. Конкретный работник, по отношению к которому применены коллективный договор, может требовать в судебном порядке признания условий коллективного договора, недействительными и (или) недействующими. При удовлетворении заявления работника признанные судом недействительными или недействующими условия коллективного договора, соглашения не могут быть применены и по отношению к другим работникам, на которых распространяет свое действие коллективный договор, соглашение, обжалованные в судебном порядке. Следует обратить внимание, что для осуществления контроля за содержанием и выполнением условий коллективного договора, конкретными работниками требуется доказать их применение по отношению к ним. В свою очередь стороны коллективного договора, при осуществлении контроля за содержанием и выполнением условий коллективного договора, не должны доказывать применение или ненадлежащее применение содержащихся в них условий, так как они могут выступать в защиту неопределенного круга лиц. Например, требовать повышения заработной платы на основании коллективного договора, всем работникам организации, признания недействительным условия коллективного договора, которое в случае его применения может создавать препятствия для реализации трудовых прав работников.

Исходя из всего вышеописанного можно с уверенностью утверждать, что контроль за выполнением коллективного договора является важным инструментом обеспечения соблюдения прав работников и условий труда в любой современной организации.

Библиографический список

1. Трудовой кодекс РФ от от 30.12.2001 № 197-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.12.2001) (действующая редакция от 02.04.2014).
2. Федеральный закон от 12.01.1996 № 10-ФЗ (ред. от 02.07.2013) "О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности".
3. Комментарии к Трудовому кодексу Российской Федерации, под редакцией Орловского Ю. П. 2012 г.
4. Соловьев А.В. Внутренний и внешний контроль за выполнение коллективного договора // Кадры предприятия. 2002. № 6.

Примаков И.В.

Научный руководитель: Елисеева Г. В., ст. преподаватель

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск, РФ

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Вполне естественно, что возрастание роли СМИ в современном обществе приводит к расширению государственного вмешательства в эту сферу человеческой деятельности. Создаются и совершенствуются различные способы воздействия на СМИ, расширяется необходимая нормативная база. В то же время во многих государствах в настоящее время сформировались особые комплексные правовые отрасли и институты, регламентирующие правовой статус средств массовой информации.

В настоящее время в современной России действует огромное количество правовых норм, прямо или косвенно имеющих отношение к СМИ. Приведём в пример краткий перечень нормативных актов, регулирующих информационную сферу жизни общества.

Конституция РФ:

Ст. 15 ч. 3. Законы подлежат официальному опубликованию. Неопубликованные законы не применяются. [1]

Ст. 29 ч. 5. Гарантируется свобода массовой информации. Цензура запрещается. [1]

Уголовный кодекс:

Ст. 128.1 ч. 2 Клевета, содержащаяся в публичном выступлении, публично демонстрирующемся произведении или СМИ.

Ст. 137 ч. 1 Незаконное собирание или распространение сведений о частной жизни лица, составляющих его личную или семейную тайну, без его согласия либо распространение этих сведений в публичном выступлении, публично демонстрирующемся произведении или СМИ. [2]

Федеральный закон «О средствах массовой информации», принятый 27.12.1991 в ред. от 02.07.13.

Вся первая глава характеризует деятельность СМИ, что ясно дают понять состоящие в ней статьи:

Статья 1. Свобода массовой информации.

Статья 2. Средства массовой информации. Основные понятия.

Статья 3. Недопустимость цензуры.

Статья 4. Недопустимость злоупотребления свободой массовой информации.

Статья 5. Законодательство о средствах массовой информации.

Статья 6.1. Государственная информационная система в области средств массовой информации. [3]

Правовое или государственное регулирование опирается лишь на нормы, правила поведения СМИ, устанавливаемые и охраняемые государством. Очень часто (и это естественно, объективно) правовое регулирование отстает от быстро меняющихся реалий развития демократии в России. [4]

Говоря о видах норм в системе нормативного регулирования организации и деятельности СМИ, обратим внимание на политические, правовые и корпоративные нормы. Источником политических норм могут считаться, например, ежегодные послания Президента Российской Федерации Федеральному собранию, а также утвержденные им доктрины, концепции. Свое регулятивное воздействие политические нормы осуществляют путем определения стратегии и тактики, через политические мобилизации, лозунги и программы. Действенность этих норм предопределяется не столько авторитетом их источника, сколько их соответствием реальным потребностям общества. Вторую группу норм составляют правовые нормы. Это основа нормативной системы. В третью группу входят корпоративные нормы, т.е. правила поведения, закрепленные в актах структур гражданского общества.

Совершенно иную природу имеют политические традиции, порожденные социальным опытом и «политической памятью» гражданского общества. Как правило, они имеют под собой реальную почву, предопределены насущными потребностями граждан и их коллективов. Например, для многих граждан обращение к газете, телепередаче, интернет блогах за помощью в решении конкретных житейских проблем все еще представляется более естественным и эффективным, нежели обращение за судебной защитой. [5]

Уверен, что фильтрация информации, проверка ее достоверности не попытка государственного воздействия, а не что иное, как крайняя необходимость. По существу это способ охраны государством своих граждан, то есть, то, что оно делать обязано. Нормативно правовые акты выступают критериями отбора информации. Да мы должны быть осведомлены о происходящем в мире, но это должно осуществляться так, чтобы информация не подрывала интересы государства и не допускала начала информационной войны.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации, от 12.12.1993.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 по ред. от 03.02.2014.
3. ФЗ “О средствах массовой информации” от 27.12.1991 по ред. от 02.07.13.
4. Правовое регулирование информационной сферы: контуры эффективной системы регулирования и ответственности. URL: <http://www.top-personal.ru/officeworkissue/> (дата обращения 11.04.2014)
5. Рихтер А. Г. Правовые основы журналистики: учебник для вузов. 2008. 382 с.

Султанова Э.Ш.

Научный руководитель: Вольф С.П., канд. ист. наук,

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск, РФ

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ В ИЗУЧЕНИИ АДМИНИСТРАТИВНОГО ПРЕЦЕДЕНТА

Важнейшее место среди ряда стран англо-саксонской правовой семьи занимает судебный прецедент, представляющий собой определенное действие или решение вопроса, которое в последствии, при аналогичных обстоятельствах, рассматривается как принятый эталон, образец. М. Н. Марченко определяет правовой прецедент как «придание нормативной силы решению органа государства по конкретному делу, которое принимается за правило при разрешении других аналогичных дел» [7, с. 134].

Понятие судебного прецедента, а также его значение в российской правовой системе, рассматривали также Т. А. Васильева [1], Д. Д. Донника [5], Н.А. Гущина и М.С. Глухоедов [3], Е.П. Фомушина [8], Ф.Ш. Ямбушев [9] и другие.

По мнению А. Клишина и А. Шугаева «в теории права (в частности, профессором В.А. Тумановым) прецедентом (судебным прецедентом) признается вынесенное судом по конкретному делу решение, обоснование которого становится правилом, обязательным для всех судов той же или низшей инстанции при решении аналогичных дел» [6].

Административный прецедент – это деятельность многочисленных (за исключением судебных) государственных органов, которое имело место хотя бы один раз и может служить образцом при аналогичных обстоятельствах. В России административный прецедент, как и судебный, не является официально признанным источником права и доказать применение его на практике очень сложно. Впрочем, этот вопрос – «административный прецедент как источник права» юридической наукой разработан очень слабо.

Одними теоретиками и практиками административный прецедент признавался в качестве формы права, хотя и с оговорками о том, что это некая дополнительная, вспомогательная по отношению к закону форма права. Интересный подход к исследованию административного прецедента представлен в диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук О.В. Дворниковой [4]. В частности О.В. Дворникова указывает, что «в разных правовых системах понятие административного прецедента обозначается различными словами и словосочетаниями: adjudication – «квазисудебная» деятельность (в США), jurisprudence constante – правовое обыкновение (во Франции), правоположение правоприменительной практики (в Советской России) и др.» [4, с. 7]. Собственно под «административным прецедентом» О.В. Дворникова предлагает понимать «определенное правоположение, выраженное в акте органа исполнительной власти или «квазисудебного» органа административной юстиции в процессе разрешения правового вопроса при отсутствии или неопределенности

его законодательной регламентации и служащее образцом для разрешения последующих аналогичных административных дел» [4, с. 7].

Другими же авторами административный прецедент полностью отрицается как самостоятельный источник права. В действительности же, на практике, как утверждают некоторые исследователи: «Судебный прецедент и судебное правотворчество существовали, прикрывая свое бытие различными легальными формами». «Фактически судебная практика была выражена в разъяснениях Пленума Верховного Суда СССР и Пленума Верховного Суда РСФСР», – замечал по этому поводу заместитель Председателя Верховного Суда Российской Федерации В.М. Жуйков [2].

Если исходить из слов В. М. Жуйкова, то становится очевидным, что любые прецеденты в Российской Федерации имеют место быть, применение аналогии административного, как и любого другого находится на грани правоприменительной и правотворческой деятельности, выполняя одновременно правовосполнительную и отчасти правотворческую функцию, которая касается, в частности, принятия нормативных решений высшими судебными инстанциями (аналогия права, аналогия закона).

Безусловно, российское законодательство оставляет желать лучшего, т.к. достаточно часто при толковании норм соответствующего законодательства возникает ситуация, когда общественные отношения, нуждающиеся в правовом регулировании, не охватывается нормативной регламентацией и судам остается преодолевать пробелы посредством осуществления именно правотворческой функции. Однако мнение В.М. Жуйкова на сегодняшний день поддерживают меньшинство исследователей.

Так как административное судопроизводство – это рассмотрение и разрешение споров между административными органами управления и населением (индивидуальными гражданами и организациями), то нельзя не сказать о том, что органы управления представляют, прежде всего, государственную власть, т.е. в административном судопроизводстве возможно даже гораздо большее применение прецедента, просто диктуя правила обычному гражданину, ссылаясь тем самым на прецедентную практику.

В настоящее время административный прецедент в Российской Федерации не рассматривается в качестве источника права и является малоизученным. Конституция и законодательство России официально не принимают правотворческой роли судебной практики, правда такую роль она не может не играть фактически, заполняя своими решениями многие пробелы законодательства, его неясности и двусмысленности.

Если судьи и устраняют пробелы фактически, решая дело по аналогии права и закона, то это делается скорее неупорядоченно. Имея возможность нормативно толковать законодательство на уровне высших судебных инстанций, судебная практика не может создавать нормы для новых отношений, не урегулированных в законе. Для этого в любом случае необходимо дожидаться решений официальных правотворческих органов.

Конституция Российской Федерации является главным нормативно-правовым актом с высшей юридической силой и ни один другой акт законотворческих органов не должен ей противоречить, не говоря уже о компетенциях любого из судовпроизводств.

Библиографический список

1. Васильева, Т. А. Понятие и признаки судебного прецедента как источника права // Вектор науки ТГУ. 2010. № 3 (13). С. 294–296.
2. Гуцан, Н. Ф. Судебная практика как источник российского права // Федеральный правовой портал «Юридическая Россия». URL: http://law.edu.ru/article/article.asp?articleID=1327369#_ftn14 (дата обращения: 20.02.2014).
3. Гущина, Н. А., Глухоедов, М.С. Судебный прецедент в российской правовой системе: история, теория, практика // Современное право. 2013. № 2. С. 79-84.
4. Дворникова, О. В. Административный прецедент в системе источников права: теоретико-правовое исследование: автореф. дис.... канд. юрид. наук. М., 2009. 22 с.
5. Донника, Д. Д. О возможности использования правового прецедента в качестве источника права в российской правовой системе // Успехи современного естествознания. –2011. № 8. С. 235.
6. Клишин, А., Шугаев, А. К вопросу о прецеденте в российской правовой системе [Электронный ресурс]. URL: http://klishin.ru/presscentr/publications/a_klishin_a_shugaev_k_voprosu_o_precedente_v_rossijskoj_pravovoj_sisteme/ (дата обращения: 20.02.2014)
7. Теория государства и права / под ред. М.Н. Марченко. М., 2013.
8. Фомушина, Е. П. Значение судебного прецедента в России // Вестник ВолГУ. Серия 5. 2009. Вып. 11. С. 81–84.
9. Ямбушев, Ф. Ш. Юридическая природа судебного прецедента. Теоретическое понимание и практическое выражение судебного прецедента в правовой системе России. Саранск, 2010. 156 с.

Торн А.С.

Научный руководитель: Анохина О.В., ст. преподаватель

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск, РФ

РЕЦЕПЦИЯ РИМСКОГО ПРАВА В СОВРЕМЕННОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Рецепция римского права как крупное и сложное явление общественной жизни, неизменно привлекает и еще долгое время будет привлекать внимание тех, кто интересуется правом и его историей. Поэтому актуальность данного исследования велика и определяется прежде всего состоянием современного права и законодательства в Российской Федерации. Объектом исследования является римское право как совокупность норм, принципов, идей и их отражение в современном законодательстве. Данное исследование проводилось с целью выявления содержания рецепции римского права, имеющей теоретическое и

практическое значение для современного состояния правовых систем и правовой науки в целом.

Задачи данного исследования вытекают из его цели:

- охарактеризовать содержание рецепции римского права;
- исследовать соотношение между римским правом и правом Российской Федерации;

Римское право представляет исключительный по своим особенностям и значению предмет юридического изучения. Восходя в своем историческом становлении к давно минувшим временам античности в современной юридической культуре и в современных системах права римское право не имеет непосредственно действительного, практического значения. По словам видного современного французского правоведа Р. Давида, «Римская империя знала блестящую цивилизацию, и римский гений создал юридическую систему, не имеющую прецедентов в мире». Исключительность римского права еще и в том, что оно продолжило свою юридическую жизнь даже после распада и перерождения государства и народа, давшего ему первую жизнь. Это сформировало почти двухтысячелетний опыт правовой культуры, юридической практики и науки.

Проанализировав источники римского права и нормативно-правовые акты РФ можно сделать вывод о сходстве между римским вещным правом и русским уже в делении права на абсолютное и относительное. И в римском и в русском праве относятся права вещные, исключительные; ко второму – права обязательственные. Вещное право у римлян подразделялось следующим образом: права на свои вещи (право собственности) и права на чужие вещи (сервитуты, эмпитевзис, суперфиций, залог). То же самое можно сказать и о праве РФ. Главное место в системе вещного права и римские и русские юристы отдавали праву собственности; иск для защиты данного права был направлен против всякого нарушителя прав.

Как отмечает, Летяев В. А. русское законодательство в Своде законов гражданских по существу полностью восприняло основные признаки содержания римского вещного права. Оно полностью восприняло основные признаки содержания римского права собственности. Так, по русскому законодательству право собственности – совокупность правовых норм, закрепляющих присвоенность вещей отдельным лицам и коллективам.

Русское право полностью заимствовало понятие владения из римского права. Для возникновения владения, как по римскому, так и по русскому праву, требуется соединение субъективного и объективного моментов (наличием фактического обладания вещью и воли лица, то есть намерения обладать вещью как своей собственной). Для прекращения владения и по римскому, и по русскому праву также было достаточно устранения одной из этих его основ: субъективной или объективной. И римское, и русское законодательство различали несколько видов владения: законное и незаконное; так же, как в римском и рус-

ском праве, в законодательстве современной России вводится деление незаконного владения на добросовестное и недобросовестное. Овладеть вещью и по римскому и по русскому праву было возможно с согласия и при участии прежнего ее владельца, отсюда возникла необходимость в виндикационном иске. Русское законодательство так же, как и римское, осуществляло защиту владельческих прав на имущество от насилия и самоуправства средствами государственного воздействия до тех пор, пока на основании судебного решения это имущество не будет передано другому лицу. Таким образом, наряду с римским русское право проводило различие между владельческими правами и правом собственности, обеспечивая правовую защиту владения вне зависимости от споров о праве собственности на это имущество.

Римские юристы к первоначальным способам приобретения относили завладение (*occupatio*), спецификацию (*specificatio*), соединение вещей (*accessio*), приобретательную давность (*usucapio*), приобретение плодов, клад (*thesaurus*), находку. Русское право не употребляло такого термина, как «оккупация» («захват»), но использовало термин «находка».

ГК РФ дает сходное с римским определение бесхозяйной вещи: это вещь, которая не имеет собственника или собственник которой неизвестен, либо вещь, от права собственности, на которую собственник отказался.

Понятие открытия клада по римским законам и русскому законодательству одинаково. Кладом называется сокрытое в земле сокровище, которое скрыто так давно, что никто не помнит о том, кому оно принадлежит; это вещь скрытая, все равно, в каком месте; клад принадлежит собственнику земли; одна половина клада в определенных случаях может принадлежать тому, кто его случайно открыл на чужой земле (правда, гипотеза этой нормы по русскому законодательству устанавливает ее действие только на западных территориях - в Черниговской и Полтавской губерниях). Правила о кладе в своей основе полностью совпадают с положениями, разработанными римскими юристами.

Римское право выделяло в основном следующие несколько производных способов приобретения права собственности: манципация, судебная цессия и традиция - передача. В Кодификации Юстиниана традиция была закреплена в качестве единственного способа приобретения собственности. В русском праве под юридическим термином «передача вещи» понималось то же самое, что и в римском праве, а именно: «... вручение одним лицом другому вещи с намерением перенести право собственности». Сходным между римским и русским правом здесь являются переход владения вещью к приобретателю по воле отчуждателя, а также правило о том, что передача является излишней в некоторых случаях.

Таким образом, можно прийти к выводу, что институты и многие нормы римского вещного и обязательственного права, методы толкования правовых источников были реципированы российской правовой системой. Однако заимствование норм римского права мы можем найти не только в гражданском ко-

дексе, но и в семейном, и уголовном праве. Именно поэтому, можно сделать вывод о том, что римское право явилось основой для современного законодательства и повлияло на всю структуру российского права в целом.

Стендовые доклады

Попова М.В.

*Научный руководитель: Пономарева Т.М., канд. юрид. наук, доцент
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск, РФ*

«МЕДИЦИНСКАЯ РЕКЛАМА». НОВАЦИИ И ИЗМЕНЕНИЯ В СФЕРЕ РЕКЛАМНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Социально-экономическое развитие современной России трудно представить без рекламы и иных форм маркетинговых коммуникаций, которые пронизывают все сферы экономики и связывают ее с обществом и потребителями товаров и услуг. Не менее значима роль рекламы в формировании единого экономического пространства страны, в развитии добросовестной конкуренции на товарных рынках. Опосредуя конкурентные отношения, маркетинговые коммуникации и реклама во многом определяют положение хозяйствующих субъектов на рынке

Реклама - двигатель прогресса. Это устойчивое выражение известно уже давно, однако не всегда итоги прогресса положительны, а в некоторых случаях могут достаточно усложнить сложившиеся определенные гражданские отношения и привести их к «не здоровому» развитию. На сегодняшний день, реклама затронула все сферы жизни общества, в том числе и медицину, о чем и будет идти речь в данной статье.

Еще несколько лет назад люди реже занимались самолечением и больше доверяли врачам, сейчас доверие, безусловно, тоже есть, однако, на сегодняшний день на пути и специалистов, докторов со стажем встали телевизионные «лекари» или еще больше - различные члены Ассоциаций стоматологов, терапевтов и тому подобных «Эскулапов». Люди, все реже обращаются к дипломированным специалистам и все чаще верят «рекламным» персонажам и это из простой самонадеянности переросло в действительно серьезную проблему. В настоящее время реклама лекарств повсюду – на телевидении, радио, в прессе, в интернете и на улицах. За последнее время Россия вышла на шестое место в Европе по потреблению лекарственных средств, но вместе с тем уровень здоровья населения только снижается [1, с. 71].

С этой проблемой общественность столкнулась относительно недавно, а конкретно разработка первого законодательства для регулирования медицинской рекламы, рекламы лекарственных средств начала осуществляться в начале XX века. Контроль над пропагандой медицинских услуг и лекарств осуществляли губернские врачебные правления. Медицинский совет просто не справлялся с возросшим количеством медицинских, фармацевтических и прочих изданий, где размещалась реклама. [2]

На сегодняшний день в Российской Федерации реклама в целом и вся связанная с ней деятельность регулируется Федеральным законом от 13.03.2006 № 38-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О рекламе» [3]. Этот Закон стал логичным дополнением системы российского конкурентного законодательства, ввел комплексное регулирование отношений, возникающих в процессе производства, размещения и распространения рекламы в Российской Федерации. В частности он регулирует и рекламу медицинских услуг, лекарственных средств, а так же изделий медицинского назначения, конкретно же все перечисленное регулируется статьей 24 ФЗ «О рекламе».

Однако как уже говорилось выше рынок, социальная и экономическая, а в том числе и политико-правовая жизнь общества прогрессирует и поэтому, по мнению многих экспертов, вначале XXI века, имеющиеся в РФ нормативно-правовые акты, регулирующие правовые отношения в сфере рекламы лекарственных средств и медицинских услуг, перестали удовлетворять потребностям современного рынка. В связи с этим, законодателю было необходимо обновить действующий закон.

И вот с 1 января 2014 года вступили в силу поправки в ФЗ «О рекламе», касающиеся рекламы медицинских услуг, препаратов и изделий медицинского назначения. Была запрещена реклама услуг по искусственному прерыванию беременности. Соответствующие изменения внесены в статью 7 ФЗ «О рекламе». Так же, реклама «народной» медицины впредь должна будет соответствовать пунктам 2, 3, 4, 5 и 7 части 1 статьи 24 ФЗ «О рекламе». Это, в конечном счете, вызовет у различного рода врачей многие трудности: невозможность говорить о конкретных случаях чудесных, в некоторых случаях и сказочных исцелений, а так же возможность делать в рекламе предположения о наличии у потребителей тех или иных заболеваний и т.д.

Вместе с тем, рекламы БАДов принятые поправки в ФЗ «О рекламе» не коснулись. Однако появились другие новации, вызвавшие полемику в экспертной среде. Так, законодатели существенно ограничили круг каналов, с помощью которых можно рекламировать медицинские услуги. Теперь это специализированные выставки, конференции и семинары, а также в специализированные печатные издания. Другими словами, телевидение, радио и другие «массовые»

каналы коммуникации лишились серьезного источника доходов. Естественно, представители этих СМИ выступили с жесткими критическими замечаниями относительно новых поправок. Даже если учитывать ангажированность подобного рода критиков, следует признать, что целесообразность ограничения способов рекламы медицинских услуг весьма сомнительна. Как иначе могут рекламировать себя медицинские учреждения, если в рекламе нельзя упоминать об услугах? На этот вопрос попыталась ответить Федеральная антимонопольная служба.

На официальном сайте ФАС имеются уточнения о том, что понятие «медицинская деятельность» шире, чем «медицинская услуга». Поэтому на телевидении, радио и прочих СМИ разрешено рекламировать деятельность медиков, такую как стоматология, психиатрия и прочее, не содержащую указания на конкретные медицинские услуги.⁴ Как сообщает специалист по связям с общественностью «Старт Маркетинг» Дарья Ли: «Изменения в законе «О рекламе» медицинских препаратов, вступившие в силу с начала этого года, давно были необходимы. Основная их цель – это ограничение самолечения среди граждан, которое в нашей стране достигло катастрофических масштабов. Население избегает похода к врачу. Лекарства, как правило, мы приобретаем по совету фармацевта в аптеке, ориентируясь на рекламу препаратов по ТВ или, того хуже, на информацию в интернете. Вскоре мы больше не увидим рекламы клиник, производящих прерывания беременности, не столкнемся с излишне агрессивными объявлениями об услугах магов и экстрасенсов» [5]. Мы в целом поддерживаем это мнение, так как действительно, законодатель должен учитывать настроение и потребности социума и действовать ему во благо и в некоторой степени ограничивать предпринимателей как более сильную сторону в данных общественных отношениях.

В целом же хотелось бы отметить, что принятые поправки не решат всех социальных проблем в обществе и возможно современные «Гильмеры» и «Табарены» найдут новые способы реализации своих «леченых» талантов, однако позитивное начало положено. Законодателю предстоит много работы, так как на наш взгляд, принятые поправки можно назвать неоконченными, потому что абсолютно не затронута одна из важнейших статей данного закона, которую мы затрагивали выше, а именно статья 25. «Реклама биологически активных добавок и пищевых добавок, продуктов детского питания». Законодателю предстоит еще много работы и надеемся, что вскоре нас снова будут ожидать перемены, так как законотворчество не должно стоять на месте, уступая переменчивой жизненной среде, оно должно развиваться и совершенствоваться во благо обществу и государству.

Библиографический список

1. Толстова Е.В. О необходимости совершенствования законодательства по регулированию рекламы лекарственных средств // Экономический вестник фармации. 2001 г. № 12, с. 71.
2. Медицинское право. 2009. № 4.
3. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ (ред. от 28.12.2013) О рекламе// Собрание законодательства РФ, 20.03.2006. № 12. ст. 1232.
4. Письмо ФАС России от 17.12.2013 № АД/51199/13 «О внесении изменений в статью 24 Федерального закона «О рекламе».
5. Переславцев А.В. «Медицинская» реклама: история запрещенного жанра». URL: <http://www.startmarketing.ru/media/tv/article/47>. (Дата обращения 19.02.2014).

Прудникова Н.Г.

*Научный руководитель: Нефёдов Б.И., д-р юрид. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

СПОРНЫЕ ВОПРОСЫ САМОЗАЩИТЫ РАБОТНИКАМИ ТРУДОВЫХ ПРАВ

Защита права представляет собой устранение препятствий в его реализации либо восстановление нарушенного права и возмещение ущерба, причинённого этим нарушением. Из этого следует, что защита трудовых прав и свобод - это комплекс материально-правовых мер, организационных и процессуальных способов пресечения и предупреждения нарушений трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права, восстановления нарушенных прав и свобод участников трудовых отношений и возмещения ущерба, понесенного вследствие таких нарушений. [2, с. 364]

Согласно ст. 352 ТК РФ каждый вправе защищать свои трудовые права и свободы всеми возможными способами, не запрещенными законом. При этом основными способами защиты являются:

1. самозащита работниками трудовых прав;
2. государственный надзор и контроль за соблюдением трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права;
3. защита трудовых прав и законных интересов работников профессиональными союзами;
4. судебная защита.

Под самозащитой права в теории права обычно понимаются законные действия фактического порядка и юридические средства, которые используются управомоченным лицом для принудительного пресечения нарушения или вос-

становления своих прав без обращения к компетентным органам. Самозащита является неюрисдикционной формой защиты права. [2, с. 382]

Таким образом, самозащита трудовых прав - это самостоятельные активные действия работника направленные на охрану жизни и здоровья, своих трудовых прав и свобод без обращения или наряду с обращением в органы по рассмотрению индивидуальных трудовых споров либо в органы по надзору и контролю за соблюдением законодательства о труде.

Общие нормы реализации права работника на самозащиту законодательно не установлены, однако, при рассмотрении общетеоретических положений о самозащите, можно предположить, что самозащита возможна лишь в случае грубого нарушения трудовых прав работника, специально указанных в законе (ст. 142, 219 ТК РФ), и необходимости пресечь нарушение.

Гражданское законодательство, согласно которому способы самозащиты должны быть соразмерны нарушению и не выходить за пределы действий, необходимых для его пресечения (ст. 14ГК РФ), отличается от Трудового кодекса тем, что второй в свою очередь предусматривает лишь одну возможную форму самозащиты работников -отказ от выполнения трудовых обязанностей.

Такой правомерный отказ, согласно ст. 379 ТК РФ, возможен в случаях:

1. Получения работы, не предусмотренной трудовым договором
2. Возникновения непосредственной угрозы жизни и здоровью работника
3. В других случаях предусмотренных ТК РФ или иными федеральными законами. Например, работник может приостановить работу (а по сути, отказаться выполнять её) при задержке выплаты заработной платы на срок более 15 дней (этот случай предусмотрен ст. 142 ТК РФ)

Однако следует заметить, что в некоторых случаях работники не могут отказаться от выполнения работы при условии опасности для жизни и здоровья, если данная опасность характерна для их трудовой деятельности, например, сотрудники правоохранительных органов. Таки образом, круг таких субъектов является не конкретным. Так же согласно ст. 142 ТК РФ работодатели не признают права работников на самозащиту в жилищно-коммунальном хозяйстве независимо от их трудовых функций, обосновывая это тем, что в целом приостановка работы в организациях, связанных с обеспечением жизнедеятельности невозможна. Так же ст. 379 ТК РФ не поясняет, должен ли работник после извещения работодателя об отказе от выполнения трудовых функций находиться на своём рабочем месте. Однако, опираясь на ст. 4 ТК РФ работа, которую выполняет работник в случаях, когда он имеет право отказаться от её выполнения, относится к принудительному труду, он имеет право не выходить на работу до устранения причин, вызвавших отказ от осуществления трудовых функций. Что же касается приостановления работы в связи с невыплатой заработной платы, то согласно ст. 142 работник в данный период имеет право не заниматься трудовой деятельностью и в своё рабочее время отсутствовать на работе.

В этой же статье сказано, что при невыплате заработной платы на срок более 15 дней работники имеют право, известив работодателя в письменной форме, приостановить работу на весь период до выплаты задержанной суммы. Однако, срок предупреждения нигде не обозначен. По всей вероятности, надо руководствоваться «разумным» сроком. Регулирование вопроса о возмещении морального вреда в ТК РФ является разрозненным. Работник, использующий самозащиту вследствие незаконных действий работодателя в сфере труда и намеренный взыскать, руководствуясь ст. 3 ТК РФ, моральный вред с работодателя при посредничестве органов федеральной инспекции труда, а не суда, скорее не получит окончательного решения вопроса. Согласно ст. 237 ТК РФ моральный вред возмещается работнику в денежной форме в размерах, определяемых соглашением сторон. В случае возникновения спора факт причинения работнику морального вреда и размер его возмещения определяются судом независимо от подлежащего возмещению имущественного ущерба. [3]

Основные права и обязанности работника и работодателя установлены ст. 21 и 22 ТК РФ. Права работника могут быть ограничены лишь федеральным законом и только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны.

Суды в целом своевременно и качественно рассматривают трудовые споры, количество которых за последние годы неуклонно уменьшается. Отсюда, как представляется, наиболее актуальной проблемой является не реформирование судов, а качественное улучшение трудового законодательства.

Библиографический список

1. Трудовой кодекс Российской Федерации (с изменениями и дополнениями по состоянию на 20.10.2013). М.: Проспект, КноРус, 2013. 224 с.
2. Никонов Д.А. Трудовое право курс лекций/ Д.А. Никонов А.В. Стремоухов.- М.: Норма, 2008. 423 с.
3. Парягина О.А. Спорные вопросы самозащиты трудовых прав работников // Сибирский юридический вестник. 2007. №4. С.76.

Секция 3

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Варламова А.Ю.

*Научный руководитель: Симонова Н.Ю., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ. ПОЛУЧЕНИЕ ГРАНТОВ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ОТКРЫТИЯ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА

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

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

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

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

Но лишь, успешное взаимодействие государства и малого бизнеса является залогом роста экономического благосостояния населения. Роль государства в

развитии малого предпринимательства постоянно возрастает, и данный факт играет первостепенную роль в развитии данного сектора.

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

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

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

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

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

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

1) юридические лица, индивидуальные предприниматели, зарегистрированные на территории Омской области и действующие менее 1 года на момент подачи заявки на участие в конкурсе,

2) физические лица в возрасте от 18 до 30 лет.

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

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

- бизнес-план;
- свидетельство о государственной регистрации;
- свидетельство о внесении в реестр субъектов малого предпринимательства;
- копии учредительных документов;

- копии всех страниц паспорта;
- заявку по установленной форме.

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

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

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

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

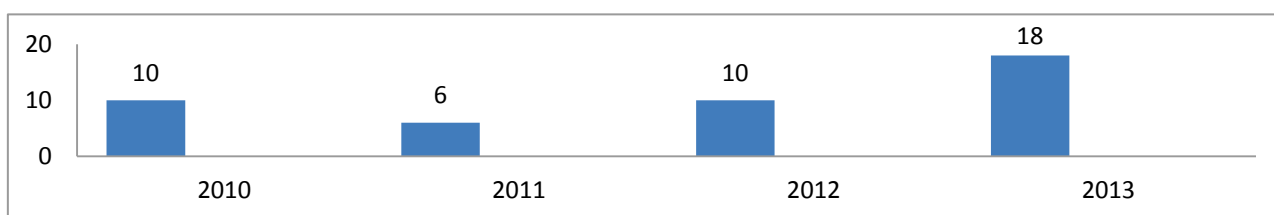


Рис. 1. Динамика количества выданных грантов в Москаленском районе за 2010–2013 гг.

Гранты были выданы на следующие виды деятельности:

Сельское хозяйство – 1, обрабатывающие производства – 3, бытовое обслуживание – 3, производство строительных материалов и комплектующих – 2, производство, ремонт транспортных средств и оборудования – 7, транспорт и связь – 2.

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

Кроме того, увеличивается вероятность получения гранта на аренду помещения, покупку основных средств, на закупку сырья и материалов. Плюсом для грантополучателя является его готовность оплатить часть необходимого оборуду-

дования из собственных средств. Данный подход убедит комиссию в серьезности намерений предпринимателя и его вере в успех предприятия.

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

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

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

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

Таким образом, малый и средний бизнес — это важная составляющая жизни Омской области. Значимым является тот факт, что в нашем регионе государство оказывает поддержку начинающим предпринимателям в развитии собственного дела. Именно получение гранта является отличным шансом развить свое дело для тех, у кого не хватает необходимых денежных средств для стартового капитала или недостаточно денег для расширения бизнеса.

Сектор малого бизнеса сегодня влияет на социально-экономическое развитие региона: обеспечивает занятость населения, появляются новые рабочие места, снижается уровень безработицы, расширяется сфера услуг. внедряются новые технологии и обеспечиваются значительные поступления в бюджет. Все усилия региональной власти привели к тому, что в сфере малого и среднего бизнеса Омской области сейчас трудятся более 270 тысяч человек. А также около четверти всех поступлений в бюджеты – это доходы малого и среднего бизнеса.

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

Библиографический список

1. Омск. РФ /ЦБ РФ Электрон. дан. М.: Официальный Интернет-портал города Омска, 2014. Режим доступа: <http://www.admomsk.ru/web/guest/main>, свободный. Загл. с экрана.

Волошина М.А.

*Научный руководитель: Преснякова В.В., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА МОЛОДОЙ СЕМЬИ В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Государство заинтересовано в создании здоровой и прочной семьи. Семья обладает значительным потенциалом для саморазвития, является достаточно устойчивым социальным институтом, способным модифицировать направленные на него воздействия. Однако решение целого ряда проблем семьи не может быть достигнуто лишь только усилиями самой семьи. Необходимо оптимальное сочетание усилий государственных институтов и общественных организаций по социальной защите и укреплению семьи, что возможно лишь на основе выработки и проведения в жизнь научно обоснованной государственной программы по ее защите. С точки зрения перспектив развития семьи особую социальную ценность имеет молодая семья, аккумулирующая в себе результаты социально-экономических и демографических перемен, происходящих в обществе.

Под молодой семьей понимается семья в первые три года после заключения брака (в случае рождения детей – без ограничения продолжительности брака), в которой оба супруга не достигли 35-летнего возраста, а также семья, состоящая из одного из родителей в возрасте до 35 лет и несовершеннолетнего ребёнка.

Государство ставит своей целью создание условий для формирования социально благополучной семьи, которая в состоянии самостоятельно решать свои проблемы и в полной мере выполнять свойственные семье в современном обществе функции. Поэтому, для достижения этой цели, оно должно материально поддерживать молодые семьи.

Особое внимание на данную проблему выделяется не только на федеральном уровне, но и на региональном, Омская область не является исключением. На сегодняшнее время в Омской области каждая четвертая семья является мо-

лодой, для их поддержания Правительство осуществляет ряд крупных программ федерального значения.

Важной программой является «Молодая семья», благодаря которой поддерживаются молодые семьи при приобретении ими доступного жилья, строительства на участках, отведенных под ИЖС, а также оформление ипотеки на новую недвижимость, в случае недостатка собственных средств. Население активно пользуется предлагаемой помощью, в 2014 году было оформлена 336 заявок для участия в данной программе, что по сравнению с прошлым годом выросло на 5%. Однако стоит отметить, что в 2013 году малая доля нуждающихся получала социальную помощь со стороны администрации Омска – около 6,25% или 20 семей. По сравнению с 2012 годом это число уменьшилось на 8 семей, что связано с уменьшением финансирования программы из областного бюджета (рис.1.).

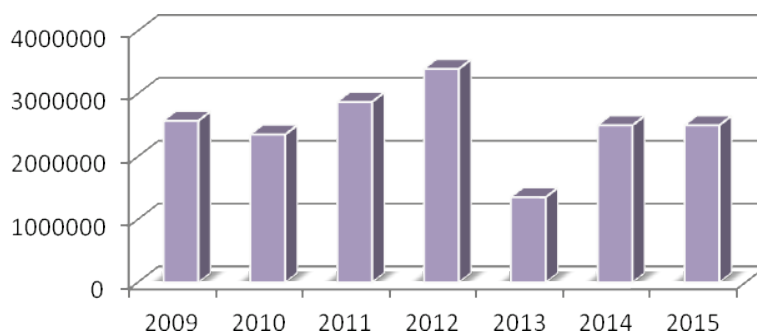


Рис.1. Объем финансирования программы из областного бюджета

Для того чтобы семья могла участвовать в этой программе, она может обратиться в отдел учета граждан, которые нуждаются в жилье с заявлением на получение субсидии при соблюдении следующих условий: возраст супругов меньше 35 лет; семья должна быть обязательно зарегистрирована на территории Омской области; семья состоит на жилищном учете; официальный семейный доход достаточен, чтобы оплачивать ипотечный кредит либо завершить приобретение нового жилья.

Если все условия программы «Молодая семья» соблюдены, то доступное жилье можно приобретать с компенсацией 30% стоимости нормативной площади жилья по индикативной цене 1 квадратного метра, если в семье нет детей, и 35% стоимости при наличии одного и более детей. Важно то, что помощь предоставляется только при приобретении нового жилья, отнесенного к категории социального.

Размер финансовой поддержки рассчитывается исходя из норм обеспеченности жильем – 18 квадратных метров на одного члена семьи, либо 42 квадратных метра на молодую пару без детей. Местные власти считают, что эта про-

грамма должна помочь молодежи области постепенно получить собственное жилье.

По данным, предоставленным на рисунке 2 видно, что основное количество семей предпочитают использовать программу «Доступное жилье молодым семьям» (около 59%), которая в свою очередь входит в структуру программы «Молодая семья». Она представляет собой определенный процент, который выплачивает местный бюджет за молодую семью при покупке дома или квартиры. Социальную ипотеку оформляют 31% участвующих. Ипотека по программе «Молодая семья» - возможность получить значительную государственную (поддержку) субсидию при покупке жилья, т.е. предоставляется субсидирование части стоимости ипотечного жилья либо может быть уменьшена процентная ставка по кредиту. К числу банков, предоставляемы социальные ипотеки, относятся: Сбербанк, ВТБ 24, банк «Первомайский», «Газпромбанк», ОТП-БАНК, Татфондбанк, Россельхозбанк. Небольшая часть молодых семей предпочитают получение государственную помощь в получении земельных участков-10%. Благодаря этой программе можно получить бесплатный земельный участок, но в пределах 15 соток и при наличии в семье троих детей.

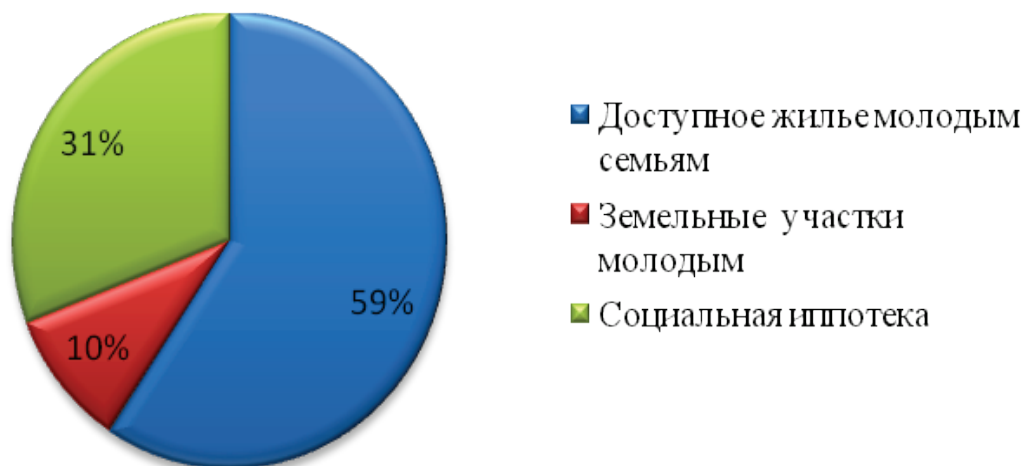


Рис. 2. Доля количества молодых семей в структуре программы «Молодая семья»

Также основной формой поддержки молодой семьи является предоставление Материнского капитала. В 2014 году размер субсидии равен 429 408 рублей плюс доплата из местного бюджета в размере 117400 рублей. За период с 2007 года было выдано около 60000 сертификатов, дающих право на государственную субсидию. Согласно статистическим данным, регион является одним из лидеров по показателям естественного прироста населения, рождаемость здесь постоянно увеличивается. Конечно, в немалой степени этому способствует значительная поддержка, оказываемая региональными властями. Родители в Омске и Омской области получают право на материнский капитал при рождении или усыновлении второго, третьего или последующего ребёнка, имеющего гражданство РФ, если до сих пор не воспользовались правом на его получение. Об-

ладатели сертификатов могут использовать материнский капитал в Омске или в Омской области в полном объеме или долями в следующих направлениях: улучшение жилищных условий, оплата обучения ребёнка в образовательном учреждении любого уровня, формирование накопительной части трудовой пенсии женщины, которая родила (усыновила) третьего ребенка или последующих детей, начиная с 01.01.2011 (эта сумма может передаваться по наследству).

При получении социальной поддержки молодые семьи сталкиваются с рядом проблем. Основная проблема — большие очереди, а если семья не вошла в число получателей госвыплаты, необходимо снова подавать заявление на участие в программе на планируемый год. Второй проблемой является необходимость предоставления большого количества документов. Иной проблемой является нехватка финансирования со стороны государства, как мы выяснили лишь 6,25% стоявших в очереди получают в итоге помощь, это и является причиной больших очередей.

Для решения этих проблем государству требуется увеличить объем финансирования программ или же предоставлять какие-либо другие услуги для поддержания молодой семьи.

Библиографический список

1. Молодая семья. Вся информация о программе « Молодая семья». URL: <http://molodaja-semja.ru/>.
2. Материнский капитал. Вся информация о программе «Материнский капитал». URL: <http://materinskiy-kapital.molodaja-semja.ru/>.
3. Омская губерния Портал Правительства Омской области. URL: <http://www.omskportal.ru>.
4. Васильева Н.У. Молодая семья: проблемы и перспективы социальной поддержки//Вестник ВЭГУ. 2010. №4(48). С. 119-124.

Гуськова К.И.

*Научный руководитель: Конорева Т.В. , канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ И ЗАВИСИМОСТЬ ОПЛАТЫ ТРУДА

Государственная гражданская служба – это особый вид службы, который непосредственно связан с осуществлением управленческой деятельности, социально-культурным обслуживанием людей, обеспечением деятельности органов государственной власти.

Одним из механизмов совершенствования института госслужбы должна стать оценка эффективности её деятельности и деятельности государственных и муниципальных служащих.

Исследуемая сфера государственной службы является наименее изученной, поскольку отсутствуют определенные методы оценивания деятельности государственных служащих. Но ведь данная сфера деятельности и не может оцениваться, например, в количественных единицах. Однако её все же необходимо оценивать, поскольку от её эффективности зависит благополучие страны и граждан. По словам Губернатора Омской области [1], достойная оплата труда – это усиление материальной заинтересованности служащих в своевременном и добросовестном исполнении должностных обязанностей, а также соблюдение порядка работы со служебной информацией и сведениями, составляющими государственную и иную охраняемую законом тайну. Таким образом, мы можем сказать, что проблема оценки эффективности деятельности госслужащих довольно актуальна в наши дни.

Целью работы является определение зависимости результативности деятельности государственных служащих и оплаты их труда, при отсутствии определенных критериев оценки деятельности государственных служащих.

По своей сути трудовая деятельность госслужащего направлена на реализацию общенациональных интересов, на всемерное укрепление и развитие всех сторон общественного и государственного строя. [4] Госслужащие, ответственно выполняющие свои полномочия и занимающие место на государственной службе в течение долгого времени с течением лет становятся все более значимыми и привилегированными.

Исходя из опыта, можно сказать, что в основном анализ и оценка эффективности деятельности госслужащих осуществляется кадровыми службами, так как они могут оценивать не только численные, но и социологические показатели, такие как оперативность, удовлетворенность граждан, качество оказания услуг. В целом, оценка эффективности деятельности госслужащего может осуществляться различными органами и способами, однако отсутствие определенных критериев оценки деятельности госслужащих приводит к тому, что система вознаграждения мало связана с результатами их деятельности. Так порой, заработная плата госслужащего не включает в себя ничего кроме должностного оклада, оклада за классный чин и некоторой индексации. Таким образом, уровень оплаты труда госслужащих получается значительно ниже, чем в коммерческих структурах, а дополнительные социальные гарантии не в полной мере компенсируют сложность и значимость их деятельности.

Данное противоречие стало одной из причин реформирования государственной службы Российской Федерации, поскольку несоответствие значимости труда госслужащих и его оценки в форме материального вознаграждения обу-

словило такое негативное явление как «текучка квалифицированных кадров», а из-за острого дефицита высококвалифицированных специалистов среднего возраста их быстрая и адекватная замена невозможна, отсюда, резкое снижение компетентности и морально-нравственных качеств государственных служащих; высокий уровень коррупции, утрата мотивации. [2]

Можем смело сказать, что низкий уровень оплаты труда госслужащих является сильным демотивационным фактором, а также становится основной причиной увольнений с государственной службы.

Тем не менее, при довольно продолжительном существовании данной проблемы до сих пор отсутствуют методы, четкие критерии, показатели и процедуры оценки эффективности. И в практике деятельности кадровых и иных подразделений государственных органов в настоящее время господствует узкое понимание оценки эффективности и результативности. В кадровых отделах отсутствуют аналитические подразделения, которые должны специально заниматься анализом и оценкой эффективности. В этом собственно и состоит проблема с процессом организации оценки эффективности деятельности государственных ведомств и служащих.

Проведя анализ, мы пришли к тому, что в оценке профессиональной служебной деятельности государственного и муниципального служащего могут использоваться следующие показатели эффективности и результативности труда: производительность; результативность; интенсивность труда; качество обслуживания граждан; соблюдение трудовой дисциплины; своевременность и оперативность выполнения поручений.

В соответствии с указанными критериями может устанавливаться шкала результативности госслужащего для нормализации процесса его вознаграждения.

Однако российская система контроля эффективности деятельности госслужащих находится в процессе становления методов оценивания, и еще не достигла своего идеала. Поэтому, пока система оценки эффективности госслужащих проходит стадию формирования, можно дать рекомендации по улучшению материального обеспечения служащих. На сегодняшний день можно выделить два основных варианта преобразований в оплате и стимулировании труда государственных служащих, предлагаемых различными авторами [3], это:

- установление зависимости окладов госслужащих от динамики минимальной заработной платы или прожиточного минимума;
- установление зависимости окладов госслужащих от динамики средней по стране заработной платы.

По их мнению, дальнейшее совершенствование политики оплаты труда необходимо проводить в направлении более гибкого соотношения постоянной и переменной частей денежного содержания. Постоянная часть должна регу-

лярно индексироваться в соответствии с ростом уровня стоимости жизни, переменная - полнее отражать непрерывное развитие государственного служащего, его индивидуальные заслуги и вклад в общую результативность организации.

Таким образом, можно сделать вывод, что при совершенствовании методов оценки эффективности государственных служащих в системе государственного управления и установлении зависимости с оплатой труда возможно достижение повышения результативности деятельности госслужащих и улучшение кадровой ситуации в сфере государственной службы.

Библиографический список

1. Указ Губернатора Омской области от 18.08.2004 № 176 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://zakon.law7.ru/base62/part1/d62ru1288.htm>, свободный
2. Банных Г. А. Реформирование государственной службы как способ регулирования управленческих аномалий // ЧиновникЪ. 2010. № 5 (45) [Электронный ресурс]. URL: chinovnik.uara.ru.
3. Волгин Н. А. Страсти по окладам, или Сколько "стоит" российский чиновник? // Человек и труд. 2001. № 2 [Электронный ресурс]. URL: chelt.ru.
4. Рогожкин А. Государственные служащие: особо ответственный труд - особая мотивация // Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом). 2012. № 11.

Кузнецова А.А., Шукин В.В.

*Научный руководитель: Иванова Е.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКОЙ ЛИКВИДНОСТЬЮ И СОВРЕМЕННАЯ ANTIИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА БАНКА РОССИИ

Вопрос инвестиций в экономику как первоочередная цель долгосрочного экономического роста предполагает стабильность и предсказуемость инфляции в пределах 2-3%. Целью данной работы является рассмотрение текущих мер борьбы с инфляцией Центрального Банка Российской Федерации.

Поскольку Банк России может управлять главным образом монетарной инфляцией его действия направлены на управление банковской ликвидностью коммерческих банков. Для этого используются различные инструменты, в том числе: норматив обязательного резервирования, кредитный канал.

Начнем наш анализ с рассмотрения нормы обязательного резервирования. Стоит отметить, что этот инструмент кредитно-денежной политики является

наименее рыночным, и даже скорее административным. Данный механизм не позволяет гибко влиять на предложение денег. Но его влияние на денежное предложение очень велико. Так в период с 11 октября 2007 по 17 сентября 2008 гг., когда наблюдался скачок цен (отклонения от прогнозируемых значений в 2007-2008 гг. 3,9% и 6,3% соответственно), в целях снижения, в первую очередь, монетарной инфляции, был повышен норматив обязательного резервирования с 3% до 5,5%. (рис. 1). Однако уже 18 сентября 2008 г. норматив был снижен до 1,5%, а 15 октября 2008 г. до 0,5%. Такое резкое снижение, вероятно, связано с целью сгладить колебания деловых циклов, а именно последствия мирового финансового кризиса. С 1 мая 2009 г. наметился тренд повышения нормы обязательного резервирования. Последние увеличение норматива произошло 1 марта 2013 г. В дальнейшем Банк России не прибегал к изменению данного инструмента, что было связано с одной стороны с рецессией в 2013 г., с другой с переходом на более гибкие инструменты.

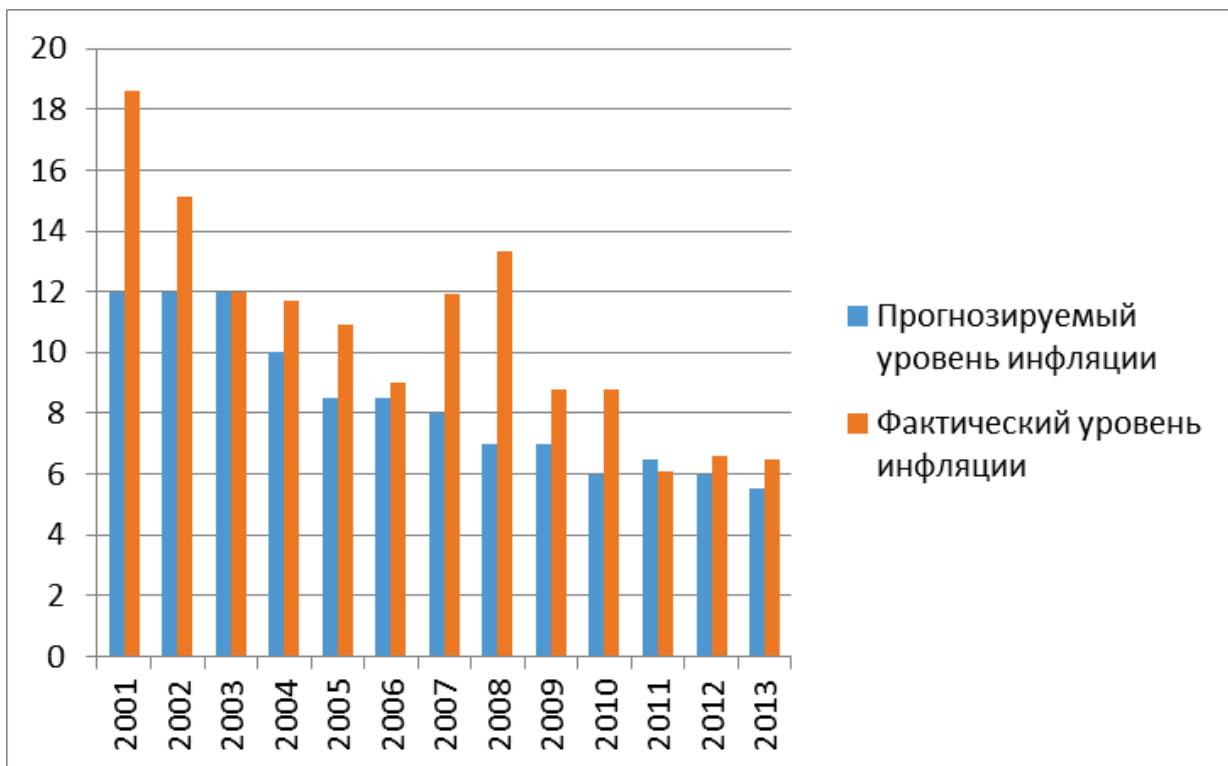


Рис.1 Прогнозируемый и фактический уровни инфляции в России в 2001-2013 гг.

Кредитный канал становится основным рычагом влияния ЦБ РФ на всю банковскую систему. Этот канал денежно-кредитного регулирования с одной стороны наиболее приемлем для коммерческих банков, поскольку дает возможность самостоятельно принимать решения об объемах финансовых ресурсов, с другой позволяет Банку России воздействовать на ликвидность банковского сектора. Один из основных инструментов государственной денежно-

кредитной политики по воздействию на банковскую ликвидность – аукционы РЕПО. Данный инструмент более всего отвечает требованиям рыночной экономики. В первом квартале 2014 г. в целях обеспечения низких темпов роста цен Центральный Банк ограничивал объем кредитов по операциям РЕПО, так что значения спроса превышали объем предложения более чем на 400%. (табл. 1).

Таблица 1

Объем аукционов РЕПО в первом квартале 2014 г.

Даты аукционов РЕПО	Объем заключенных сделок, млн. руб.	Объем спроса, млн. руб.	Отклонение спроса от предложения, %
30.01.2014	10 280,6	52 095,9	406,74%
31.01.2014	40 000,0	87 245,3	118,11%
04.02.2014	2 300 000,0	2 446 973,8	6,39%
11.02.2014	2 180 000,0	2 405 377,8	10,34%
18.02.2014	2 260 000,0	2 448 857,8	8,36%
25.02.2014	2 220 000,0	2 524 166,8	13,7%
04.03.2014	368 218,5	368 218,5	0%
11.03.2014	2 210 000,0	2 434 944,0	10,18%
14.03.2014	90 000,0	203 055,4	125,62%

Кроме ограничения объема выдаваемых кредитов по операциям РЕПО, Центральный Банк в 2014 г. для замедления темпов инфляции повысил ключевую ставку до 7%. Этот шаг кредитного института весьма неоднозначен: он влияет не только на долгосрочную ликвидность коммерческих банков, но и мгновенную, т.е. поддержание бесперебойного денежного и платежного оборотов.

Таким образом, антиинфляционная политика Банка России направлена сегодня на более гибкое регулирование роста цен через канал рефинансирования, т.е. через изменение «цены денег». И в тоже время происходит постепенный отход от жестких мер по «зажиму» денежной массы, т.е. от нормы обязательного резервирования как регулятора банковской ликвидности.

Библиографический список

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

Кучеренко И.В.

Научный руководитель: *Иванова Е. В., канд. экон. наук, доцент*
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ

КОНТРОЛЬ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНОВ ЗА РАЗМЕЩЕНИЕМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗОВ (НА ПРИМЕРЕ МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ)

За Министерством финансов закреплено полномочие по осуществлению контроля в сфере размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, с учетом положений Федерального закона № 94-ФЗ.

Проанализируем деятельность Министерства финансов Омской области (далее – Министерство) при реализации полномочий по контролю в сфере размещения заказов с 2011 г. по 2013 г.

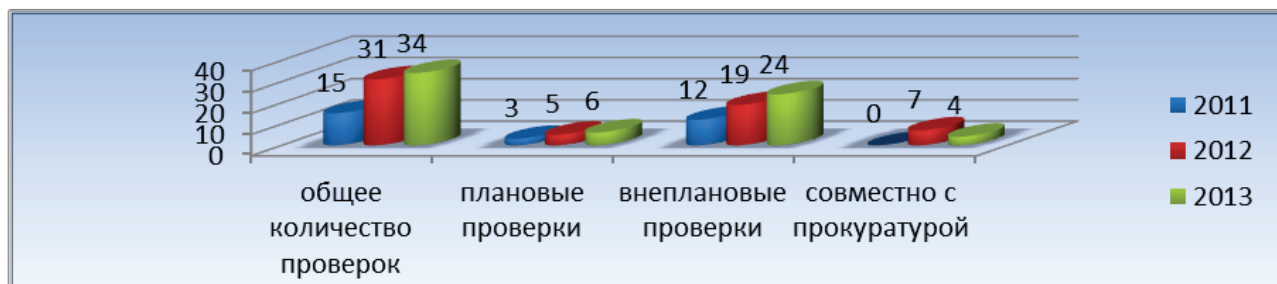


Рис. 1. Динамика проведенных проверок Министерством в 2011-2013 г.

В 2011 г. Министерством проведено 15 проверок соблюдения законодательства РФ и иных нормативных правовых актов РФ о размещении заказов (в том числе 3 плановые проверки и 12 внеплановых проверок).

В 2012 г. проведена 31 проверка, из них 5 плановых проверок и 19 внеплановых проверок, в том числе совместно с прокуратурой Омской области проведено 7 проверок.

В 2013 г. проведено 34 проверки, из которых количество внеплановых проверок по сравнению с предыдущим годом увеличилось до 24 проверок, количество проведенных плановых проверок практически не изменилось (6) и количество проверок, проведенных совместно с прокуратурой Омской области, сократилось до 4 [1].

В полномочия Министерства по контролю в сфере размещения заказов (осуществления закупок) входят также рассмотрение обращений, поступающих от заказчиков на согласование возможности заключения государственного (муниципального) контракта, договора с единственным поставщиком, рассмотрение дел об административных правонарушениях, рассмотрение уведомлений и жалоб.

При рассмотрении обращений, поступающих от государственных (муниципальных) заказчиков и бюджетных учреждений на согласование возможности заключения государственного (муниципального) контракта, договора с единственным поставщиком (исполнителем, подрядчиком), Министерство осуществляет проверку на предмет соблюдения государственными (муниципальными) заказчиками, бюджетными учреждениями требований законодательства о размещении заказов при проведении процедуры размещения заказа в форме торгов, запроса котировок, ставших основанием для обращения.

В 2011 г. наблюдался существенный скачок поступивших обращений о согласовании возможности заключения контракта (договора) с единственным поставщиком (559 обращений), в связи с переходом всей страны с открытых аукционов на открытые аукционы в электронной форме. Резко увеличилось число процедур, которые были признаны несостоявшимися по причине отсутствия заявок, поданных для участия в таком аукционе. Отсутствие заявок было вызвано, в том числе опасением поставщиков (подрядчиков, исполнителей) участвовать в новой для себя процедуре. По подобным процедурам, которые были признаны несостоявшимися по причинам отсутствия заявок Федеральным законом № 94-ФЗ предусматривалась возможность заключать контракт с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) по согласованию с контролирующим органом в сфере размещения заказов.

В 2012 г. значительно сократилось количество поступивших обращений о согласовании возможности заключения контракта (договора) с единственным поставщиком по сравнению с предшествующим периодом до 155 процедур.

В 2013 г. количество обращений по сравнению с 2012 г. возросло на 12% и составило 174 обращения о согласовании возможности заключения контракта (договора) с единственным поставщиком.

По результатам рассмотрения указанных обращений заказчиков в 2011 г. заказчиками получено согласование в 494 (88,37%) случаях. В остальных случаях Министерством выявлены нарушения законодательства о размещении заказов, которые привели к отказу и возврату обращений. Таким образом, Министерством отказано в согласовании 18 муниципальным заказчикам и возвращено 21 обращение о согласовании.

В 2012 г. при рассмотрении указанных обращений о согласовании возможности заключения контракта (договора) с единственным поставщиком Министерством приняты решения в согласовании 131 обращения или 84,5 % обращений о согласовании, отказе в согласовании 15 обращений и возврате 9 обращений о согласовании.

В 2013 г. Министерством согласовано 160 обращений (рост по сравнению с 2012 г. составил 22 %), возвращено 11 обращений о согласовании и отказано в согласовании 3 обращениям [1].

Из анализа обращений государственных (муниципальных) заказчиков, бюджетных учреждений о согласовании возможности заключения государственного (муниципального) контракта, договора с единственным поставщиком следует, что решение об отказе в согласовании возможности заключения государственных и муниципальных контрактов, договоров с единственным поставщиком принимается в основном по следующим причинам:

1. несоответствие конкурсной документации (документации об аукционе) требованиям Закона о размещении заказов;

2. установлены неправомерные требования к участникам размещения заказа в конкурсной документации (документации об аукционе);

3. несоответствие поставщика (подрядчика, исполнителя) требованиям к предмету контракта, требованиям законодательства РФ и документации о размещении заказов;

4. согласуемая цена контракта превышает начальную (максимальную) цену контракта, установленную в извещении о проведении конкурса (аукциона).

При непредоставлении предусмотренных законодательством о размещении заказов документов или сведений осуществляется возврат обращений о согласовании возможности заключения государственного или муниципального контракта с единственным поставщиком.

Одним из полномочий Министерства является рассмотрение дел об административных правонарушениях допущенных в сфере размещения заказов. Так, в 2011 г. Министерством выдано 8 предписаний об устранении нарушений законодательства о размещении заказа, рассмотрено 104 дела об административных правонарушениях, из них 34 дела возбуждено по инициативе органов прокуратуры и 70 дел по инициативе Министерства финансов Омской области.

В 2012 г. количество возбужденных дел об административных правонарушениях возросло по мере увеличения количества проверок. Рассмотрено 165 дел об административных правонарушениях, сократилось количество административных дел по инициативе органов прокуратуры на 38,2 % (21 дело), но при этом увеличилось административное производство по инициативе Министерства финансов Омской области и в 2012г. количество административных дел возросло в 2 раза и составило 144 дела.

В 2013 г. количество дел об административных правонарушениях незначительно сократилось и составило 141 административное делопроизводство, из них 29 дел возбуждено по инициативе прокуратуры Омской области, количество административных дел, возбужденных по инициативе Министерства сократилось на 22,2% и на 2013 г. составило 112 дел [1].

Библиографический список

1. Министерство финансов Омской области: официальный сайт. – Режим доступа: <http://mf.omskportal.ru/> свободный.

Селиверстова О.О.

Научный руководитель: Иванова Е.В., канд. экон. наук, доцент.

Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),

г. Омск, РФ

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИЕЙ
ПРИОРИТЕТНОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА
«ДОСТУПНОЕ И КОМФОРТНОЕ ЖИЛЬЕ – ГРАЖДАНАМ РОССИИ»
НА УРОВНЕ СУБЪЕКТА ФЕДЕРАЦИИ НА ПРИМЕРЕ
ОМСКОЙ ОБЛАСТИ (ИТОГИ ЗА 2013 ГОД)**

В целях обеспечения эффективности выполнения приоритетных национальных проектов в деятельность органов государственной власти, участвующих в их выполнении, внедряются методы проектного управления, ориентированные на достижение конкретных результатов. При этом реализация отдельных мероприятий приоритетных национальных проектов осуществляется на региональном уровне органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Управление осуществляется посредством четко структурированной системы координат. Основными компонентами системы являются:

– информационный компонент, обеспечивающий на всех этапах реализации приоритетных национальных проектов автоматизацию процессов сбора, обработки, хранения и представления информации о ходе реализации приоритетных национальных проектов пользователям системы;

– телекоммуникационный компонент, обеспечивающий интеграцию программно-технических решений и информационно-телекоммуникационных сетей, входящих в систему;

– центр обработки данных - информационно-технологический и программно-технический комплекс, обеспечивающий автоматизацию процедур формирования, ведения, хранения и оперативного представления различным группам пользователей полной и достоверной информации, содержащейся в системе;

– ведомственный (региональный) сегмент системы - программно-технический комплекс, обеспечивающий повышение эффективности деятельности федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по реализации приоритетных национальных проектов за счет внедрения и использования информационных и коммуникационных технологий, в том числе качества управления приоритетными национальными проектами;

– сети связи специального назначения - комплекс эксплуатируемых Федеральной службой охраны Российской Федерации информационно-телекоммуникационных сетей и средств связи, обеспечивающих доступ структурных под-

разделений Администрации Президента Российской Федерации и Аппарата Правительства Российской Федерации к информации о реализации приоритетных национальных проектов.

Программно-технические комплексы системы призваны обеспечивать сбор из разных источников информации, обработку, хранение и представление информации о реализации приоритетных национальных проектов, а также взаимодействие пользователей системы и ее подсистем на основе современных информационно-телекоммуникационных технологий, средств и методов обеспечения информационной безопасности.

Само понятие «приоритетный национальный проект» (ПНП) можно определить как программу по росту «человеческого капитала» в России, объявленную президентом России В. В. Путиным и реализуемую с 2006 года. В качестве приоритетных направлений «инвестиций в человека» глава государства выделил:

- здравоохранение,
- образование,
- жильё,
- сельское хозяйство.

Исходя из указанных приоритетных направлений социальной политики, приоритетными национальными проектами стали «Современное образование», «Качественное здравоохранение», «Доступное жильё» и «Развитие АПК». Первостепенной была обозначена проблема обеспечения населения доступным жильем. Ведь на момент начала 2000-х гг. жилищная проблема стояла перед 61% российских семей. Общая потребность населения России в жилье составляла 1569,8 млн. квадратных метров и чтобы удовлетворить ее, жилищный фонд надо увеличить на 46,1%. При этом лишь 12,4% семей в состоянии приобрести жилье самостоятельно или с помощью заемных средств. Данную проблему был призван решить приоритетный национальный проект «Доступное и комфортное жильё – гражданам России».

Национальный проект первоначально был рассчитан до 2010 года, и в ходе его реализации необходимо было решить четыре основные задачи:

1. При помощи развития системы рефинансирования кредитов и рынка ипотечных ценных бумаг увеличить объем ипотечного жилищного кредитования, что параллельно сопровождалось бы снижением процента по ипотеке в два раза.

2. Повысить доступность жилья для ряда категорий населения: молодых семей, военных, специалистов на селе и т. п.

3. Увеличить объем жилищного строительства и модернизировать коммунальную инфраструктуру.

4. Государство должно выполнять все обязательства по обеспечению жильем льготников.

Направлениями реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» на последние 2009—2013 годы продекларированы:

- стимулирование развития жилищного строительства;
- поддержка платежеспособного спроса на жилье, в том числе с помощью ипотечного жилищного кредитования;
- повышение качества жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры;
- выполнение государственных обязательств по обеспечению жильём отдельных категорий граждан.

Согласно данным приоритетным направлениям, меры по реализации проекта за 2010-2013 годы оказывались в рамках следующих долгосрочных целевых программ Омской области:

- «Развитие жилищного строительства на территории Омской области» на 2011-2015 годы (данная программа явилась заменой долгосрочной целевой программы «Жилище» 2010-2015) и «Жилище» на 2010-2015 годы (данная программа реализовывалась только в 2010 году).

- «Чистая вода» на 2010-2015 годы.
- «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Омской области на 2010 – 2020» (меры по данной программе финансировались только в 2011 году).

В качестве отдельных мер по реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» на территории Омской области в 2010-2013 гг. выделяются следующие:

- Проведение капитального ремонта жилых домов, находящихся в собственности Омской.
- Субсидии местным бюджетам на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт и ремонт автомобильных дорог местного значения.

В целом приоритетный национальный проект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» из областного бюджета за последние годы финансировался в объемах:

- - в 2010г. - 4 313 172,8 тыс.руб.;
- - в 2011г. - 3 710 628,26 тыс.руб.;
- - в 2012г. - 4 151 766,28 тыс.руб.;
- - в 2013г. - 4 008 084,42 тыс.руб.

Отдельно рассмотрим структуру фактического расходования средств на реализацию национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» в 2013 году.

2013г.



Рис. 1. Структура фактического расходования средств на реализацию национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» в 2013 году

Как следует из рис. 1 в ходе реализации проекта в 2013 году (как и в предыдущие 3 года) наибольший объем финансирования средств был направлен на реализацию мер, оказываемых в рамках долгосрочной целевой программы Омской области «Развитие жилищного строительства на территории Омской области» (2011–2015) – 83,46%. На субсидирование местным бюджетам на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт и ремонт автомобильных дорог местного значения из областного бюджета было выделено 10,07% от общего объема средств на реализацию ПНП. На реализацию мер, оказываемых в рамках долгосрочной целевой программы Омской области «Чистая вода» было направлено 6,47% от общего объема средств на реализацию ПНП. Хочу отметить, что данный показатель значительно отличается от показателей предыдущих лет в сторону увеличения финансирования средств в мероприятия программы «Чистая вода». Это связано с увеличением уставного капитала открытого акционерного общества «Омскоблводопровод» в целях реконструкции магистральных водопроводных сетей и строительства резервуаров, станций водоочистки, внедрения энергосберегающих технологий в жилищно-коммунальном комплексе посредством автоматизации и оптимизации технологических режимов работы водоочистных и водозаборных сооружений на групповых водопроводах, а также строительством очистных сооружений в городе Омске.

В целом динамику финансового обеспечения реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» на территории Омской области начиная с 2006 года, т.е. с момента его приня-

тия, и до 2013 года можно проследить с помощью графика, представленного на рис. 2.

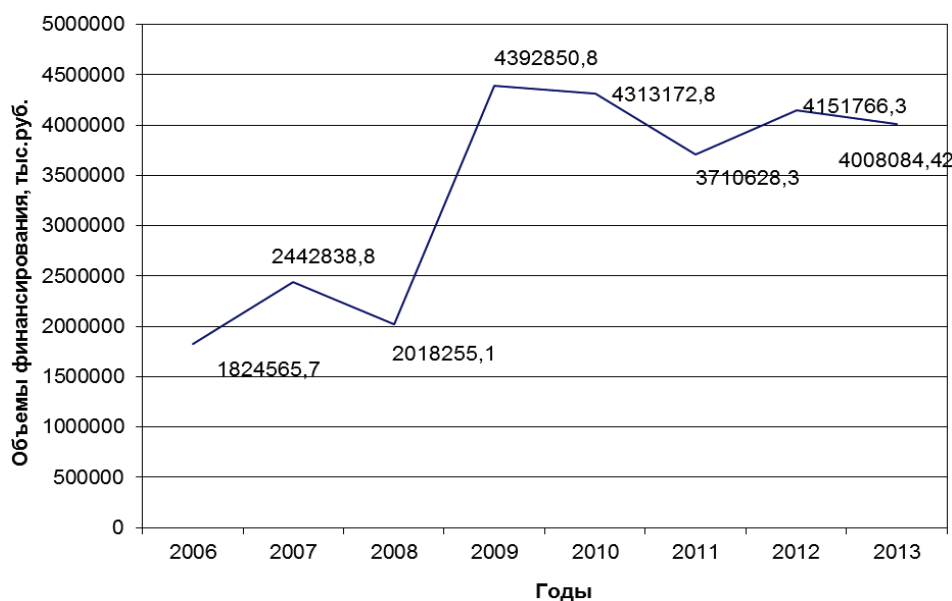


Рис.2. Динамика финансового обеспечения национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» на территории Омской области

Из графика видно, что наименьший объем финансирования проекта приходится на 2006 г., это обусловлено тем, что 2006 г. – самое начало его внедрения и можно сказать «пробное» финансирование, а также на 2008 г., это обусловлено мировым финансовым кризисом, царившим на тот период времени и, следовательно, недостаточностью средств для реализации проекта в полной мере. В 2009г. наблюдается резкий скачок в объемах финансирования, увеличение в 2 раза, это было связано с поддержкой со стороны государственной корпорации «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» в объеме 2 592 846,1 тыс. руб. В целом, в дальнейшем не наблюдалось резких скачков в объемах финансирования ПНП, за исключением 2011 г., объемы средств, направленных на реализацию проекта превышали 4 млрд. руб.

В границах указанных объёмов финансового обеспечения реализации ПНП подведу некоторые итоги. Так, в рамках показателей строительного комплекса, коими являются объёмы строительства объектов инженерной инфраструктуры (коммуникации, дороги), жилья и его ввод в эксплуатацию, переселение из ветхого жилья, капитальный ремонт жилья, по предварительным данным за 2013 год введено в эксплуатацию около 219,1 тыс. кв. м жилья. С целью проведения мероприятий по переселению граждан из аварийного жилья постановлением Правительства Омской области от 24.06.2013 года № 140-п утверждена региональная адресная программа по переселению граждан из аварийного жилищного фонда на 2013 – 2015 годы. В рамках программы было переселено 12154 человека из 1059 аварийных домов. Что касается обеспечения жильем отдельных

категорий граждан, то с начала года для обеспечения жильем детей-сирот заключено 174 государственных контракта на строительство жилья на сумму 168,8 млн. рублей. Всего в 2013 году обеспечено жильем 387 детей-сирот; выдано гражданам 26 сертификатов на сумму 49,7 млн. рублей. Кроме того, с начала года государственную поддержку получили 404 ветерана ВОВ. С целью улучшения жилищных условий семей, имеющих трех и более детей, муниципальными образованиями передано 465 земельных участков. Таковы итоги реализации ПНП за прошедший 2013 год с учетом не только бюджетных средств, но и с привлечением внебюджетных источников (средства инвесторов, граждан, организаций жилищно-коммунального комплекса Омской области и др.). Таким образом, за период прошедшего 2013 года был достигнут достаточно высокий уровень реализации ПНП по обозначенным выше блокам. Итоговые показатели по предварительным данным практически полностью соответствуют запланированным. В целом реализацию проекта за указанный период можно считать удовлетворительной.

Библиографический список

1. О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг: Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 600 // СПС «КонсультантПлюс».
2. Мырынюк А.Н. Национальные проекты в России: проблемы и перспективы. – М.: Маросейка, 2007. 314 с.
3. Итоги работы Министерства строительства, транспорта и ЖКХ Омской области. – электронные данные. М.: Сайт Правительства Омской области Омская Губерния, 2014. Режим доступа: <http://www.omskportal.ru/>, свободный. Загл. с экрана.

Скакун Т.М.

*Научный руководитель: Иванова Е.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

АНАЛИЗ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ БЮДЖЕТА ГОРОДСКОГО ОКРУГА И МЕРЫ ПО ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЮ В СРЕДНЕ- И ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ НА ПРИМЕРЕ Г. ОМСКА

Сбалансированные местные бюджеты составляют основу для эффективной деятельности органов местного самоуправления, а достаточный объем финансовых ресурсов позволяет муниципальным образованиям результативно осуществлять программы социально-экономического развития своих территорий. Таким образом, рассмотрение вопросов обеспечения муниципалитетов необходи-

мыми финансовыми ресурсами и достижение сбалансированности местных бюджетов представляется крайне актуальным.

В табл. 1 приведено соотношение доходной и расходной частей муниципального образования город Омск в 2011–2013 гг.

Таблица 1

Характеристика бюджета города Омска в 2011-2013 гг.

тыс.руб.

Наименование показателя	2011 год	2012 год	2013 год
Доходы, всего	14 877 399,00	13 981 458,30	13 857 443,63
Расходы, всего	14 819 039,60	14 142 224,90	14 381 647,80
Дефицит(-)/ Профицит(+)	58 359,40	- 160 776,60	- 524 204,17

В 2011 году в бюджет города Омска поступило 14 877 399,00 тыс. руб. В 2012 году в бюджет города поступило 13 981 458,30 тыс. руб.: поступление доходов снизилось на 895 940,70 тыс. руб. (6,41%) по сравнению с 2011 годом. Основными причинами снижения доходов бюджета являлись снижение кадастровой стоимости земель города Омска и внесение изменений в бюджетное законодательство: снижение на 2 % норматива отчислений по НДФЛ с 30 до 28 %, исключение из состава доходов местных бюджетов государственной пошлины за регистрацию транспортных средств и штрафов за нарушение законодательства о безопасности дорожного движения. По итогам 2013 года сумма доходов бюджета города Омска составила 13 857 443,63 тыс. руб., по сравнению с 2012 годом доходы сократились в 1,01 раза (на 124 014,67 тыс. руб.), с 2011 – в 1,07 раза (на 1 019 955,37 тыс. руб.).

Таким образом, доходы бюджета МО город Омск за исследуемый период имеют общую тенденцию к сокращению. Расходы бюджета города Омска на протяжении трех лет не имеют общей тенденции к росту либо сокращению: если в 2011 году они составляли 14 819 039,60 тыс.руб., в 2012 – 14 142 224,90 тыс.руб., то в 2013 году эта сумма равна 14 381 647,80 тыс.руб.. Как видно из таблицы 1, дефицит бюджета города Омска с каждым годом растет: если в 2011 году мы наблюдали профицит бюджета, то в 2012 году бюджет был исполнен с дефицитом, размер которого в абсолютном значении почти в 3 раза превышает размер профицита 2011 года. В 2013 году дефицит увеличился на 363 427,57 тыс. руб. (в 3,26 раза) по сравнению с 2012 годом.

В ходе анализа была выявлена необеспеченность расходов бюджета его доходами в 2012 и 2013 годах. В 2012 году дефицит составил 1,72% годового объема доходов бюджета без учета безвозмездных поступлений, в 2013 году – 6,18%. Согласно БК РФ данный показатель не должен превышать 10%. Вместе

с дефицитом бюджета растет и муниципальный долг бюджета города Омска, а также расходы на его обслуживание. Однако на сегодняшний день его размер не является проблемной величиной.

На фоне замедления роста основных показателей общероссийской экономики бюджету города Омска в 2013 году не удалось достигнуть прогнозных показателей по доходам (недопоступило 412 млн. рублей или 5 % от плана). Основными причинами отрицательной динамики налоговых и неналоговых доходов бюджета являлись:

- рост социальных и имущественных вычетов по НДФЛ, который по данным налоговых органов по сравнению с 2012 годом составил 32 %, возвращено из городского бюджета НДФЛ на доходы физических лиц 404 млн. рублей;

- введение добровольного порядка применения системы налогообложения в виде ЕНВД, а также возможности снижения суммы ЕНВД до 100 % на уплаченные индивидуальными предпринимателями обязательные страховые взносы;

- уменьшение кадастровой стоимости земель города Омска, а также возврат переплаты по земельному налогу за 2012 год (в 2013 году возвращено 130 млн. рублей);

В целях недопущения потерь местных бюджетов предлагаем обратиться в Государственную Думу РФ с законодательной инициативой по вопросу возврата ограничения на уменьшение ЕНВД на сумму страховых взносов в размере 50 %. Уменьшение земельного налога на 2,2 млрд. рублей к уровню 2011 года обусловлено изменением федерального законодательства в части установления возможности оспаривания результатов государственной кадастровой оценки. Так, за период 2012–2013 годов рассмотрены обращения 128 юридических лиц (почти 23% от учтенных в кадастре земельных участков общей площадью 2 984 га), кадастровая стоимость снижена в среднем в 3,8 раза (от 26 % до 96 %). В сложившейся ситуации вариантом разрешения проблемы представляется возможность:

- включения в порядок проведения государственной кадастровой оценки деятельность межведомственной комиссии по государственной кадастровой оценке, создаваемой субъектом Российской Федерации (с участием органов местного самоуправления);

- включение представителей органов местного самоуправления в состав комиссии по досудебному рассмотрению споров о результатах определения государственной кадастровой оценки.

Земельным кодексом РФ определен принцип платности землепользования, однако на территории города Омска данный принцип не обеспечивается территориальными подразделениями органов федеральной исполнительной власти. В результате при потенциале порядка 260 млн. рублей сумма поступлений со-

ставляет 8,2 млн. рублей. Считаем необходимым ускорить процедуру передачи земель, находящихся в собственности РФ (прежде всего земель обороны), субъекта РФ из казны государственным учреждениям, казенным предприятиям, органам государственной власти на праве постоянного (бессрочного) пользования.

Остро стоят проблемы финансового обеспечения расходных обязательств на реализацию «майских» указов Президента РФ в части повышения оплаты труда работников бюджетной сферы. Считаем необходимым предусмотреть в составе расходов федерального бюджета компенсацию увеличения расходов местных бюджетов на повышение заработной платы работникам бюджетной сферы.

Для обеспечения сбалансированности местных бюджетов в средне- и долгосрочной перспективе предлагаем внести в бюджетное и налоговое законодательство РФ изменения, направленные на стимулирование муниципальных образований в наращивании налогового потенциала, их заинтересованности в привлечении инвестиций, в частности: установить ставку налога на прибыль организаций, подлежащую зачислению в местные бюджеты, в размере 2 %, которые сегодня зачисляются в федеральный бюджет.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014) // ИПЦ «Консультант Плюс».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.01.2014) // ИПЦ «Консультант Плюс».
3. Департамент финансов и контроля. Электрон. дан. М.: Справочный интернет-портал «Омск.рф», 2014. Режим доступа: <http://www.admomsk.ru/>, свободный. Загл. с экрана.

Цыбукова П.А.

Научный руководитель: Иванова Е.В., канд. экон. наук, доцент

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск

АНАЛИЗ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В ОМСКОМ РЕГИОНЕ

Источником рабочей силы является человек. Но не каждый человек может быть работником. Трудовые ресурсы – это часть населения страны, обладающего необходимым физическим развитием, умственными способностями и знаниями для работы.

Занятость – это термин, характеризующий состояние человека, включенного в общественно полезную деятельность, связанную с удовлетворением его личных и общественных потребностей, не противоречащую законодательству страны и приносящую, как правило, заработок (трудовой доход). В число занятых включаются лица старше 16 лет, а также младших возрастов, которые выполняют работу по найму за вознаграждение.

Занятость – это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству Российской Федерации и приносящая, как правило, им заработок, трудовой доход (далее – заработок).

Пособие по безработице – это регулярная государственная социальная денежная выплата лицам, признанным по закону безработными, в установленном надлежащем порядке. Решение о выплате пособия по безработице должно быть принято одновременно с принятием решения о признании гражданина безработным.

В России выплата пособия по безработице регулируется Законом Российской Федерации «О занятости населения в Российской Федерации». Согласно данному закону, размер пособия устанавливается Правительством РФ. Правительство РФ в Постановлении от 9 октября 2012 г. N 1031 "О размерах минимальной и максимальной величин пособия по безработице на 2014 год" установило: размер минимальной и максимальной величин пособия по безработице (без учета районного коэффициента) – от 850 до 4900 руб.

Росстат подвел итоги выборочного обследования населения по проблемам занятости по состоянию на третью неделю февраля 2014 года.

Численность экономически активного населения в возрасте 15–72 лет (занятые + безработные) в феврале 2014г. составила 75,2 млн.человек, или более 52% от общей численности населения страны.

В численности экономически активного населения 71,0 млн. человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 4,2 млн. человек – как безработные с применением критериев МОТ (т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю).

По сравнению с январем 2014 г. численность занятого населения в феврале 2014г. увеличилась на 552 тыс.человек или на 0,8%, численность безработных - на 49 тыс.человек, или на 1,2%. По сравнению с февралем 2013г. численность занятого населения осталась на том же уровне, численность безработных уменьшилась на 107 тыс.человек, или на 2,5%.

Общая численность безработных, классифицируемых в соответствии с критериями МОТ, в 4,4 раза превысила численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения. В конце февраля 2014г. в государственных учреждениях службы занятости населения

состояло на учете в качестве безработных 953 тыс. человек, что на 2,4% больше по сравнению с январем 2014г. и на 13,2% меньше по сравнению с февралем 2013 года.

Что же касается Омской области, численность зарегистрированных безработных по данным на 1 марта 2014 года составляет 13374 человека (на 1 марта 2013 года – 14042 человека).

Уровень зарегистрированной безработицы составляет 1,3 процента от экономически активного населения (на 1 марта 2013 года – 1,3%).

Заявленная работодателями потребность в работниках для замещения свободных рабочих мест (вакантных должностей) в течение января – февраля 2014 года составила 9,5 тыс. вакансий. По данным на 1 марта 2014 года в областном банке вакансий содержится 18,6 тыс. вакансий работодателей города Омска и муниципальных районов Омской области, около 33% из них составляют вакансии для служащих (на 1 марта 2013 года – 17,8 тыс. вакансий, из которых около 30% – для замещения вакансий служащих).

Наиболее востребованные профессии рабочих и специальности служащих в областном банке вакансий:

Санитарка (мойщица) – 548

Подсобный рабочий – 539

Водитель автомобиля – 426

Продавец непродовольственных товаров – 211

Уборщик производственных и служебных помещений – 196

Электромонтер по ремонту и обслуживанию электрооборудования – 187

При содействии службы занятости в течение января – февраля 2014 года нашли работу (доходное занятие) около 48 процентов граждан (3223 человека), обратившихся за содействием в поиске подходящей работы. Численность трудоустроенных безработных граждан в отчетном периоде 2014 года составила 1432 человека. Государственную услугу по содействию самозанятости получили 203 безработных гражданина. В течение января – февраля 2014 года к оплачиваемым общественным работам приступили 666 человек, в рамках временного трудоустройства безработных граждан, испытывающих трудности в поиске работы, трудоустроены 58 человек, в рамках временного трудоустройства несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет в свободное от учебы время трудоустроены 29 подростков.

Численность безработных граждан, получающих пособие по безработице – 11390,

в том числе: в минимальном размере – 5194;

в интервале от минимального до максимального размеров – 2771;

в максимальном размере – 3412;

выше максимального размера – 13.

Проанализировав выше перечисленные данные, можно заметить, что заработная плата санитарки составляет 5422 рубля, а пособие по безработице – 5194 рубля. Поэтому многие не задумываются о работе, получая ежемесячное пособие.

На сегодняшний день Омская область является лидером в Сибири по уровню зарегистрированной безработицы и коэффициенту напряжённости на рынке труда. При содействии специалистов центров занятости в Омской области нашли работу более 41 тысячи человек. Регион сохраняет высокие показатели и по организации профессионального обучения безработных. В службе занятости подчеркнули, что уделяют большое внимание трудоустройству и профессиональному обучению незанятых инвалидов и женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребёнком.

Государственная услуга содействия в поиске подходящей работы предоставляется всем без исключения гражданам, обратившимся в службу занятости населения Омской области, из числа работающих, либо желающих сменить место работы или потерявших работу, независимо от причины увольнения.

Библиографический список

1. http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/56.htm.
2. <http://news.mail.ru/inregions/siberian/55/economics/17049051/>.
3. <http://www.omskzan.ru>.
4. Кохно П., Молева С. Современная ситуация на рынке труда России. // Общество и экономика. 2010. №5-6. С.257-266.

Спаскова Л.А.

*Научный руководитель: Иванова Е.В., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Оценка деятельности органов государственной власти вопрос очень актуальный для Российской Федерации. Приказом Министерства финансов РФ от 13 апреля 2009 № 34н утверждены показатели и порядок проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями средств федерального бюджета.

Термин «финансовый менеджмент» в секторе государственного управления – это совокупность процессов и процедур, обеспечивающих эффективность и результативность использования бюджетных средств и охватывающих все

элементы бюджетного процесса (составление проекта бюджета, использование бюджета, учет и отчетность, контроль и аудит). Для того чтобы система финансового менеджмента была эффективной, необходимо, чтобы она соответствовала принципам подотчетности, прозрачности, предсказуемости и партнерства.

Для проведения мониторинга разрабатывается перечень показателей, характеризующих качество финансового менеджмента, которые основываются на данных годовой консолидированной бюджетной отчетности, документах и материалах, получаемые от главных распорядителей, необходимых для расчета данных показателей.

В целях повышения эффективности расходов федерального бюджета и качества управления средствами федерального бюджета главными распорядителями средств федерального бюджета (ГРБС) была разработана методика оценки качества финансового менеджмента ГРБС Федерации, включающая в себя 49 показателей, рассчитываемых на основе форм бюджетной отчетности. Все показатели были сгруппированы по 8 направлениям деятельности ГРБС: среднесписочное финансовое планирование; исполнение бюджета в части расходов; исполнение бюджета по доходам; учет и отчетность; контроль и аудит; исполнение судебных актов; кадровый потенциал; управление активами.

Мониторинг качества финансового менеджмента проводится по трем направлениям и состоит из годового мониторинга качества финансового менеджмента, ежеквартального мониторинга качества финансового менеджмента и мониторинга качества финансового менеджмента в части документов, используемых при составлении проекта федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период.

Ежеквартальный мониторинг качества финансового менеджмента проводится по состоянию на 1 апреля, 1 июля, 1 октября текущего финансового года нарастающим итогом с начала года. Годовой мониторинг качества финансового менеджмента проводится по состоянию на 1 января года, следующего за отчетным.

Федеральное Казначейство является одним из самых важных ведомств в системе органов исполнительной власти. Оно ведет учет операций по кассовому исполнению федерального бюджета, открывает и ведет лицевые счета ГРБС, РБС и ПС Федерального бюджета, составляет отчетность об исполнении Федерального бюджета и т.д.

Рассмотрим оценку качества финансового менеджмента в органах власти на примере Федерального Казначейства. Динамика его рейтинга и показателей деятельности представлена в таблице 1. Данные для анализа динамики взяты с официального сайта Федерального Казначейства за 9 месяцев каждого года, начиная с 2010.

**Динамика рейтинга и показателей деятельности
Федерального Казначейства РФ за 2010–2013 гг.**

	место	Общая оценка в баллах	Среднесрочное финансовое планирование	Исполнение бюджета в части расходов	Исполнение бюджета по доходам	Учет и отчетность	Контроль и аудит	Исполнение судебных актов	Кадровый потенциал	Управление активами
9 месяцев 2010	1	76,3	34,7	91,9	82,2	90	100	100	55,9	65
9 месяцев 2011	1	74,7	59,0	63,1	76,8	80,0	100,0	99,9	46,1	92,8
9 месяцев 2012	1	84,8	95,5	67,0	90,2	100,0	100,0	71,8	61,6	71,3
9 месяцев 2013	4	81,0	81,76	65,56	89,58	100,00	99,99	99,92	68,67	68,55

Анализируя данные таблицы 1 можно сделать вывод о том, что Федеральное Казначейство один из самых успешно функционирующих органов в системе исполнительной власти Российской Федерации.

Мониторинг качества среднесрочного финансового планирования за 9 месяцев каждого года проводился с целью уточнения оценки качества планирования расходов бюджетных средств на текущий год и плановый период. Для расчета показателей использовались справки об изменениях сводной бюджетной росписи федерального бюджета и лимитов бюджетных обязательств на финансовый год и плановый период с кодом вида изменений 100, оформленные за 9 месяцев текущего года; сведения о своевременности представления ГРБС документов в Министерство финансов Российской Федерации в соответствии с графиком подготовки и рассмотрения в текущем финансовом году проектов федеральных законов, документов и материалов, разрабатываемых при составлении проекта федерального бюджета и проектов бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации на очередной финансовый год и плановый период.

При проведении мониторинга качества исполнения бюджета по расходам рассчитывались или уточнялись показатели, характеризующие полноту, своевременность принятия и исполнения бюджетных обязательств за 9 месяцев те-

кущего года; погрешность кассового планирования; качество порядка составления, утверждения и ведения бюджетных смет подведомственных бюджетных учреждений, установленного главным распорядителем.

При проведении мониторинга качества исполнения федерального бюджета по доходам рассчитывались показатели отклонения от плана формирования доходов по главному администратору доходов федерального бюджета; качества нормативной правовой базы главного администратора доходов федерального бюджета по администрированию доходов; доли невыясненных поступлений, зачисленных в федеральный бюджет, уточняемых главным администратором доходов федерального бюджета, и возвратов (возмещений) из федерального бюджета излишне уплаченных (взысканных) сумм.

При проведении мониторинга качества осуществления внутреннего контроля и аудита оценивалось качество правовых актов главных администраторов средств федерального бюджета и изменений к ним, которые устанавливают методические рекомендации главных распорядителей по реализации государственной учетной политики; ведение управленческого учета; осуществление внутреннего финансового аудита; ведение мониторинга результатов деятельности подведомственных распорядителей и получателей бюджетных средств.

Таким образом, из проведенного анализа показателей оценки качества финансового менеджмента на примере Федерального казначейства мы можем судить об эффективности деятельности данного органа. Данный мониторинг позволяет всесторонне рассмотреть деятельность главного распорядителя бюджетных средств, выделить слабые и сильные стороны в его деятельности, указать на несовершенства, которые нуждаются в контроле и доработке. Министерство Финансов Российской Федерации регулярно (ежеквартально) проводит мониторинг оценки качества финансового менеджмента ГРБС, что позволяет следить за эффективностью деятельности. Данные мониторинга публикуются на официальном сайте Минфина, что позволяет гражданам следить за деятельностью госорганов.

Библиографический список

1. Приказ Минфина России от 13.04.2009 № 34н (ред. от 30.08.2012) "Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета"
2. Министерство финансов Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/reforms/budget/qualmon/>, свободный. Загл. с экрана.
3. Федеральное казначейство. Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/>, свободный. Загл. с экрана.
4. Финансовый менеджмент: учебник для вузов. Юнити-Дана, 2012. 274 с.

Сушкова М.В., Новикова В.В.

*Научный руководитель: Аширбагина Н.Л., канд. пед. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

С переходом страны к рыночным отношениям появился такой феномен как фермерство. Большая территория нашей страны и закон дают хорошие возможности и гарантии на занятие этим видом деятельности. Однако существуют и проблемы, которые имеют огромное значение для дальнейшего развития фермерства. Поэтому цели нашей работы таковы: выявить проблемы, существующие в сфере малого бизнеса (фермерства) в Омской области и обозначить пути решения этих проблем.

Сегодня многие желают обзавестись собственным делом. Некоторые обращают внимание на фермерство. Фермерское хозяйство—это частное товарное сельскохозяйственное предприятие предпринимательского типа, ведущееся на собственной или арендованной земле. [2]

На основе анализа литературы по теме мы выявили существующие проблемы:

1. Ограниченность финансовых ресурсов, а также доступ к ним. Малым предпринимателем требуется финансовая поддержка на этапе становления, а для более опытных предпринимателей необходимы финансовые средства на расширение бизнеса. Проблема получения средств усугубляется и тем, что коммерческие банки не заинтересованы в их кредитовании.

2. Отсутствие предпринимательской культуры. За годы существования малого бизнеса сформировался образ «обманщиков», который приписывают к предпринимателям. Все усилия по формированию положительного имиджа предпринимателя не имеют значительных результатов, так как отсутствует понимание значимости развития малого предпринимательства.

3. Возрастающая конкуренция, вызванная увеличением количества предпринимателей на большинстве сегментов рынка, занимаемых именно малым и средним предпринимательством.

4. Несовершенство законодательной базы: многие положения в ней отсутствуют, нет единой законодательной основы.

5. Отсутствие внутреннего спроса на проекты предприятий их низкая рентабельность, грубые нарушения прав интеллектуальной собственности, недобросовестная конкуренция и коррупция – ещё одна проблема развития малого бизнеса. В последнее время наблюдается не способность малого бизнеса конкурировать.

6. Персонал. Появление экономических специальностей, почти в каждом вузе вне зависимости от его направленности приводит к ухудшению знаний и как следствие к большому объему не квалифицированных специалистов на рынке труда.

7. Незрелость системы информационной поддержки малых инновационных предприятий. Предприниматели имеют достаточно узкое представление о мерах государственной поддержки, об услугах по кредитованию, лизингу, об инвестировании, о новых технологиях и оборудовании.

8. Административные барьеры: наличие многочисленных подзаконных актов, высокая степень инспектирования, большое количество контролирующих органов. [3]

Согласно представленным Росстатом и ФНС России данным, в настоящее время в России осуществляют деятельность 5 605 883 субъектов малого и среднего предпринимательства:

– 1 374 777 микропредприятий(до 15 человек и годовой оборот до 60 млн рублей);

– 227 744 малых (16 до 100 человек и годовой оборот до 400 млн рублей);

– 18 012 средних компаний(101 до 250 человек и годовой оборот до 1000 млн рублей);

– 3 985 350 индивидуальных предпринимателей. [4]

Выявив проблемы развития малого бизнеса, мы обратились к студентам Финансового Университета при Правительстве РФ и попросили их обозначить три наиболее важных. 72 студента первого и второго курсов приняли участие в опросе.

На основе анализа ответов студентов, мы можем отметить, что такими проблемами являются следующие: недостаток в финансировании (23%); несовершенство законодательной базы(16%); отсутствие внутреннего спроса на бизнес проекты предприятий(11%). Не радует и тот факт, что 92% опрошенных отметили, что их не интересуют вопросы развития аграрного сектора и сельского хозяйства Омской области в частности. Это достаточно ошеломляющий результат, что на практике показывает нам причины отставания аграрного сектора в России.

В Омском регионе действуют множество программ стимулирования крестьянских (фермерских) хозяйств. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Омской области недавно поддержало программу «Стань фермером», цель которой – донести до заинтересованных лиц информацию, необходимую для становления фермерского бизнеса, что называется «с нуля».

Хотелось бы отметить и подпрограмму “Поддержка малых форм хозяйствования”. Задачами данной подпрограммы являются создание условий для увеличения количества субъектов малого предпринимательства; повышение эффективности использования земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения; повышение уровня доходов сельского населения. Подпро-

грамма предусматривает четыре основных мероприятия, одно из которых «Поддержка начинающих фермеров». Суть состоит в том, что начинающим фермерам могут быть предоставлены гранты на создание и развитие крестьянских (фермерских) хозяйств.[1]

Сегодня крестьянское (фермерское) хозяйство испытывает трудности. Все проблемы переплетены между собой. Однако, не смотря на это, крестьянское (фермерское) хозяйство продолжает развиваться. Государственная поддержка фермерства имеет огромное значение для становления и развития сельского хозяйства. Субсидирование является неким толчком для успешного функционирования этого сектора. Заметно, что государство постепенно начинает обращать внимание на аграрный комплекс. Появляются новые программы в поддержку фермерства. Выделяются огромные средства на развитие.

Данная ситуация оставляет надежду, что названные проблемы, в ближайшем будущем будут разрешены.

Библиографический список

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 года N 717 (в ред. от 15.07.2013) «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» // Справочно-Правовая система Консультант Плюс, 2013.
2. Большая советская энциклопедия: в 30 т. / гл. ред. А.М. Прохоров. 3-е изд. М.: Советская Энциклопедия, 1977. 27 т.
3. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия: учебник для вузов. М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2007. 670 с.
4. Мелехина, П.Ю. Проблемы финансирования малого бизнеса в России // Российское предпринимательство. 2011. № 11. Вып. 2 (196). С. 16-22.

Стендовые доклады

Волошина М.А.

*Научный руководитель: Симонова Н.Ю., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ : ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СМЫСЛ И ЦЕЛИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Все бюджеты, входящие в бюджетную систему страны, взаимосвязаны в рамках межбюджетных отношений. Межбюджетные трансферты являются основным источником доходов местных бюджетов. Ряд первостепенных целевых направлений по использованию трансфертов, таких как территориальное вы-

равнивание, а также ликвидация вертикального фискального дисбаланса, благоприятствуют социальной сфере, хоть и обладают слабым экономическим эффектом.

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

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

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

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

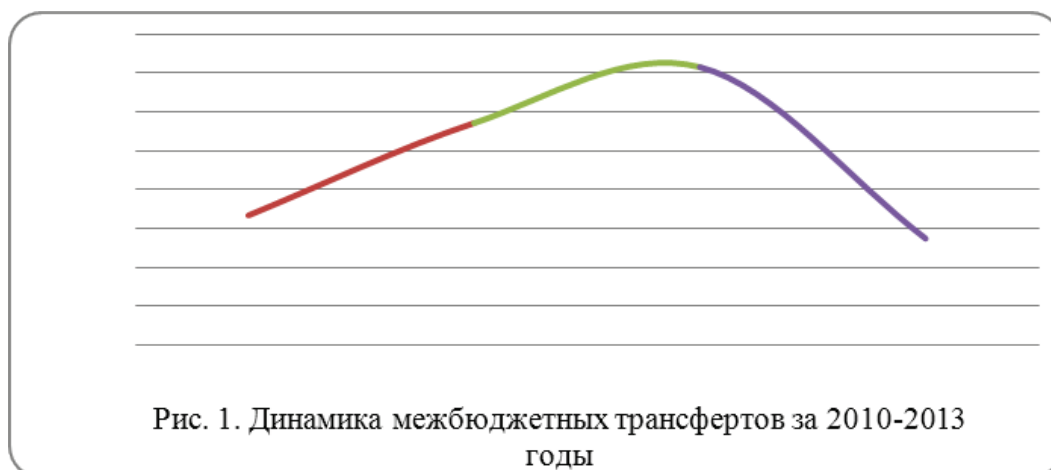


Рис. 1. Динамика межбюджетных трансфертов за 2010-2013
годы

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

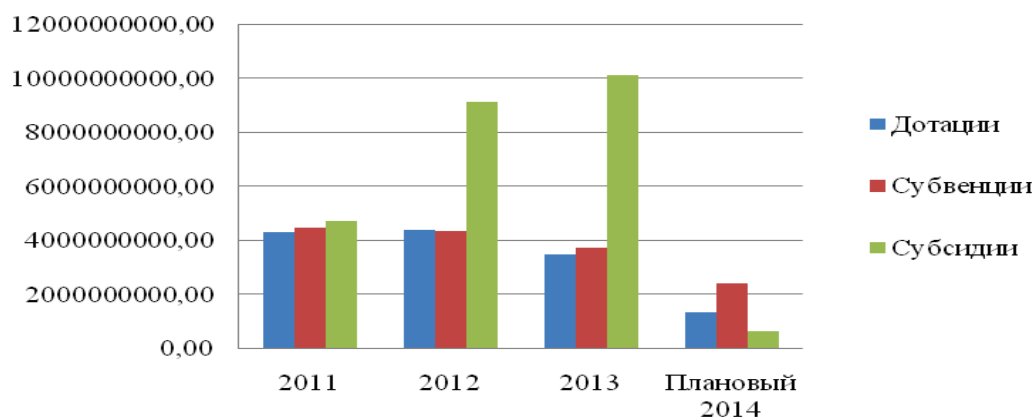


Рис. 2 Структура межбюджетных трансфертов из федерального бюджета РФ в бюджет Омской области за 2011-2014

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

На основании закона Омской области «Об областном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов», следует отметить, что основная часть дотаций Омской области шла на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов, в 2013 году их доля составила 62–47%. Также следует отметить, что основная доля субсидий расходовалась на бюджетные инвестиции в объекты капитального строительства государственной собственности субъектов Российской Федерации – 48,25% и модернизацию региональных сис-

тем дошкольного образования – 36,7%. А наибольшая доля субвенций отправилась на оплату жилищно-коммунальных услуг отдельным категориям граждан – 31,63%. В 2014 основное направление дотаций и субвенций останется тоже, однако наибольшая часть субсидий будет использована в качестве финансовой поддержки муниципальных районов – 67,64%.

Однако сокращение финансовой помощи может привести к тому, что Омская область может столкнуться с критической ситуацией в исполнении расходных обязательств областного и местных бюджетов, может значительно увеличиться дефицит Омской области (в бюджет на 2014 заложен дефицит в размере 7,5 млрд. руб), а он в свою очередь приведет к увеличению госдолга, который на сегодняшнее время составляет 37,8 млрд рублей. К тому же в условиях сложной бюджетной обстановки также очень тяжело реализовывать инфраструктурные проекты. Это все обостряет социально-экономическое состояние области.

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

Библиографический список

1. Омская губерния Портал Правительства Омской области. URL: <http://www.omskportal.ru>.
2. Закон Омской области №1500-ОЗ «Об областном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» от 25 декабря 2012 года с изменениями на 31 октября 2013 г. URL: <http://docs.cntd.ru/document/943053800>.
3. Закон Омской области №1403-ОЗ «Об областном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов» от 22 ноября 2011 года. URL: <http://www.omskportal.ru/ru/government/branches/Omsk-budget.html>.
4. Закон Омской области №1313-ОЗ «Об областном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов» от 9 декабря 2010 года. URL: <http://www.omskportal.ru/ru/government/branches/Omsk-budget.html>.
5. Закон Омской области №1219-ОЗ «Об областном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов» от 29 декабря 2009 года. URL: <http://www.omskportal.ru/ru/government/branches/Omsk-budget.html>.
6. Закон Омской области №1093-ОЗ «Об областном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов» от 29 декабря 2012 года. URL: <http://www.omskportal.ru/ru/government/branches/Omsk-budget.html>.
7. Бюджетная система Российской Федерации: краткий курс лекций/ Т. П. Николаева. М.: Издательство Юрайт, 2012. 237 с.

Клокова А.С.

Научный руководитель: Пузина Н.В., канд. экон. наук

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СФЕРЕ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

Утверждение правовых начал в отношениях государства и молодежи есть важный фактор для поступательного развития современной России. Одной из общественно значимых ее проблем является регулирование государственной молодежной политики. Она рассматривается как деятельность государства, направленная на создание правовых, экономических и организационных условий и гарантий для самореализации личности молодого человека и развития молодежных объединений, движений и инициатив, что закреплено в «Основных направлениях государственной молодежной политики в Российской Федерации», одобренных Верховным Советом РФ в июне 1993 г. и продолжающих действовать в части, не противоречащей законодательству Российской Федерации [1].

В указанном документе и в других стратегических документах социально-экономического развития страны предусмотрено, что государственная молодежная политика выражает в отношении к молодому поколению стратегическую линию государства на обеспечение социально-экономического, политического и культурного развития России, на формирование у молодых граждан патриотизма и уважения к истории и культуре Отечества, к другим народам, на соблюдение прав человека [4, с. 4].

В литературе под молодежью понимается социально-демографическая группа, выделяемая на основе возрастных характеристик, особенностей социального положения и обусловленных теми или другими социально-психологическими свойствами, которые определяются общественным строем, культурой, закономерностями социализации, воспитания данного общества, современные возрастные границы от 14-16 до 25-30 лет, доля в составе населения до 20% [3]. В работе Н.И. Усыниной рассмотрены разные подходы к определению понятия «молодежь» [6], однако возрастные ограничения не являются предметом дискуссий, поэтому к молодежи следует относить лиц в возрасте от 14 до 30 лет.

Наибольшей проблемой при проведении молодежной политики является проблема занятости молодежи. Данная проблема возникла не только на территории омского региона, но и по всей стране в целом. К тому же прогнозируется уменьшение численности молодежи. Если в 2000-х гг. ее доля составляла более четверти населения, то в 2020-х гг. планируется снижение до 18%. В Сибирском федеральном округе по удельному весу молодежи в общей численности населения заметно выделяется Томская область (более 28%) – один из круп-

нейших центров высшего образования. Но если в 2013 году доля молодежи в этом субъекте Федерации превышала общероссийский показатель (24,5%), то в 2025 г. они сравняются: 17,91% Томская область и 17,9% в среднем по России. Это, как представляется, также будет связано с сокращением численности студентов и перетоком части данного контингента в Москву и, возможно, в Китай, где быстро развивается система высшего профессионального образования и создаются благоприятные условия трудоустройства молодых иностранцев, получивших в Китае соответствующее образование. В целом же Сибирь в 2025 г. сохранит неплохие позиции по молодежи, если сравнивать ее показатели со среднероссийскими, хотя и здесь ситуация будет ухудшаться - доля молодежи сократится, оставаясь тем не менее выше среднероссийской. Исключением станет только Новосибирская область, где эта доля опустится ниже 17,9% - до 17,6% [2, с. 88].

С увеличением возраста выхода на пенсию для молодежи существенно возрастает риск безработицы (уменьшается число доступных рабочих мест, поскольку их продолжает занимать старшее поколение). В связи с этим необходимо применение различных инструментов молодежной политики, включая программы по поддержке миграции молодых людей, организация молодежных обменов и фестивалей.

В целом численность безработных в 2013 году в России составила по методологии Международной организации труда (МОТ) 4,13 млн. человек (в среднегодовом выражении), при этом доля безработной молодежи в общей численности безработных увеличилась до 43,1%; в абсолютных цифрах безработица в молодежной среде немного не дотягивала до 1,8 млн. человек [7].

Важной задачей для повышения человеческого капитала молодежи является трудовая миграция, которая должна создавать условия для наиболее эффективного приложения труда молодых специалистов, получивших хорошее профессиональное образование. Однако уровень трудовой миграции молодежи остается низким в силу отсутствия развитого рынка жилья, в том числе арендного. Кроме того, молодежь, получившая образование в ведущих российских вузах, как правило, не стремится вернуться в регионы, откуда она приехала его получать, так как нет рабочих мест, адекватных полученному образованию.

К важным проблемам в сфере молодежной политики также относятся недостаточная обеспеченность молодых людей жильем. Важной задачей при проведении молодежной политики является развитие и совершенствование системы поддержки молодежи при аренде или приобретении жилья (например, развитие системы льгот и субсидий при получении ипотечных кредитов для молодых семей, если хотя бы один из супругов не старше 30 лет и уровень доходов семьи не выше установленного уровня, развитие системы социального найма жилья - аренда недорогих меблированных квартир, в том числе в доходных домах, для молодежи до 30, а возможно, до 35 лет включительно. При этом пре-

имущество следует отдавать развитию различных форм аренды жилья молодыми людьми и молодыми семьями, как форме, обеспечивающей максимальную трудовую и территориальную мобильность молодежи, а также упрощающей возможность изменения размеров занимаемого жилья при рождении детей или увеличении доходов семьи. Важным направлением также остается совершенствование системы обеспечения студентов общежитиями, и особенно специальными «семейными блоками» для студенческих семей.

Кроме того, важной проблемой остается развитие научного потенциала молодежи, другими словами - необходимо поддерживать молодых ученых. Необходимо вовлечение молодежи 18 – 29 лет в систему непрерывного профессионального образования, создание условий для гибкой подстройки молодых рабочих и специалистов под потребности изменяющейся экономики (развитие квалификационного потенциала молодежи, актуализация трудовых компетенций, экономических, управленческих и юридических знаний, повышение культуры и дисциплины труда, повышение управленческой и организационной культуры) [5].

Таким образом, перед государством стоит ряд задач:

- 1) создание системы трудоустройства молодежи в соответствии с ее образованием;
- 2) создание условий для роста трудовой мобильности молодежи;
- 3) поддержка молодых ученых;
- 4) поддержка молодежи в решении жилищных проблем.

В литературе выделяется ряд важных направлений в сфере молодежной политики на долгосрочную перспективу:

- 1) обеспечить преемственность государственной молодежной политики в средне- и долгосрочной перспективах;
- 2) существенно увеличить финансирование молодежной политики для адекватного ресурсного обеспечения стоящих перед ней задач;
- 3) обеспечить рост представительства молодежи в политической жизни страны;
- 4) обеспечить поддержку молодых людей при выборе ими образовательной и карьерной траекторий;
- 5) повысить вовлеченность молодежи в систему непрерывного образования, обеспечение постоянного наращивания молодыми людьми профессиональных и социальных компетенций;
- 6) обеспечить поддержку национальной и культурной самоидентификации молодежи;
- 7) обеспечить поддержку трудоустройства молодежи, в том числе за счет организации трудовой миграции молодых людей;
- 8) создать систему популяризации здорового образа жизни для молодежи с учетом возрастных особенностей, образующих ее групп.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что на человеческий капитал молодежи оказывают воздействие множество факторов. Это означает, что его сохранение и, тем более наращивание потребуют перехода к новой модели государственной молодежной политики, ее усложнения по всем направлениям. Кроме того, она должна будет опираться на разветвленную сеть молодежных организаций, образующих ее общественную составляющую.

Библиографический список

1. Постановление Верховного Совета Российской Федерации от 3 июня 1993 года № 5090-1 «Об основных направлениях государственной молодежной политики в Российской Федерации».
2. Белый О.И. Определение понятия «молодежь» // Международный научный журнал «Теория и практика общественного развития». 2012. №12. / <http://www.teoriapractica.ru>
3. Молодежь России 2000 – 2025: развитие человеческого капитала. М: Министерство образования и науки Российской Федерации, 2013. / <http://www.fadm.gov.ru/upload/iblock/606/report-fadm-ru-2013-11-13.pdf>
4. Кочетков А.В. Теория правового регулирования государственной молодежной политики в России. Автореферат. СПб, 2010.
5. Совершенствование системы формирования кадрового потенциала молодежной политики в Российской Федерации: Сборник тезисов по материалам научно-практической конференции. - М.: МГГУ им. М.А. Шолохова, 2009. 320 с.
6. Усынина Н.И. Определение сущности понятия «молодежь» // Вестник Удмуртского университета. Серия: философия, социология, психология, педагогика. 2013. Вып. 1. С. 26-28.
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации <http://www.gks.ru>

Набоян З.О.

*Научный руководитель: Иванова Е.В., канд. экон. наук, доцент
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск*

АУТСОРСИНГ КАК ПОМОЩЬ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Многие ли знают о значении слова аутсорсинг? О том, как с помощью него многие предприятия улучшают свою деятельность. За рубежом к аутсорсингу прибегают около 80% компаний и предприятий, в то время как в России это число достигает лишь 20%. Что же означает это слово? Почему столь большой процент зарубежных компаний обращаются к услугам аутсорсинга? И каким образом он помогает улучшению экономики в стране?

Аутсорсинг — передача организацией, на основании договора, определённых бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области.

Для определения потребности компании в услугах аутсорсинга, ниже приведён сравнительный анализ. В нём рассматриваются, расходы компании на одного работника, и расходы компании на сферу деятельности того же рабочего, только при обращении в аутсорсинговую организацию.

По данным ресурса b2bos.ru в российских компаниях самыми популярными функциями для передачи на аутсорсинг являются «не ключевые и некритичные», такие как физическая охрана, сфера обслуживания (в том числе уборка помещений, корпоративные обеды и прочее), логистика и транспорт, именно они занимают первые три строчки рейтинга.

Сравнительный анализ приёма на работу уборщицы или обращения в аудиторскую компанию по уборке помещений

	Сервисная компания «Универсал плюс»	Содержание уборщицы на предприятии
Стоимость швабры	-	370
Стоимость тряпки	-	180
Стоимость средств для уборки	-	870
Стоимость ведра	-	350
Стоимость веника	-	150
Налог 13%	-	1277
Взносы на пенсию и медицинское страхование(до 30%)	-	2947
Оплата труда	50*70=4200	9824
Итого:	3500	15968

По результатам анализа стоимости можно утверждать, о том что услуги аутсорсинговой компании наиболее выгодны для любого предприятия и компании.

Можно так же выделить преимущества и недостатки от использования аутсорсинга бухгалтерского учета.

Преимущества	Недостатки
1. Экономия средств - стоимость услуг аутсорсинга гораздо ниже, чем затраты на построение собственной структуры бухгалтерии. Также отпадает необходимость в следующих статьях расходов:	1. высокий риск потери конфиденциальности экономической информации; 2. отсутствие контроля над деятельностью аутсорсера; 3. аутсорсер редко разбирается в специфике работы организации заказчика.

Преимущества	Недостатки
<p>-аренда помещения для отдела бухгалтерии;</p> <p>-покупка основных средств и материальных ценностей, связанных с организацией рабочего места отдела бухгалтерии или главного бухгалтера;</p> <p>-фонд заработной платы отдела бухгалтерского учета или главного бухгалтера;</p> <p>-покупка и содержание в актуальном состоянии специализированных программных продуктов (1С Предприятие, Консультант плюс, Гарант и др.);</p> <p>-расходы, связанные с повышением профессионального уровня главного бухгалтера.</p> <p>экономия рабочего места. Создание собственной структуры требует дополнительные офисные площади, оргтехнику, канцтовары, справочно-правовые системы;</p> <p>-постоянная безотказная работа. Собственным работникам обязаны предоставлять ежегодный отпуск, больничный.</p> <p>Фирма - аутсорсер работает постоянно;</p> <p>-экономия времени. Подбор кадров требует времени. Необходимые инфраструктура, технологии и специалисты уже есть в фирме-аутсорсер;</p> <p>-гарантированное качество. Фирма - аутсорсер имеет в своем штате команду высококвалифицированных специалистов и обладает богатым опытом выполнения аналогичных проектов;</p> <p>-компания-аутсорсер несет ответственность за несвоевременную сдачу отчетности (если заказчик вовремя предоставил все необходимые документы для ее подготовки).</p>	

Таким образом можно сделать вывод, что главная задача аутсорсинга состоит в том, чтобы освободить организационные, финансовые и людские ресурсы, чтобы сосредоточить усилия на «профильной» деятельности компании. Так же применение аутсорсинга позволяет повысить эффективность предприятия, помогает компаниям устранить проблемы с функционированием и развитием в

условиях современной экономики, сократив издержки, ускорив адаптацию к новым условиям, улучшив качество продукции и услуг, уменьшив возможные риски.

Библиографический список

1. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента Аникин Б.А., Рудая И.Л. ИНФРА-М 2009.
2. <http://www.uniplus55.ru/#prices>.
3. <http://www.rabota55.ru>.

Прудникова Н.Г.

*Научный руководитель: Покровский Г.Е., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Информационные технологии широко используются в самых различных сферах деятельности современного общества. Они позволяют оптимизировать разнообразные информационные процессы, начиная от подготовки и издания печатной продукции и кончая информационным моделированием и прогнозированием глобальных процессов развития природы и общества.[2, с. 64]

Информатизация государственного, регионального и муниципального управления представляет собой организационный процесс создания информационно-технологической среды для удовлетворения информационных потребностей органов власти различных уровней, взаимодействующих с ними организаций и граждан на основе формирования и использования информационных ресурсов.

Информация в свою очередь представляет собой данные обо всех изменениях, происходящих в системе и окружающей ее среде. Эти данные являются основой процесса управления, исходя из которых принимается то или иное управленческое решение.

Информация характеризуется такими признаками как достоверность, полнота, своевременность, избирательность и точность.

Информационное обеспечение государственного и муниципального управления состоит в организации поиска, сбора, хранения, обработки и передачи информации с целью ее использования для постановки и решения задач управления.

Информатизация органов государственного управления рассматривается как неотъемлемое технологическое средство, обеспечивающее своевременную

обработку запросов и способствующее выработке и принятию обоснованных решений. Пользователями информационных систем являются Администрация Президента РФ, Государственная Дума, Совет Федерации, правительственные структуры, законодательные органы власти всех уровней, руководство и аппарат федеральных министерств и ведомств, руководство и администрация органов власти субъектов Федерации. Большое значение придается созданию систем нормативной правовой информации, содержащей эталонные и интегрированные банки нормативных и правовых документов законодательной и исполнительной власти РФ, высших судебных органов. Функции по реализации таких многоуровневых систем возложены на Федеральное агентство правительственной связи и информации (ФАПСИ), а также на Государственную техническую комиссию (Гостехкомиссию) при Президенте Российской Федерации [3, с. 391].

Переход на массовую компьютеризацию задач, решаемых в муниципальном управлении, обусловлен:

- высокой динамичностью изменения обстановки в новых экономических условиях;
- необходимостью учёта значительного числа факторов и ограничений при решении вопросов обеспечения жизнедеятельности города;
- необходимостью обработки больших объёмов информации в процессе изучения и оценки обстановки, подготовки и принятия управленческих решений.

В 2008 году в г. Омске в рамках реализации общегородской целевой программы «Электронный Омск» было создано управление информационно-коммуникационных технологий. Главной целью управления стали реализация и координация на территории города Омска единой политики в сфере информатизации деятельности органов местного самоуправления, муниципальных предприятий и учреждений на основе применения своевременных телекоммуникационных технологий, что позволяет муниципалитету более эффективно управлять социально-экономическим развитием города.

Сегодня учреждение координирует процессы информатизации в структурных подразделениях мэрии и подведомственных организациях: ведет подготовку технических заданий, конкурсной документации, осуществляет оперативный мониторинг выполнения мероприятий по информатизации, исполняет часть функций заказчика по закупке продукции и услуг для муниципальных нужд.

За время действия программы «Электронный Омск» управлению удалось выполнить ряд мероприятий по улучшению информационной инфраструктуры города. Основной акцент был сделан на реализацию тех мероприятий, которые рекомендованы к исполнению федеральным законодательством.

Так, в 2009 году началось создание Единой автоматизированной информационной системы Администрации города Омска. В ее составе – система информационного взаимодействия с населением (официальный портал Админи-

страции города Омска), система электронного документооборота и делопроизводства (СЭДД).

17 февраля 2010 года был введен в промышленную эксплуатацию официальный портал Администрации города Омска. Большое количество новых сервисов портала и кардинальное обновление всех его материалов стало результатом следования мировым и российским тенденциям создания «электронного правительства».

В режиме опытной эксплуатации находится система электронного документооборота, главная цель которой – ускорить процесс разработки и прохождения документов, обеспечить прозрачность и контроль над документами.

В 2009 году введена в эксплуатацию система единой дежурно-диспетчерской службы. Она аккумулирует информацию о состоянии жилищно-коммунального хозяйства Омска, что позволяет городским службам оперативно реагировать на аварийные ситуации. Возможности системы позволяют омичам получать информацию об отключениях и аварийных ситуациях в Интернете.

В 2010 году создана комиссия по информатизации при Мэре города Омска. В ее состав входят руководители структурных подразделений Администрации города и муниципальных учреждений, представители профильных вузов и предприятий. Комиссия в рамках своих полномочий оценивает состояние информатизации и информационной безопасности в городе Омске, обеспечивает научно-методическую поддержку информатизации в городе Омске, анализ и экспертизу проектов и программ информатизации, рассматривает предложения по совершенствованию деятельности структурных подразделений Администрации города на основе использования информационных и коммуникационных технологий.

Чтобы обеспечить возможность дальнейшего движения к созданию информационного общества, постановлением Администрации города Омска утверждена долгосрочная целевая программа «Электронный Омск» на 2010–2015 годы.[4]

Информационная система администрации г. Омска прошла испытание временем, пользуется спросом у населения, облегчало прохождение бюрократических процедур, высвободив время посещения чиновников ведомственных служб администрации.

При Омском государственном университете организованы краткосрочные курсы обучения пользования программами «Электронного правительства», что резко увеличило клиентскую базу, популяризировало этот вид государственных услуг. Со временем получения всеми персональных компьютерных ключей, данная электронная программа позволит оказывать и другие социальные услуги, что не только приблизит чиновников к народу и возьмет на себя рутинную работу по оказанию и финансированию социальной помощи, и соблюдения социальных гарантий для большинства социально нуждающихся жителей г. Омска.

Библиографический список

1. Постановление Администрации города Омска «Об утверждении долгосрочной целевой программы города Омска «Электронный Омск» на 2010–2015 годы». (№ 698-п от 01.09.2009г.)
2. Алёшин Л.И. Информационные технологии: Учеб. пособие/ Л.И. Алёшин, Н.В. Максимов.-М.:МФПА, 2004.-520с.
3. Титаренко Г.А. Информационные технологии управления: Учеб. пособие для вузов. -М.: Юнити-Дана,2003.-439с.
4. Управление информационно-коммуникационных технологий [Электронный ресурс]// Администрация города Омска, 2010-2014. -Режим доступа: <http://www.admomsk.ru/web/guest/government/divisions/47/technologies/about>

Ракитина Д.А.

Научный руководитель: Синицына О.Н., канд. пед. наук, доцент

*Магнитогорский государственный технический университет им. Г. И. Носова,
г. Магнитогорск, РФ*

МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ВАЖНОЕ ЗВЕНО ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Одной из важнейших задач российской государственности является создание оптимальной модели государственного управления, обеспечивающей эффективное исполнение государственных функций, развитие и укрепление демократических, федеративных, социальных и правовых основ государства, высокие темпы экономического роста и общественного развития.

Муниципальное управление тесно связано с системой государственного управления. Почти все государственные решения, касающиеся интересов граждан, так или иначе, проходят через местные органы власти, которые могут стать либо преградой на пути реализации государственной политики, либо ее мощным катализатором.

Объектом муниципального управления является муниципальное образование – населенная территория, на которой осуществляется местное самоуправление. В качестве субъекта выступает население муниципального образования, объединенное общими интересами в решении местных проблем жизнеобеспечения и развития, – местное сообщество, а также органы местного самоуправления, избранные жителями и действующие от их имени. Предмет муниципального управления – регулирование социально-экономических процессов на территории муниципального образования в интересах местного сообщества и на основе эффективного использования местных ресурсов.

Муниципальное управление – относительно новое явление в современной России. Как особый вид управления, как научная дисциплина и как область

практической деятельности муниципальное управление появилось в стране лишь в 90-х годах XX века вместе с возрождением местного самоуправления. В силу этого, муниципальное управление имеет свою специфику, отличающую его от других видов управленческой деятельности, в том числе от государственного управления.

Определение наиболее приемлемой модели координации деятельности государственных и муниципальных органов в Российской Федерации является в настоящее время одной из актуальнейших проблем.

В мире существуют различные системы местного самоуправления.

Изучение моделей муниципального управления, реализованных в зарубежных федеративных государствах, показывает, что на формирование муниципальной системы конкретного государства оказывают влияние его правовая система, государственное устройство и связанные с ним принципы территориального распределения властных полномочий, а также специфика исторического развития местного самоуправления и государства в целом [1, с. 21]. Наибольшее распространение в западных странах получили англосаксонская и французская (континентальная) модели местного самоуправления.

Англосаксонская модель (Великобритания, США, Дания, Нидерланды, Португалия, Норвегия, Ирландия, Швейцария, Канада, Австралия). Основной характеристикой данной модели является высокая степень независимости местного управления от центральных органов власти и наличие целого ряда специфических демократических институтов (например, комиссии, собрания местных сообществ, прямая законодотворческая инициатива и пр.).

Французская модель (Франция, Новая Каледония, Гвинея, Мартиника, Испания автономия, Италия, Бельгия). Встречается название – континентальная модель [2, с. 102] или романская модель [3, с. 5]. Данная модель характеризуется высокоразвитой системой административного контроля государства над деятельностью местного самоуправления [4, с. 112].

Коммунальная (германская) модель (Германия, Австрия, Япония). Ее еще называют смешанной [5, с. 18]. В основе данной модели заложена муниципальная собственность, но в некоторых случаях государство регулирует долю этой собственности и контролирует ее использование муниципальным образованием. Коммунальная модель представляет собой модель местного самоуправления, находящуюся между обозначенными «полюсами» - англосаксонской и французской моделями.

Модель муниципального управления России достаточно сложно привязать к какой-либо из перечисленных моделей муниципального управления, что обусловлено наличием своеобразного исторического опыта местного самоуправления, отличного от западного. Развитие политической системы России практически всегда характеризовалось доминированием централизованного государства, сравнительно низким уровнем гражданского участия в решении публичных дел

в сочетании с сильной коллективистской (общинной) традицией на локальном уровне.

Во время господства командно-административной системы традиции самоуправления в значительной мере были замещены установками, связывавшими процессы принятия любых решений с вертикальным администрированием. Началом развития местного самоуправления в постсоветской России стало принятие Конституции 1993 года, которая в муниципальных вопросах основывалась скорее на «англосаксонской» идеологии, несмотря на закрепление возможности передачи муниципалитетам отдельных государственных полномочий с финансированием (что скорее в логике французской модели).

Муниципальная реформа 2003-2008 гг. в целом соответствовала той же задаче и предполагала отход от традиционной для России моноцентрической модели организации власти, характеризовавшейся организационным единством, вертикально интегрированными структурами, приоритетом государственных функций над началами самоуправления и внедрение европейских континентальных стандартов (в частности, германского опыта).

Основы реформы местного самоуправления были определены в Федеральном законе от 06.10.2003 г. №131-ФЗ, который предполагал развитие местного самоуправления по европейской модели.

Российские граждане пока ещё не осознали все плюсы муниципального управления, так как они привыкли, в силу истории России, что все решения идут «сверху». Местное же управление, наоборот, предполагает исполнение воли народа, чтобы он сам мог управлять своим городом, деревней, поселком и т. д. Ведь кому же кроме людей знать о потребностях и нуждах того места в котором они живут. Остается только призвать граждан к большей сознательности и к тому, чтобы они не боялись брать на себя обязанности управления. Ведь чем быстрее люди возьмут бразды правления в свои руки, тем комфортнее и удобнее будет жить каждому из нас.

Библиографический список

1. Левин С.А. Местное самоуправление в федеративных государствах Европы: сравнительно-правовое исследование: автор-т дисс. канд. юрид. наук. Москва, 2007.

2. Васильев С.В., Жуковский А.И., Цуркер К. Эффективность работы организаций государственного и муниципального управления и их служащих. Великий Новгород: 2002. 70 с.

3. Российское местное самоуправление: итоги муниципальной реформы 2003-2008 гг. Аналитический доклад Института современного развития // <http://www.riocenter.ru/ru/programs/doc/3928>

4. Система муниципального управления: учебник для вузов / под редакцией В. Б. Зотова. СПб.: Лидер, 2005. 493 с.

5. Чихладзе Л.Т. Муниципальное право Российской Федерации: учебно-методические материалы. М.: МИЭМП, 2002. 36 с.

Сорокина И.А.

*Научный руководитель: Симонова Н.Ю., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ РФ

В последние годы любая страна, осуществляя внешнеэкономическую деятельность, прибегает к внешним займам, Россия не исключение. Поэтому одной из наиболее актуальных и сложных проблем для современной российской экономики является проблема внешней государственной задолженности.

Внешние займы являются одним из ключевых факторов экономического развития современной России, так как они выступают источником дополнительных финансовых ресурсов. Однако, на мой взгляд, внешний долг оказывает в большей степени негативное воздействие на национальную экономику. Его обслуживание связано с выделением из государственного бюджета значительных денежных средств. В связи с этим государство вынуждено сокращать расходы на финансирование других отраслей экономики либо искать источники дополнительных доходов. Поэтому, рассматривая основные проблемы управления государственным долгом и в частности его влияние на национальную экономику, необходимо учитывать, что его чрезмерный рост является опасным для государственного бюджета и экономики страны в целом. Также рост внешнего государственного долга приводит к увеличению зависимости РФ от иностранных государств, предоставивших кредиты. В связи с этим происходит ослабление позиций России на мировых рынках товаров и капиталов.

Анализ динамики совокупного внешнего долга показывает, что совокупный внешний долг за 2013 г. увеличился на 89,24 млрд долл. США, или на 13,99 %, и составил на 1 января 2014 г. 727,06 млрд долл. США, что отражено в таблице 1.

Таблица 1

Динамика объема и структуры совокупного внешнего долга РФ (млрд. долл. США)

Показатель	01.01.10	01.01.11	01.01.12	01.01.13	01.01.14
Совокупный внешний долг РФ	457,2	489,0	545,15	637,82	727,06
Внешний долг государственного сектора	181,3	199,6	220,45	251,60	376,03
Внешний долг частного сектора	285,9	289,4	324,70	417,71	351,03
Доля внешнего долга в ВВП (в %)	35,1	33,0	26,5	18,9	35,6

Как видно из табл. 1, за 5 лет внешний долг государственного сектора увеличился на 194,73 млрд. долл., в то время как внешний долг частного сектора - на 65,13 млрд. долл. Таким образом, рост совокупного внешнего долга РФ в основном обусловлен ростом внешней задолженности банковского и нефинансового сектора экономики.

Наряду с общим увеличением совокупного внешнего долга, его доля в ВВП за последние 5 лет увеличилась на 2,6 % и составила в 2014 г. 35,6 % против 35,1 % в 2010 г. Это свидетельствует о том, что темпы роста внешней государственной задолженности превышают темпы роста ВВП в России, что, безусловно, является отрицательным моментом.

Управление государственным долгом является одним из важнейших элементов государственной финансовой политики. Систему управления государственным долгом рассматривают как взаимосвязь бюджетных, финансовых, учетных, организационных и других процедур, направленных на эффективное регулирование государственного долга и снижение влияния долговой нагрузки на экономику страны.

В 2013 году в Российской Федерации утверждена государственная программа «Управление государственными финансами», включающая основные положения подпрограммы «Управление государственным долгом и государственными финансовыми активами Российской Федерации». Также действует документ «Основные направления государственной долговой политики на 2013-2015 гг.».

Однако в сфере государственных финансов Российской Федерации имеются серьезные проблемы. Так, в России существует значительный бюджетный разрыв: накопленная разница между текущей стоимостью всех будущих расходов и доходов бюджета составляет 890 трлн руб. (28 трлн долл. США), или примерно 15 годовых ВВП (в ценах 2013 года). Ликвидация бюджетного разрыва требует ежегодного ужесточения бюджетной политики:

- немедленного и постоянного повышения налогов на 29%;
- либо регулярного сокращения расходов на 22,4%;
- либо комбинации этих двух мер.

Если отложить ужесточение бюджетной политики, то превышение обязательств бюджета над доходами будет только возрастать, а проблема – усугубляться, и Россия столкнется с серьезной долгосрочной бюджетной проблемой.

Основной проблемой в области государственной и частной задолженности остается отсутствие возможности устойчивого рефинансирования долга за счет внутренних и внешних заимствований в необходимых объемах и на благоприятных условиях. Способность осуществлять внешние займы ограничивается не только сравнительно низким кредитным рейтингом Российской Федерации, но и риском сокращения доступа на рынки заимствований по причинам, не зависящим от Российской Федерации (политическая ситуация в мире, долговые

кризисы в отдельных странах и регионах и т. д.). Следует учитывать, что сохраняется относительная структурная слабость отечественной экономики - ее значительная зависимость от колебаний мировых цен на энергоносители.

К рискам, связанным со структурой долга Российской Федерации, относятся:

- исторически сложившаяся достаточно высокая стоимость обслуживания государственного внешнего и внутреннего долгов;
- ограниченные возможности рефинансирования государственного внешнего долга за счет внутренних заимствований без существенного ухудшения условий долга, например, по срокам;
- неконтролируемые риски отдельных сегментов долга, в том числе квазисуверенных заимствований.

Государственный долг напрямую связан с государственными расходами и доходами. Проблемой Российской Федерации является достаточно высокий уровень государственных расходов и, что еще важнее, их низкая эффективность. Способность правительства сбалансировать тенденции к росту расходов в условиях ухудшения состояния экономики России в конечном счете будет влиять на кредитоспособность страны.

Особенностью внешних заимствований как частных, так и государственных компаний является то, что значительная часть их кредитов расходуется не на реальные инвестиции, а на слияния и поглощения. По оценке Интерфакс-ЦЭА, не менее 60 млрд. долл. внешнего долга приходится на долги, связанные со сделками по слияниям и поглощениям (примерно четверть суммы рыночного долга небанковского сектора). Эффективная стратегия управления долгом должна быть увязана с общей политикой стимулирования экономического роста. В связи с этим одной из актуальных задач является корректировка целей привлечения долга. Необходимо усилить производительный характер долга. Заимствования должны стимулировать хозяйственную активность, способствовать расширению производства и занятости и, в конечном счете, являться источником увеличения национального богатства. Основная задача управления внешним государственным долгом России – изменение долговой стратегии и переход от курса на отсрочку платежей к курсу на сокращение долга.

Таким образом, в системе управления государственным долгом России есть ряд нерешенных вопросов как методологического, так и практического характера.

Библиографический список

1. Ведев А. Воздействие расходов государственного бюджета на устойчивость финансовой сферы России – сценарные расчеты до 2020 г. // Экономическое развитие России. 2011. №3. С. 33-36.

2. Волков Р.Г. Использование международной практики в развитии системы управления государственным долгом России. // Финансовая аналитика. Проблемы и решения. 2014. №6. С. 50-55.

3. Никитина, А.В. Актуальные проблемы внешней задолженности РФ и пути их преодоления // *Общество: Политика, Экономика, Право*. 2014. №1. С. 67-70.
4. Погодаева, Т.В. Перспективы экономического роста развитых стран в контексте проблемы государственного долга // *Финансы и кредит*. 2013. №11. С. 49-55.
5. Рябов, П.В. Бюджетная политика властей в условиях мирового экономического кризиса: государственные долги // *Проблемы прогнозирования*. 2012. №1. С. 117-129.
6. Урумов, Т.Р. Практика управления государственным долгом в условиях глобализации // *Научно-исследовательский Финансовый институт. Финансовый журнал*. 2013. №4. С. 129-134.
7. Цвирко, С.Э. Проблемы системы управления государственным долгом России // *Эффективное антикризисное управление*. 2013. №6. С. 56-63.
8. Щукин, И.В. Актуальные тенденции в управлении государственным долгом в России, США и странах ЕС // *Микроэкономика*. 2014. №1. С. 13-16.

Хайдукова Е.С.

Научный руководитель: Пузина Н.В., канд. экон. наук

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск, РФ

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВОПРОСОВ ПОСТУПЛЕНИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННУЮ ГРАЖДАНСКУЮ СЛУЖБУ

Имеющаяся информация о государственной службе подводит к характеристике лиц, замещающих соответствующие государственные должности государственной службы, т.е. собственно государственных служащих.

В соответствии со ст. 3 Федерального закона о государственной службе государственным служащим является гражданин Российской Федерации, исполняющий в порядке, установленном действующим законодательством, обязанности по государственной должности государственной службы за денежное вознаграждение, выплачиваемое за счет средств федерального бюджета или средств бюджета субъекта Российской Федерации.

Прежде всего, следует подчеркнуть, что профессия «государственный служащий», государственная служба как особый вид профессиональной деятельности по обеспечению исполнения полномочий государственных органов должны иметь свою профессиональную этику (как ее имеют врачи, учителя и другие профессиональные группы).

Это необходимо, во-первых, потому, что авторитет власти напрямую зависит от нравственных качеств чиновников, их порядочности, честности, самоотверженности в служении государственным интересам. Во-вторых, серьезные аморальные проступки госслужащих являются сильнейшим фактором, дестабилизирующим общество, становятся предметом пристального внимания населе-

ния. В-третьих, сама специфика профессии – быть проводником государственной воли, всегда в центре общественного внимания, работа с населением, определенное ограничение своих гражданских прав и многое другое – диктует необходимость разработки специфических нравственных норм поведения.

Главное требование, предъявляемое к профессиональной этике государственного служащего – нравственная позиция государственного и муниципально-го служащего как никакого другого работника должна быть здоровой и устойчивой, максимально отвечать моральному идеалу демократического, социального, правового государства.

Следует учитывать, что на государственную гражданскую службу вправе поступать граждане Российской Федерации, достигшие возраста 18 лет, владеющие государственным языком Российской Федерации и соответствующие квалификационным требованиям. Нельзя принять на государственную гражданскую службу гражданина, который признан недееспособным или ограниченно дееспособным, осужден к наказанию, которое исключает возможность исполнения должностных обязанностей по должности государственной гражданской службы, имеет неснятую или непогашенную судимость, имеет заболевание, которое препятствует поступлению на гражданскую службу (ее прохождению) и подтверждено заключением медицинского учреждения, состоит в близком родстве или свойстве с гражданским служащим, которому он будет непосредственно подчиняться или который будет его подчиненным, вышел из гражданства России или приобрел гражданство другого государства, представил подложные документы или заведомо ложные сведения при поступлении на гражданскую службу.

Традиционно государственная служба появлялась как выделение гражданской службы из службы военной. Существует несколько подходов к тому, какой должна быть государственная служба:

– государственная гражданская служба является разновидностью исполнения трудовых обязанностей;

– государственная гражданская служба обособляется от основного рынка труда, при этом госслужащими считаются работники государственного аппарата и работники государственного сектора экономики.

Существует три вида гражданской службы: государственная гражданская, правоохранительная и военная служба.

Государственная служба основана на общих принципах: федерализм, законность, приоритет прав и свобод человека и гражданина, равный доступ к государственной службе, профессионализм и компетентность государственных служащих. Государственная гражданская служба – это вся государственная гражданская деятельность.

Поступление на гражданскую службу и замещение должности гражданской службы по конкурсу осуществляется в соответствии со следующими положениями:

1. Поступление гражданина на гражданскую службу для замещения должности гражданской службы или замещение гражданским служащим другой должности гражданской службы осуществляется по результатам конкурса. Конкурс заключается в оценке профессионального уровня претендентов на замещение должности гражданской службы, их соответствия установленным квалификационным требованиям к должности гражданской службы.

2. Конкурс не проводится: 1) при назначении на замещаемые на определенный срок полномочий должности гражданской службы категорий «руководители» и «помощники (советники)»; 2) при назначении на должности гражданской службы категории «руководители», назначение на которые и освобождение от которых осуществляются Президентом Российской Федерации или Правительством Российской Федерации; 3) при заключении срочного служебного контракта; 4) при назначении гражданского служащего на иную должность гражданской службы в случаях, предусмотренных законом; 5) при назначении на должность гражданской службы гражданского служащего (гражданина), состоящего в кадровом резерве, сформированном на конкурсной основе.

3. Конкурс может не проводиться при назначении на отдельные должности гражданской службы, исполнение должностных обязанностей по которым связано с использованием сведений, составляющих государственную тайну, по перечню должностей, утверждаемому нормативным актом государственного органа.

4. По решению представителя нанимателя конкурс может не проводиться при назначении на должности гражданской службы, относящиеся к группе младших должностей гражданской службы.

5. Претенденту на замещение должности гражданской службы может быть отказано в допуске к участию в конкурсе в связи с несоответствием квалификационным требованиям к вакантной должности гражданской службы, а также в связи с иными ограничениями, установленными законодательством.

6. Претендент на замещение должности гражданской службы, не допущенный к участию в конкурсе, вправе обжаловать это решение.

7. Для проведения конкурса на замещение вакантной должности гражданской службы правовым актом соответствующего государственного органа образуется конкурсная комиссия.

8. В состав конкурсной комиссии входят представитель нанимателя и (или) уполномоченные им гражданские служащие (в том числе из подразделения по вопросам государственной службы и кадров, юридического (правового) подразделения и подразделения, в котором проводится конкурс на замещение вакантной должности гражданской службы), представитель соответствующего

органа по управлению государственной службой, а также представители научных и образовательных учреждений, других организаций, приглашаемые органом по управлению государственной службой по запросу представителя нанимателя в качестве независимых экспертов – специалистов по вопросам, связанным с гражданской службой, без указания персональных данных экспертов. Число независимых экспертов должно составлять не менее одной четверти от общего числа членов конкурсной комиссии.

9. Состав конкурсной комиссии для проведения конкурса на замещение вакантной должности гражданской службы, исполнение должностных обязанностей по которой связано с использованием сведений, составляющих государственную тайну, формируется с учетом положений законодательства Российской Федерации о государственной тайне.

10. Состав конкурсной комиссии формируется таким образом, чтобы была исключена возможность возникновения конфликтов интересов, которые могли бы повлиять на принимаемые конкурсной комиссией решения.

11. Претендент на замещение должности гражданской службы вправе обжаловать решение конкурсной комиссии.

12. Положение о конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации, определяющее порядок и условия его проведения, утверждается указом Президента Российской Федерации.

Конкурс проводится в 2 этапа:

1. Прием документов претендентов на замещение должности государственной гражданской службы. На данном этапе необходимо опубликовать извещение о проведении конкурса в официальном печатном органе соответствующего уровня и на официальном сайте соответствующего уровня. Между опубликованием извещения и окончанием представления документов должно пройти не менее 30 дней. На первом этапе комиссия решает вопрос о формальном соответствии претендентов предъявляемым требованиям.

1. Рассмотрение и оценка претендентов. Конкурс для приёма на государственную гражданскую службу проводится конкурсной комиссией с участием всех претендентов, которые информируются о времени и месте проведения процедуры. Отбор проходит посредством свободной беседы с претендентом, в ходе которой проверяется формальное знание предмета или отрасли, в которой они будут работать. Теоретически конкурс может проводиться и иным образом (тестирование). По результатам комиссия отбирает победителя конкурса и вносит соответствующее предложение представителю нанимателя, после чего с победителем заключается служебный контракт. При поступлении на государственную гражданскую службу может быть установлено испытание. Испытание может быть установлено на срок до 1 года.

Таким образом, В Российской Федерации вопросы государственной службы регулируются Федеральным законом «О системе государственной службы Российской Федерации»; Федеральным законом «О государственной гражданской службе», а также Федеральными законами, регулирующими отдельные виды правоохранительной и военной службы.

Библиографический список

1. Федеральный закон Российской Федерации «О системе государственной службы в Российской Федерации» от 27 мая 2003 года № 58-ФЗ / Справочно-информационная система «Консультант-плюс».

2. Федеральный закон Российской Федерации «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27 июля 2004 года № 79-ФЗ / Справочно-информационная система «Консультант-плюс».

3. Закон Российской Федерации «О государственной тайне» от 21 июля 1993 года № 5485-1 / Справочно-информационная система «Консультант-плюс».

4. Указ Президента Российской Федерации «О конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации» от 1 февраля 2005 года № 112 / Справочно-информационная система «Консультант-плюс».

5. Гусев А.В. Государственная гражданская служба: сочетание публично-правовых и частноправовых начал / Российский юридический журнал. 2012. № 6. С. 28-41. // Справочно-информационная система «Консультант-плюс».

Секция 4

ГУМАНИТАРНЫЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ. ШАГИ В НАУКУ

Базанова Д.И.

Научный руководитель: Романова Е.Н., канд. филос. наук

Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),

г. Омск, РФ

ОСОБЕННОСТИ МИРОВОЗЗРЕНЧЕСКИХ ПОЗИЦИЙ И ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ БОГАТЫХ И БЕДНЫХ. ФЕНОМЕН УСПЕШНОСТИ

XXI век – это эпоха бесконечных человеческих возможностей. Сегодня, в обществе, где социальная структура настолько сложна и подвижна, каждый человек имеет шанс добиться высоких социальных позиций. И существующее социальное неравенство в обществе является вполне естественным состоянием, основанием для мотивации людей к достижению различных жизненных целей; заставляет действовать, рисковать, совершенствоваться. Одни люди всегда более успешны, чем другие. Почему так происходит? Какие объективные и субъективные причины обуславливают вертикальную социальную мобильность человека? Насколько социальное положение семьи и принятые в ней нормы воспитания способствуют достижению жизненного успеха ребенка? Либо на желание стать успешным влияют уже врожденные личностные качества человека?

Целью моего исследования является попытка выяснить, каким образом объективные и субъективные, психобиологические и социокультурные факторы обуславливают достижение жизненного успеха человека в современном обществе.

Данная цель реализуется в ряде задач:

1. дать социально-психологический анализ феномена бедности и богатства;
2. проанализировать, основные объективные и субъективные причины, влияющие на ход вертикальной социальной мобильности человека;

Следует понимать, что, категории бедности и богатства имеют не только социально-экономическое измерение, но и психологическое. Бедность и богатство – это разные жизненные установки, разные формы мировоззрения и принципы мышления; существенно разнятся особенности внутренней мотивации бедного и богатого человека.

Психологические установки богатого человека, как правило, связаны с мотивацией достижения успеха. Богатый человек – это тот, кто занимается любимым делом, он любит свою работу и готов отдавать ей всего себя. Для бедного работа – это необходимость, способ выживания. Он ориентирован не на достижение успеха, а на избегание неудач. Именно зарплата, а не профессиональный интерес является главным мотиватором для человека.

Отношение к деньгам у бедных и богатых тоже неодинаковое. Богатые всегда работают для большего дохода, постоянно приумножая капитал. Богатые мыслят широко, они открыты для новых идей и возможностей, богатые умеют рисковать. Для бедного деньги – это средства для реализации желаний, приобретений и решения всевозможных проблем. В деньгах бедный видит то, на что их можно потратить. Деньги у него пассивны. Он боится и не умеет рисковать, реализовывать свой потенциал в новых жизненных проектах. Богатые не ждут благоприятного момента, они действуют, не смотря на риски и возможность ошибки. Бедные постоянно планируют и готовятся, но не всегда проявляют активность.

Одним из важных факторов, влияющих на возможности вертикальной социальной мобильности, является социальный статус родительской семьи. Неудивительно, что дети богатых имеют больше шансов на успех. Уже с самого рождения такого чада становится ясно, что его жизнь уже устроена. Он наследует нажитое добро родителей и будет заниматься семейным бизнесом. Дети предпринимателей - «предприниматели от рождения». Эту фразу можно понимать как в прямом, так и в переносном смысле. По сравнению со своими бедными ровесниками, такие дети имеют не только открытые двери в мир бизнеса, но и прекрасных учителей и советчиков в качестве своих родителей. Они наблюдают, за тем, как развивается бизнес; родители делятся с ними своим бесценным опытом.

Однако, часто “успешные родители своим примером и ожиданиями нередко задают слишком высокую жизненную планку для своих детей. И в том случае, если у ребенка от природы нет родительской энергии, способностей, желания заниматься бизнесом, он оказывается под сильным эмоционально-психологическим прессом. С одной стороны высокая жизненная планка — это хорошо. Но важно, чтобы внешняя успешность коррелировалась с гармонией изнутри, а вот на это далеко не все родители обращают внимание, отчего начинаются проблемы. Дети богатых родителей нередко вынуждены выбирать свой жизненный путь, ориентируясь не на собственные интересы и способности, а на сохранение заданного уровня жизни.” [1]

Тем не менее, высокий социальный статус семьи не всегда гарантирует высокие достижения ребенка. Исследования в области детской психологии приводят к выводу, что часто дети, выросшие в семье с высоким или средним достатком, во взрослой жизни оказываются менее успешными, чем их "бедные" ровесники. У них нет желания и мотивации чего-то достичь: у них и так есть достаточно много, и нет необходимости "вгрызаться в землю зубами", чтобы добиться комфортных условий существования. Этим объясняется успех в столичных городах людей из самых глухих провинций: они стремятся вырваться оттуда, где родились. Дети успешных родителей всегда более застрахованы от ударов жизни, но не застрахованы от потери собственной мотивации к успеху.

Не только социальный статус родительской семьи, но и психологическая атмосфера, характер взаимоотношений между детьми и родителями способствует формированию личностных качеств успешного человека. "Исследование, проведенное доктором Жаном-Эммануэлем де Невом из Университетского колледжа Лондона и профессором Эндрю Освальдом из Университета Уорвика показало, что те подростки, в жизни которых много радости и тепла, улыбок и хорошего настроения, быстрее становятся успешными людьми. Веселые и беззаботные подростки проще преодолевают невзгоды и препятствия, чем их хмурые сверстники. Возможно, это объясняется тем, что пессимистический взгляд на происходящие события оказывает тормозящее действие." [3]

Не всегда к огромному финансовому успеху приводили готовые счета в банках. Некоторые нынешние миллиардеры начинали путь к бизнес-вершинам, не имея за душой абсолютно ничего.

Таким образом, можно сказать, что жизненный успех современного человека в равной степени зависит как от внешних объективных, так и субъективных факторов, как от общественных или семейных принципов, так и от личностных качеств самого человека. В целом, для достижения успеха нужен сильный характер, терпение к неудачам, целеустремленность и позитивное отношение к жизни.

Библиографический список

1. Клуб родительского мастерства// статья "Бедные дети богатых родителей"//Режим доступа: <http://www.vospitaj.com/blog/bednye-deti-bogatykh-roditelej/>.
2. Экономическая психология// Тема 4. Психология бедности и богатства// Режим доступа: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-65353.html?page=4>.
3. Моя семья 2004-2014 // статья "Из кого вырастают успешные люди?"// Режим доступа: <http://www.missus.ru/articles/family/kids/07-01-2013/happines/7872>.

Вахрушева А.В.

Научный руководитель – Уланов А.В., канд. филол. наук

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск

О КОММУНИКАТИВНОМ ПОВЕДЕНИИ РУССКИХ

Коммуникативное поведение – это совокупность норм и традиций общения в определенном лингвокультурном сообществе. В русском общении меньше норм и больше традиций, в западном общении меньше традиций и больше норм. Поэтому русскому человеку легче овладеть высоконормированной западной моделью, чем западному человеку освоить нечетко очерченные традиции русского общения.

Русская культура по параметру ориентации на коллектив или отдельного человека тяготеет к восточным культурам. Но русским свойственен эгоизм, что приводит к внутреннему конфликту соборности и индивидуализма «загадочной» русской души. Коллективизм же проявляется в богатстве и разнообразии безличных конструкций: в русском языке ответственность безлична, а индивидуум растворен в коллективе, поэтому так много безличных, неопределенно-личных и обобщенно-личных предложений, скрывающих личную позицию человека за позицией социума. В английском же языке человек берет на себя ответственность за действие, вследствие чего часто используется местоимение первого лица.

Контактность русской коммуникативной культуры несравненно выше, чем на Западе. Возьмем, к примеру, русские жесты. В целом они имеют несколько большую амплитуду, чем западноевропейские. Русская жестикуляция заметно выходит за пределы персонального пространства жестикулирующего, зачастую вторгаясь в персональное пространство собеседника.

Учитель может дотрагиваться до учащихся. В разговоре русские часто дотрагиваются до кисти собеседника, чтобы привлечь или вернуть его внимания, до локтя – чтобы сообщить что-либо секретное. Из 15 жестов сочувствия 14 включает касания руки собеседника. Физический контакт с полными незнакомцами – анафема для американцев – не беспокоит русских. Это не является нарушением суверенитета личности.

В русском общении используется всего пять невербальных сигналов недружелюбия и более 20 невербальных сигналов дружелюбия. Если финны делают 1 жест в час, итальянцы 80, французы 120, мексиканцы 180, то русские – 40. Таким образом, вопреки бытующему представлению о русских как о сильно жестикулирующей нации, русские жестикулируют довольно умеренно, однако их жесты шире по размаху и эмоциональней.

Улыбка в русском общении не является обязательным атрибутом вежливости. На Западе чем больше улыбается человек, тем он больше проявляет вежли-

вости. В традиционно русском общении приоритет - требованию искренности. Улыбка у русских демонстрирует личное расположение к другому человеку, которое, естественно, не распространяется на всех. Поэтому если человек улыбается не от души, это вызывает неприятие.

Улыбка обслуживающего персонала при исполнении служебных обязанностей в России отсутствовала всегда – приказчики, продавцы, официанты, слуги были вежливы, предупредительны, но не улыбались.

В русском языке есть уникальная поговорка, отсутствующая в других языках «Смех без причины – признак дурачины». Логику этой поговорки не могут понять люди с западным мышлением.

Точно так же «русская мимика отражает актуальное состояние человека». Нет требования «держат лицо», «сохранять достоинство». То же самое относится и к теме разговоров – русские легко говорят о своих проблемах, расспрашивают собеседника о его, и на вопрос «как дела?» не возбраняется отвечать «плохо».

Для русского общения характерна короткая дистанция, которая с точки зрения европейских норм рассматривается даже как сверхкороткая. Русские, спрашивая дорогу, могут подойти к незнакомому человеку очень близко, ближе 25 см (англичане считают, что русские женщины в таком случае заигрывают с ними).

Категория приватности выражена слабо - русское коммуникативное мышление в широких пределах допускает вторжение в коммуникативное пространство другой личности – и в физическом смысле (дистанция, прикосновение, физический контакт) и в тематическом плане (в общении могут быть затронуты глубоко личные вопросы). Можно утверждать, что русскому коммуникативному сознанию присуща концепция ограниченного коммуникативного суверенитета – можно делать замечания незнакомым, мирить незнакомых, вмешиваться в чужой разговор, обращаться с вопросом к беседующим людям, «вешать свои проблемы» на других и т.д.

Для русского человека приоритетен разговор по душам. Иностранцу очень трудно объяснить, что это такое. Русские люди любят изливаться, даже «выворачивать» душу перед собеседником, не стесняются это делать, не стесняются рассказать о сокровенном; они могут излить душу постороннему, попутчику в поезде.

Русскому человеку нужно знать больше, чем необходимо для практической жизни – это очень яркая коммуникативная черта русского человека. Отсюда - «устойчивая тенденция задавать собеседнику интимные вопросы (в западном смысле этого слова – т.д. глубоко личные): о его зарплате, возрасте, семейном положении, есть ли у него дети, а если нет – то почему; где он учился, кто по профессии, какая у него квартира, живы ли родители, их здоровье, место жительства, источник существования и т.д. Русский может спросить, верующий

ли его собеседник, к какой конфессии принадлежит, за кого голосовал на прошлых выборах или за кого собирается голосовать. Все эти и подобные вопросы для западного коммуникативного поведения считаются табуированными, для русского же - вполне естественным проявлением дружелюбного интереса к подробностям жизни собеседника, это форма демонстрации интереса и внимания к собеседнику. Этим, как ни странно, русские близки к грекам.

Библиографический список

1. Стернин И. А., Прохоров Ю. Е. Русские: коммуникативное поведение. М.: Флинта, 2011.
2. Резаи А.М. Русское коммуникативное поведение с позиции носителя персидского языка // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация. 2013. № 2.
3. Цуй Юй. Сравнительное описание китайского и русского коммуникативного поведения // Вопросы гуманитарных наук. 2011.

Вертяева Д.Е., Захарчева Ю.В.

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск

РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТОВ

Конфликты являются вечным спутником нашей жизни. И потому даже самая последовательная политика гуманизации на предприятиях и в учреждениях и лучшие методы управления не защитят от необходимости жить в условиях конфликтов. Слово “конфликт” от латинского корня и в буквальном переводе означает “столкновение”. В основе любого конфликта лежит противоречие, которое ведет обычно либо к конструктивным (например, к усилению групповой динамики, развитию коллектива), либо к деструктивным (например, к развалу коллектива) последствиям. Таким образом, конфликты в самом общем виде могут квалифицироваться как конструктивные- с позитивным знаком и деструктивные- с негативным знаком.

Процесс разрешения любого конфликта складывается, как минимум, из трёх этапов. Первый – подготовительный – это диагностика конфликта. Второй – разработка стратегии разрешения и технологии. Третий – непосредственная практическая деятельность по разрешению конфликта – реализация комплекса методов и средств.

Диагностика конфликта включает:

- а) описание его видимых проявлений (стычки, столкновения, кризисы и т.д.);
- б) определение уровня развития конфликта;

в) выявление причин конфликта и его природы (объективной и субъективной);

г) измерение интенсивности;

д) определение сферы распространённости.

Каждый из отмеченных элементов диагностики предполагает объективное понимание, оценку и учет основных переменных конфликта - содержания противоборства, состояния его участников, целей и тактики их действий, возможных последствий. Конфликт диагностируется в структурном и функциональном планах, в ситуационном и позиционном аспектах, как состояние и процесс.

Разработка стратегий разрешения конфликта осуществляется с учетом возможных моделей разрешения и принципов управления конфликтом. Если завершение конфликта предполагается осуществить, например, в виде модели победа-поражение, то разрабатывается стратегия устранения одной из сторон путем доведения борьбы до победного конца. В ситуации, когда возможна модель победа-победа, взаимный выигрыш, прорабатывается стратегия разрешения конфликта путем взаимного преобразования сторон и на основе обоюдного примирения. Ослабление конфликта, его преобразование, постепенное затухание - таковы моменты асимметричного решения конфликта. Наконец, в ситуации, при которой ни одна из сторон не может выиграть противоборство, а обе его проигрывают, оказывается целесообразной стратегия подавления конфликта, механического его устранения.

Разнообразные модели разрешения конфликта формировались исторической практикой. В литературе различаются: силовая, компромиссная и интегративная модели. Силовая модель ведет к исходам конфликта двух видов: победа-поражение, поражение-поражение. Две другие модели - к возможному разрешению конфликта по типу победа-победа. Силовая форма типична для правовых конфликтов.

Общий алгоритм выхода из конфликта задают общее смысловое направление деятельности по разрешению конфликтной ситуации. Практические же шаги по разрешению конфликта весьма разнообразны и зависят во много от его специфики, сферы проявления участвующих в нем субъектов, причин его возникновения и т.д.

Общий алгоритм выхода из конфликтной ситуации включает в себя целую совокупность последовательных действий:

- анализ конфликтной ситуации;
- выявление личностных особенностей участников конфликта;
- сбор разнообразной информации о конфликте;
- выбор стратегии управления конфликтной ситуацией;
- конкретные шаги по устранению причин конфликта;

- создание общественного мнения, направленного на разрешение конфликта;

Существуют четыре способа разрешения конфликтов:

- 1) соглашение в результате совпадения мнений всех сторон;
- 2) соглашение в соответствии с законодательной или моральной волей внешней силы;
- 3) соглашение, навязанное одной из сторон конфликта;
- 4) застарелый конфликт теряет свою актуальность и разрешается сам собой.

В литературе по конфликтологии выделяются четыре возможных варианта разрешения конфликта между противостоящими сторонами А и Б:

- 1) А выигрывает за счет Б;
- 2) Б выигрывает за счет А;
- 3) Обе стороны оказываются в проигрыше, хотя каждая надеялась на благополучный исход;
- 4) Обе стороны могут оказаться в выигрыше в разных отношениях на основе компромисса, взаимных уступок, взвешивания возможных потерь в ходе самого конфликта.

На основе этих данных формируются разнообразные стратегии выхода из конфликтных ситуаций. Наиболее часто используются четыре. Каждая из них имеет свои достоинства и недостатки и может быть использована в зависимости от обстоятельств, времени на решение и конечных целей:

1) Мнимое улаживание. По сути это принуждение к миру без устранения причин, вызвавших конфликт. В качестве принуждающих средств используются: власть (реальная или мнимая), запугивание, взывание к разуму или благородным чувствам. В результате конфликт не разрешается, а загоняется внутрь, срабатывает психологическая защита участников – происходит переоценка ситуации, смирение с ней. Этот тип стратегии подходит для снятия эмоционального напряжения при взаимодействии конфликтующих сторон, но не приводит к решению проблемы, породившей конфликт. Последствием использования данной стратегии является возобновление конфликта на новом уровне в усиленном или изменённом варианте.

Пример: Югоосетинский конфликт.

Югоосетинский конфликт — этнополитический конфликт в Грузии между центральным руководством Грузии и Республикой Южная Осетия (с конца 1980-х гг. по настоящее время). Обострение осетино-грузинских отношений было вызвано резкой активизацией национальных движений в последние годы существования СССР и стремлением малых народов к повышению своего статуса и образованию независимого государства. Развитию конфликта способствовало ослабление государственной власти и последовавший распад СССР. За

период с 1989 г. напряжённость в регионе, где грузины составляли около трети населения, трижды (1991—1992, 2004, 2008) перерастала в масштабные кровопролитные столкновения, сопровождавшиеся многочисленными жертвами и разрушениями. Многие мирные граждане в результате конфликта были вынуждены покинуть свои дома.

Первым серьёзным столкновением стала Южноосетинская война — активная фаза грузино-южноосетинского конфликта, вылившиеся в вооружённое противостояние (1991-1992), начавшаяся на волне самоопределения национальных окраин СССР и завершившаяся Дагомыскими соглашениями. Сочинское соглашение («Соглашение о принципах мирного урегулирования грузино-осетинского конфликта») — документ, подписанный в г. Сочи (Россия) 24 июня 1992 г. российским президентом Борисом Ельциным и председателем Государственного совета, главой Грузии Эдуардом Шеварднадзе.

Но на этом конфликт не исчерпал себя. Последнее столкновение, именуемое «Пятидневная война», произошло в августе 2008 году. Обстановка в зоне грузино-осетинского конфликта начала резко обостряться с конца июля — начала августа. Активные боевые действия начались в ночь на 8 августа, когда Грузия подвергла массированному артобстрелу столицу Южной Осетии, после чего предприняла попытку захвата Южной Осетии. Днём 8 августа президент России объявил о начале операции по принуждению к миру в зоне конфликта. В регион были введены значительные российские силы. В течение нескольких суток российские войска совместно с юго-осетинскими вооружёнными формированиями вытеснили грузинские войска из Южной Осетии, а также во взаимодействии с абхазскими силами — из Кодорского ущелья в Абхазии, временно заняв ряд прилегающих к конфликтным зонам районов Грузии.

Боевые действия продолжались до 12 августа. С 14 по 16 августа, Президентами Абхазии, Южной Осетии, Грузии и России был подписан план мирного урегулирования конфликта. Пятидневная война имела значительные геополитические, экономические и иные последствия. Так, 26 августа Россия официально признала Южную Осетию и Абхазию в качестве независимых государств. 2 сентября Грузия разорвала дипломатические отношения с Россией.

2) Победа одной из сторон. Сущность этой стратегии заключается в признании превосходства позиции одной из конфликтующих сторон, ее правоты, силы и подчинении ей другой стороны.

Эта стратегия применима в так называемом честном бою, когда и одна из сторон убедила в своей правоте другую сторону не ущемляя ее прав, мнений, а также не использовала неэтичных методов I борьбы. В такой ситуации происходит постепенное снижение психологической напряженности в отношениях сторон, нормализуется климат взаимоотношений в коллективе (или между отдельными участниками, если конфликт был межличностный), налаживается

продуктивное взаимодействие, возможна перестройка отношений. Если же победа одной из сторон является результатом подавления другой, использования грязных методов (анонимки, запугивания, административные воздействия несправедливого характера и пр.), то следствием применения данной стратегии является ухудшение психологического климата, происходит усугубление конфликта на внутриличностном и межличностном уровнях, снижается продуктивность деятельности.

Пример: Президентские выборы в США 2012 года

Президентские выборы в США 2012 года прошли 6 ноября и стали 57-ми выборами президента США. Победу на выборах одержал кандидат от Демократической партии, действующий президент Барак Обама. Его основным оппонентом был кандидат от Республиканской партии, бывший губернатор штата Массачусетс Митт Ромни (*Социальный географ* Александр Киреев характеризовал позиции Ромни как агрессивный милитаризм и неоконсерватизм). За Обаму проголосовали 51,0 % избирателей, в то время как за Ромни проголосовали 47,2 % избирателей. В голосовании приняли участие 129,1 миллионов избирателей. *Вывод ; Обама победил, и слава богу, иначе 3 мировая не заставила бы себя ждать (США vs Россия).*

3) Компромисс. Суть этой стратегии СОСТОИТ в согласии обеих сторон на основе взаимных уступок и терпимости к позиции противника при сохранении несхожести основных позиций, взглядов, мнений, отношений. Эта стратегия хороша как промежуточный шаг, передышка, позволяющая более глубоко разобраться в ситуации и подготовиться к ее окончательному или более эффективному решению. Она зачастую не решает самого конфликта, но ликвидирует конфликтную обстановку. Последствиями такой стратегии могут быть временное затишье для накопления сил с целью продолжения борьбы или скрытая борьба другими средствами, возможное разделение сфер деятельности при взаимном невмешательстве или ослаблении требований друг к другу.

Пример: Палестино-израильский конфликт

Одна из самых главных и застарелых проблем Ближнего Востока - противостояние Израиля и Палестины. Корни этой проблемы уходят еще в 1967 год, когда после Шестидневной войны против Египта, Сирии, Иордании и ряда других арабских стран Израиль получил контроль над Голанскими высотами, Синайским полуостровом, Сектором Газа, Западным берегом реки Иордан и Восточным Иерусалимом.

Синай был возвращен Египту, Сектор Газа входит в состав Палестинской национальной автономии. Западный берег реки Иордан до сих пор является предметом территориального спора между Палестиной и Израилем.

ООП под руководством Ясира Арафата, объявившего Израилю террор. В конце 80-х на базе отделения египетской террористической организации "Бра-

тья-мусульмане" и ячейки "Палестинского исламского джихада" в секторе Газа возникло радикальное движение исламских фундаменталистов "Хамас". Обеспокоенные эскалацией насилия, в установление мира на Ближнем Востоке поочередно вмешивались США и СССР, под их давлением Израиль впервые сел за стол переговоров с палестинцами. Однако это дало лишь временные результаты и не погасило террористическую агрессию сторон, которая продолжалась долгие годы. Лишь в 2005г. Израиль полностью вывел свои войска и переселил граждан с территории сектора Газа. Не смотря на это, дым от «трубки мира» выветриться ещё не успел, а израильские ВВС нанесли ракетный удар по сектору Газа в отместку за расстрел туристов движением "Хамас" в пригороде Эйлата.

В настоящее время Палестина, переживающая территориальный раскол и терзаемая внутренними проблемами (беженцы), пытается добиться международного признания. В сентябре 2011г. Махмуд Аббас направил в ООН заявку о предоставлении автономии статуса государства и принятии ее в организацию. Инициатива встретила сильное сопротивление Израиля, а также США. Американская сторона заявила, что членство Палестины в ООН приведет к срыву переговорного процесса на Ближнем Востоке. В итоге палестинские власти отказались от идеи членства в организации, но продолжают настаивать на статусе автономии.

4) Интеграция. Основа стратегии интеграции заключается во взаимном примирении и согласии, достигнутом за счет перестройки взглядов и отношений, нахождения общих позиций, интересов, целей, способов деятельности и поведения, удовлетворяющих противоборствующие стороны. Применение данной стратегии основывается на признании различий позиций и мнений сторон и готовности принять их во внимание для понимания причин конфликта и поиска вариантов решения, приемлемых для обеих сторон. Результатом такой стратегии будет разрешение конфликта, улучшение взаимоотношений сторон, стремление к сотрудничеству, повышение доверия, эмоциональный подъем, повышение эффективности деятельности. Это самая сложная в реализации, но и самая эффективная стратегия разрешения конфликтов.

Пример: Объединение Гермáнии

Объединение Гермáнии 1990 гóда — присоединение ГДР и Западного Берлина к ФРГ, которое состоялось 3 октября 1990 года. После первых многопартийных выборов 1990 года основу для объединения двух германских государств положил Договор об окончательном урегулировании в отношении Гермáнии (также именуемый Договор «Два плюс четыре», по странам, подписавшим его: ГДР и ФРГ плюс Великобритания, Франция, СССР, США).

После Второй мировой войны Германия была разделена на 12 территорий. 2 территории отошли к СССР и Польше, 1 территория — французский протек-

торат Саар, 5 территорий — зоны оккупации СССР, США, Великобритании и Франции, и 4 берлинских зоны. В 1946 году зоны влияния Великобритании и США объединились в Бизонию, к которым затем присоединилась Франция и получилась Тризония, а в 1949 году из Тризонии образовалась ФРГ, территория советских зон провозглашена ГДР. Между ГДР и ФРГ была граница с особо усложнённым режимом.

Первый реальный шаг в сторону объединения Германии был сделан в октябре 1988 года, когда в Москву приехал с визитом канцлер ФРГ Гельмут Коль, где его ждал радушный прием. 28 октября 1988 года между Горбачёвым и Колема состоялась важные переговоры, которые явились переломным моментом в решении вопроса об объединении ГДР и ФРГ.

В июне следующего года во время визита Горбачёва в ФРГ было подписано совместное заявление. В итоге этих переговоров Горбачёв согласился на объединение Германии на условиях, выдвинутых Колема. Параллельно с переговорами с ФРГ шли переговоры с лидерами западных держав. Представителям Советского Союза пришлось немало постараться, чтобы убедить Маргарет Тэтчер дать свое согласие на воссоединение Германии. Президента Франции Франсуа Миттерана вначале тоже пришлось уговаривать. Американский президент Джордж Буш-старший с самого начала оказал безоговорочную поддержку действиям Коля, так как увидел в объединении Германии возможность для изменения баланса сил в мире в пользу США и НАТО. В конце концов консенсус стран-победительниц был достигнут, они согласились предоставить объединённой Германии полный суверенитет и 12 сентября 1990 года в Москве подписали Договор об окончательном урегулировании в отношении Германии.

Ещё до подписания Договора об окончательном урегулировании в отношении Германии в странах Восточной Европы в результате перестройки в СССР сложилась ситуация, способствовавшая ускоренному процессу объединения Германии.

Под давлением народных масс в октябре 1989 года многолетний лидер страны, глава коммунистов Э. Хонеккер добровольно отказался от власти, передав её оппозиционному блоку. Новая власть ГДР была вынуждена смягчить пограничный режим на границе между Восточным и Западным Берлином, упростив переход границы. Это привело к массовому переходу границы между Восточным и Западным Берлином в ноябре 1989 года, что в конечном итоге привело к падению Берлинской стены.

После падения Берлинской стены в ГДР сложилась совершенно новая политическая обстановка. Предпосылкой к созданию общегерманского государства стали парламентские выборы в ГДР в марте 1990 года. На этих выборах с большим отрывом побеждают восточногерманские христианские демократы. Их лидер Лотар де Мезьер становится главой правительства ГДР. В середине мая 1990 года Коль и де Мезьер подписывают договор о создании единого эко-

номического пространства. Вскоре на территории ГДР вошла в обращение немецкая марка ФРГ, а в августе 1990 года между двумя сторонами был подписан Договор об объединении ФРГ и ГДР. Объединение Германии состоялось 3 октября 1990 года.

Вывод таков, жизнь не может быть бесконфликтной. Всеобщая гармония интересов – удел социалистов-утопистов. Сама сущность демократических отношений основана на свободном противоборстве, состязательности личностей и социальных структур. Однако это противоборство должно находиться в русле цивилизованных правил социального взаимодействия. К сожалению не все могут придерживаться этого правила. Ни один из рассмотренных выше принципов разрешения конфликтов не может быть выделен как самый лучший. Нужно научиться эффективно использовать каждую из вышеперечисленных стратегий, при этом сознательно делать выбор, учитывая конкретные обстоятельства. Народная же мудрость предписывает универсальное правило: худой мир лучше доброй ссоры.

Вертяева Д.Е., Захарчева Ю.В.

Научный руководитель: Уланов А.В., канд. филол. наук

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск

БАРЬЕРЫ В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Проблема взаимодействия и взаимопонимания культур является особенно актуальной для современной России в связи с переживаемыми ею сложнейшими процессами модернизации общества, глубокой трансформацией российской культуры и напряженными межэтническими отношениями.

В широком смысле слова понятие «барьеры» обозначает проблемы, возникающие в процессе взаимодействия и снижающие его эффективность. На сегодняшний день проблема барьеров в межкультурной коммуникации не получила своего обстоятельного научного анализа. Вместе с тем, анализ причин возникновения различных барьеров межкультурного общения позволяет сгруппировать их в основные типы: языковые барьеры, невербальные барьеры и барьеры стереотипов и предрассудков.

Барьеры межкультурных отношений - препятствия или проблемы, возникающие вследствие непонимания вербальных или невербальных сигналов пространственно-временного действия, затрудняющих интеракцию и мешающих обмену информацией, которые сопровождаются дискомфортом и отрицательными переживаниями.

Языковые барьеры. Эти барьеры в межкультурной коммуникации возникают, потому что представители разных культур используют различные модели

восприятия социальной действительности посредством символических систем, что находит отражение в используемых языковых конструкциях, стилях устной и письменной коммуникации. Проблемы лингвистического характера часто становятся первыми (и вследствие этого наиболее запоминающимися) затруднениями при общении с представителями других культур.

Невербальное поведение выполняет важные функции в процессе межкультурной коммуникации, однако используемые символы могут иметь различное значение для участников взаимодействия. Их несовпадение может оказывать влияние на эффективность общения. В большинстве случаев наблюдаемое несовпадение вызывает вначале удивление и беспокойство, немного шокирует, кажется странным и необычным. Однако со временем происходит привыкание к другой ситуации, воспроизводство (часто произвольное) знаков, заимствованных у партнеров

Различаются следующие барьеры межкультурного общения:

- по тяжести протекания,
- по степени вовлеченности партнеров,
- по возможности изменений,
- по степени результативности.

Коммуникативные барьеры включают недостаточное владение техниками и приемами общения, социальными навыками и умениями. В основе психологических барьеров заложены предрассудки, стереотипы, предубеждения.

Б. Д. Парыгин, выделяет следующие разновидности социально-психологических барьеров: внутренние (нормы, установки, ценности, личностные особенности) и внешние (непонимание, дефицит информации и пр.).

Е. В. Залюбовская указывает на феномен «индуцированного барьера», часто неосознаваемого, возникающего при контактах с людьми скованными, напряженными. Диапазон переменных, влияющих на эффективность межличностных взаимодействий, может включать как внешние параметры (средовые и ситуативные, социальные и нормативные признаки, стандарты и ориентация культур), так и внутренние, индивидуальные характеристики (свойства личности, коммуникативная компетентность и опыт общения, целевая и мотивационно-смысловая стороны).

Препятствием и помехой контактам могут стать и стереотипы в случае, если они:

- не позволяют выявить индивидуальные особенности людей, несмотря на персональные вариации;
- повторяют и усиливают определенные ошибочные убеждения и верования до тех пор, пока люди не начинают их принимать за истинные;
- основаны на искажениях и дают неточные представления о людях, с которыми осуществляются межкультурные контакты.

Индивиды сохраняют свои стереотипы, даже если реальная действительность и жизненный опыт им противоречат. В ситуации межкультурных контактов важно уметь эффективно обходиться со стереотипами, осознавать и использовать их или отказываться от них при их несоответствии реальной действительности.

При взаимодействии в разных культурах необходимо обращать внимание на элементы субъективной культуры: категоризацию, ассоциации, убеждения, цели, оценки, нормы, роли, ценности и другие элементы. Для улучшения контактов желательно определить пределы функционирования терминов, делать акцент на анализе словарного запаса, выделять количество употребляемых слов и выражений, частоту совместного их использования. Чем больше одинаковых ассоциаций - тем лучше коммуникация. Связи между категориями и ассоциациями достаточно сложные в разных культурах, а интерпретация их содержания может существенно отличаться: индивидуалистическому типу культуры свойственны диспозиционные суждения, коллективистским – контекстуальные. Учет комплексного характера элементов субъективной культуры позволяет сделать определенный прогноз поведения.

Успешность взаимодействия в незнакомой среде зависит от чувства контроля над окружающей обстановкой, широты жизненного опыта и способности преодолевать препятствия, от степени рассогласования между ожиданиями и реальными событиями, от социальной поддержки и осведомленности, навыков взаимодействия. Барьеры межкультурной коммуникации будут исчезать при наличии знаний о другой культуре, приобретения навыков в условиях межкультурного тренинга, который повышает значимость изоморфных характеристик культур и увеличивает шансы воспринимать людьми друг друга как похожих, вызывая межличностные симпатии, сокращая социальную дистанцию и повышая их самоэффективность

Главные условия преодоления межкультурных коммуникативных барьеров:

1. необходимо относиться к чужой культуре с тем же уважением, что и к своей;
2. пытаться понимать и уважать чужую религию и обычаи;
3. изучать языковые особенности других народов;
4. понимать, что каждая культура имеет в себе что-то, что может предложить миру.

Таким образом, основным способом преодоления барьеров в межкультурной коммуникации является формирование межкультурной компетентности путем совершенствования культурной образованности и толерантности. Наличие барьеров в межкультурной коммуникации является стимулом развития межкультурной компетентности, поскольку ставит личность перед необходимостью получения новых знаний о культуре партнеров, заставляет совершенст-

воватъ собственные коммуникативные навыки, развивать способность чувствовать особенности и менталитет чужой культуры. Благодаря этим процессам индивид становится способным адекватно предвосхищать перспективы общения с представителями других культур, эффективнее добиваться целей межкультурного взаимодействия, полнее удовлетворять свои культурные потребности.

Гуськова К.И.

*Научный руководитель: Аширбагина Н.Л., канд. пед. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ СТУДЕНЧЕСКИХ ГРУПП УНИВЕРСИТЕТА

Студенческая группа – это организм, на деятельность которого оказывают влияние множество факторов. К тому же студенческий коллектив – это психологический центр формирования специалиста. Именно здесь формируются высокие нравственные качества, правильное отношение к учебе и познанию. Студенческая группа способна существенно повысить эффективность индивидуального процесса усвоения знаний. Но для этого нужно, чтобы студенческая группа стала коллективом, где каждый готов помочь другому, где существует привязанность к знаниям, атмосфера научного поиска или, другими словами, чтобы в группе установился благоприятный социально-психологический климат (СПК).

Актуальность работы обуславливается необходимостью формирования здорового социально-психологического климата студенческих коллективов в целях создания в них благоприятных условий для реализации студентами своих потенциальных возможностей, полноценного и многогранного развития личности, эффективности нравственного воспитания в целом.

Цель – проанализировать социально-психологический климат студенческих групп первого и второго курса Финансового Университета при Правительстве РФ.

Обратимся к понятию «социально-психологический климат». По мнению В. М. Шепеля [2], это эмоциональная окраска психологических связей членов коллектива, возникающая на основе их симпатии, совпадения характеров, интересов, склонностей. Автор считает, что СПК состоит из трех составляющих: социальный климат, моральный климат и психологический климат.

Существует целый ряд факторов, определяющих социально-психологический климат в коллективе: глобальная и локальная макросреда, физический микроклимат, удовлетворенность деятельностью и организацией совместной дея-

тельности, психологическая совместимость членов группы и стиль руководства. [3] Как отмечают исследователи, поведение каждой отдельной личности в группе оказывает влияние на некоторые стороны социально-психологического климата.

С целью выявления факторов, влияющих на социально-психологический климат студенческой группы, было проведено анкетирование студентов Омского филиала Финуниверситета, в котором приняли участие 81 человек, из них - 47 студентов 1 курса и 34 - второго курса.

Распределение ответов на вопрос «Как складываются отношения в вашей группе?» можем увидеть на гистограмме (рис. 1).

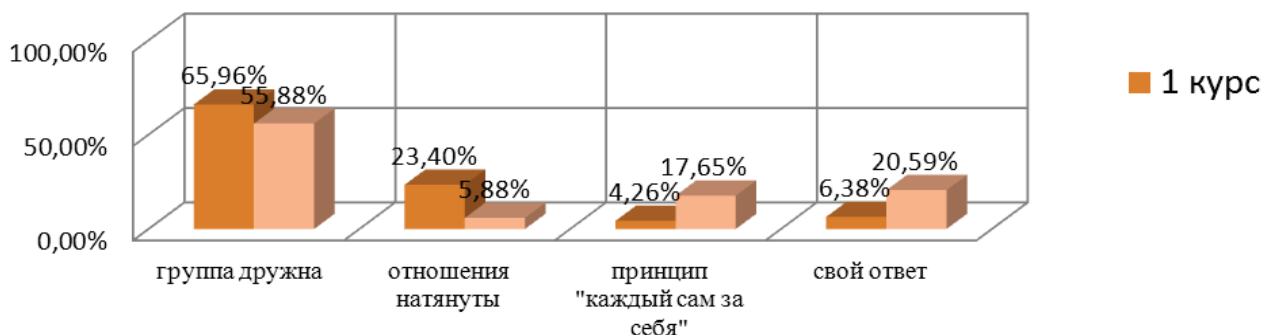


Рис. 1. Взаимоотношения студентов в группах

Как видим, большинство студентов считают свою группу дружной и чувствуют себя в ней комфортно. Данное настроение общительности и позитива наблюдается у большей части обоих курсов. Однако среди студентов второго курса появляется мнение, что группа живет по принципу «каждый сам за себя». Эгоизм в учебном процессе, как считают респонденты, является одной из главных причин возникновения конфликтов в группе.

Достаточно интересно мнение студентов, отразившееся в варианте «свой ответ». Студенты второго курса отмечают то, что в группе создается видимость дружбы, однако сам коллектив разбит на микро-группы. Данное положение позволяет утверждать, что в процессе учебного взаимодействия каждый из студентов находит для себя приятный круг общения. Мини - группы имеют свой микроклимат, который с одной стороны, создает видимость благоприятного климата в группе в целом, но с другой стороны, при возникновении конфликтов затрудняет возможность установления согласия с другими, что не позволяет оперативно решать возникающие в группе вопросы.

В процессе формирования социально-психологического климата в группе неизбежны конфликты, которые выступают как один из факторов формирования либо разложения СПК. Анкетированым был задан открытый вопрос о причинах конфликтов в группах. Ответы распределились на 4 основные группы:

недопонимание; разногласия в организации учебного и вне учебного процесса; многочисленные лидеры (ответ свойственен только 2 курсу); нет ответа на вопрос.

Проанализировав ответы, мы можем сказать, что 38% студентов 1 курса указывают недопонимание как основную причину конфликтов. Из этого можно сделать вывод, что студенты первого курса после половины года обучения вместе все еще не могут найти общий язык в решении возникающих в группе проблем, порой им сложно подстроиться под какое либо мнение или поддержать общее решение. Но как показывают результаты анализа этой категории ответов у студентов второго курса, мы можем предположить, что данная причина возникновения конфликта может со временем устраняться.

Разногласия при принятии решений в учебной и внеучебной деятельности как причину конфликта отметили 34% студентов первого курса, 38% - второго. Вероятно, стремление студентов к собственному успеху и благополучию, а также элемент лидерства перекрывают стремление создать благоприятный социально-психологический климат в группе.

Конфликты могут сказываться как положительно, так и отрицательно на общем состоянии социально-психологического климата группы, но благоприятный социально-психологический климат в группе положительно сказывается на деятельности студентов и позволяет не тратить драгоценное время на разрешение частых конфликтов.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что социально-психологический климат зависит от множества причин и в каждом коллективе складывается по-своему. Социально-психологический климат студенческих коллективов – это особенная среда, где формируются будущие производственные кадры, но также это и группа молодежи, все еще формирующейся в общении. Анализ СПК групп студентов Финуниверситета при Правительстве РФ показал нам, что отношения в группах налаживаются со временем, но чем крепче и доверительней они становятся, тем выше поднимается уровень качества образования и активности в коллективе.

Библиографический список

1. Жданов О. И. Социально-психологический климат в коллективе / Элитариум: Центр дистанционного образования. // Электронный ресурс: http://www.elitarium.ru/2007/11/14/klimat_v_kollektive.html, открытый доступ
2. Шепель В. М. Управленческая антропология: Человековедческая компетентность менеджера. М.: Дом педагогики, 2010.
3. Национальная психологическая энциклопедия. Электронный ресурс: <http://vocabulary.ru/dictionary/25/word/klimat-socialno-psihologicheskii>, открытый доступ.

Косовец А.А.

Научный руководитель: Уланов А.В. канд. филол. наук.

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КСЕНОФОБИИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ НАРОДНОГО ЕДИНСТВА

Россия – феномен среди всех прочих государств. По праву её можно считать великой страной, непохожей ни на одну другую. Уникальность истории, время существования государственности в России, которое сложилось еще в древности, победы в войнах – всё это заслуги нашего государства. Однако что же позволило нам сохранить наше государство, нашу культуру и историю, пройдя через множество войн? Ответ кроется скорее не в эффективности ведения войн и принятии политических решений. Сохранить все это нам удалось лишь во многом благодаря нашему единству. Примеров достаточно множество: объединение Мономахом русских княжеств в борьбе с набегами половцев, объединение русских княжеств в борьбе с монголо-татарским нашествием, единство всех народов и этносов СССР в борьбе с нацистской Германией и т.д. Даже история появления государственности начинается с объединения древних племён. Все эти примеры построены на единстве и объединении людей.

Однако в наше время единство становится все более шатким, убийства на расовой, этнической и религиозной почве становятся обычным явлением. Они происходят все чаще и все сильнее разжигают национальную рознь в нашей стране, замедляя развитие, экономический и демографический рост и понижая духовный уровень населения в целом.

Целью данной работы является не только рассмотрение проблем межэтнических и межнациональных отношений в современной России, ксенофобии и обратной дискриминации, но и поиск эффективных путей решения данных проблем, а также составление четкого плана предлагаемых решений.

Проблемы межнациональных отношений в современной России

Основными проблемами развития межнациональных отношений можно выделить:

а) Ксенофобия

б) проблема межнациональных отношений в средствах массовой информации.

в) Национализм, нацизм, расизм, подмена понятий и истории

г) Этноконфессиональная ненависть.

д) Обратная дискриминация.

Выводы. Анализируя вышеперечисленные проблемы, легко можно сделать вывод, что основными источниками этих проблем являются такие факторы, как незнание истории родного государства, неумение или нежелание людей трезво

оценивать необходимость мирного проживания народов на одной большой территории, нетерпимость представителей одних конфессий к другим. Также немаловажно бороться с «халатностью» в представлении материалов средств массовой информации.

Вне сомнения все вышеперечисленные проблемы являются язвой в развитии нашей страны.

Конкретные методы борьбы с ксенофобией.

Ксенофобия.

Отличным инструментом можно выделить «Образ панды» (Панда и белая, и черная, и обитает в азии) как метод борьбы с ксенофобией, применяя его в разных социальных рекламах на стендах и улицах городов. Для социально неблагополучных слоев населения следует выявить истинные причины их неблагополучия, такие, как, например, алкоголизм или нежелание искать возможности для развития, а не заниматься поиском постоянных оправданий, сваливая вину в собственном неблагополучии на другие народы.

СМИ.

Для средств массовой информации необходимо ввести санкции виде штрафов, за указание национальности в каких-либо негативных ситуациях, преступлениях и конфликтах.

Подобные штрафы помогут пресечь возникновение ложных стереотипов о тех или иных народах. Так же следует ввести и поощрительные санкции за трансляцию социальных реклам направленных на борьбу с ксенофобией и т. д. Это позволит заметно снизить уровень преступлений, совершенных на национальной почве и расовой нетерпимости.

Обратная дискриминация.

Обратная дискриминация не должна вовсе иметь место в нашей стране. Она может лишь ухудшить и без того не простое положение. Наличие обратной дискриминации вызовет продолжение угнетений в стране и с ней нужно так же бороться. Не следует предоставлять никаких льгот национальным меньшинствам, так как граждане одной страны должны иметь абсолютно равные права. Иначе у одних наций в пользу других появится некая «вседозволенность». Также все должны быть равны перед законом и применяемые санкции, направленные на пресечение преступлений тоже должны быть равными для всех. В стране не должно быть привилегированных наций.

Этноконфессиональная ненависть.

Борьбой с этноконфессиональной ненавистью может являться создание общих межпоселенческих школ, в которых бы учились совместно дети разных этносов и народов определенного региона, так же подобную проблему можно решить созданием в школах учебных дисциплин, направленных на изучение культуры и истории определенных этносов. Подобное решение так же можно применить как метод борьбы с ксенофобией.[1]

Подмена понятий и истории.

Данная проблема является самой распространенной среди всех остальных. Однако, как и у других, один из аспектов ее решения кроется в образовании. Люди должны четко понимать то, что несут в себе такие понятия как национализм, нацизм и расизм. Это сделает граждан более невосприимчивыми к разного рода, провокациям и подмене понятий. Каждый человек должен иметь свою точку зрения по отношению этих явлений. Они в первую очередь должны вызывать у человека ассоциации с насилием и жестокостью, а их, в свою очередь, нельзя оправдать. Так же люди должны понимать, что на той или иной территории РФ всегда проживали коренные народы, а так как в РФ входит множество областей, республик и АО со своими коренными народами, то в России и речи не может идти о наличии той или иной титульной нации.[2]

Заключение

Миллионы лет эволюции наделили человека разумом. Человек отличается от животного тем, что может и должен контролировать себя, свои чувства и поступки. Мы все граждане одной большой многонациональной страны, мы должны понимать то, как бессмысленно выглядит борьба за ту или иную область нашей страны, какой либо нацией или народом. Все мы также должны понимать, что не имеем никаких существенных отличий друг от друга, должны понимать, как глупо давать волю ксенофобии затуманивать свой разум. Мы должны контролировать и подавлять в себе чувства неприязни по национальным признакам. Только победив в себе страх и ненависть по отношению к другим народам, Россия станет развитой страной.

Библиографический список

1. Тишков В. А. Реквием по этносу. — М.: Наука, 2003. С. 316.
2. Кон И. Психология предрассудка. http://scepsis.net/library/id_887.html.

Лавриненко А.О.

*Научный руководитель: Романова Е.Н. канд. филос. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ СОВРЕМЕННОГО ОТЛИЧНИКА В СРЕДНЕЙ И ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ

Отличник – это гордость учебного заведения, гордость преподавателей и родителей. Для многих современных родителей заветной мечтой является желание сделать из своего ребенка круглого отличника, как в учебе, так и в школе жизни. При этом возникает вопрос: насколько школьные и вузовские отлични-

ки эффективны на жизненном пути, в реализации своей взрослой профессиональной деятельности; насколько надежды и социальные ожидания, которые возлагаются на отличника, оправдываются в дальнейшей жизни? Или он становится всего лишь «пленником» собственных амбиций и ожиданий окружающих? Целью данного исследования является выяснение определенных индивидуально-психологических особенностей отличников в средней и высшей школе, а также их сравнительный анализ.

Эмпирическая база исследования: в исследовании приняли участие 31 отличник Омского филиала ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при правительстве РФ» и 24 отличника средней и старшей БОУ СОШ №17 г. Омска.

Проблеме изучения психологических особенностей отличников посвятили свои работы многие известные психологи: Голубева Р.А., Гусева Е.П., Пасынкова А. Б., Максимова Н.Е., Максименко В.И., но подобных исследований гораздо меньше, чем работ, посвященных причинам неуспеваемости учащихся. Одним из наиболее интересных является исследование группы ученых ПИРАО (Психологический Институт Российской Академии Образования) под руководством профессора М. С. Егоровой, в котором была сделана попытка исследовать и объяснить основные причины возникновения психологических комплексов и барьеров у школьных отличников.

Другой известный российский психолог Д. Козин в своей работе по данному вопросу отмечал, что за долгие годы учебы у отличника не только складывается определенное представление о себе, о своих возможностях и перспективах, но вырабатывается определенная стратегия поведения в разных жизненных ситуациях. Эта жизненная стратегия, во многом, строится под влиянием педагогов, их требований, их одобрения или порицания.

Желание самосовершенствоваться и заниматься самообразованием необходимо для личностного и профессионального роста.

Сравним показатели способности к саморазвитию и самообразованию школьников и студентов:

	Высокий	Средний	Низкий
Школьники	14%	72%	14%
Студенты	20%	60%	20%

Наивысший уровень способности к саморазвитию не был выявлен ни одного школьника или студента. Из данных таблицы мы видим, что по данному показателю отличники-студенты не сильно отличаются от отличников-школьников. Основная масса по-прежнему держит свои способности к саморазвитию и самообразованию на среднем уровне.

Мотивация достижения успеха — является одним из ядерных свойств личности, оказывающих влияние на всю человеческую жизнь. При такой моти-

вации действия человека всегда направлены на то, чтобы достичь конструктивных, положительных результатов. Личностная активность человека во всех сферах деятельности также напрямую зависит от потребности в достижении успеха.

Рассмотрим данные в таблице:

	Высокий	Средний	Низкий
Школьники	0%	89%	11%
Студенты	0%	96%	4%

На основе полученных данных не выявлено отличников в школе или ВУЗе с высоким уровнем развития потребности в достижении своих целей. Подавляющее большинство респондентов имеют средние показатели, что может говорить о неудовлетворённости достигнутым положением, стремлении к улучшению своих результатов и желании добиться больших успехов.

Многочисленные психологические исследования доказывают тесную связь между уровнем мотивации достижения и реальными успехами в жизнедеятельности. Несомненно, что люди, обладающие высоким уровнем мотивации, оказываются более уверенными в своих силах, в успешном исходе дела. Они оказываются готовыми принять на себя ответственность, решительны в неопределённых ситуациях, проявляют настойчивость в процессе достижения цели, не теряются в ситуации соревнования, показывают большое упорство при столкновении с препятствиями.

Можно сделать вывод, что в атмосфере конкуренции всё меньше и меньше отличников остаются безразличны к своим достижениям, что, несомненно, окажет благоприятное влияние на их будущее.

В отличие от мотивации достижения, уровень мотивации одобрения — стремление заслужить похвалу значимых окружающих людей — гораздо меньше определяет успех в делах и свершениях.

Сравним показатели уровней мотивации одобрения у школьников и студентов:

	Высокий	Средний	Низкий
Школьники	69%	31%	0%
Студенты	3%	37%	60%

Исходя из данных опроса, можно сделать вывод, что значимость мнения окружающих сильно упала для студентов-отличников в отличие от школьников. Это может быть обусловлено, прежде всего, возрастными особенностями. Бывшие школьники в студенческой жизни становятся более самостоятельными, им уже в меньшей степени требуется одобрение со стороны родителей или пре-

подавателей. Роль учёбы, как способа получить похвалу падает и возрастает роль учёбы, как возможности реализоваться в профессиональной деятельности.

Исходя из полученных нами в ходе эмпирического исследования данных, можно заключить, что возрастные особенности школьных и вузовских отличников проявляются лишь в определенной степени. По целому ряду психологических особенностей, таких как уровень тревожности, способность к саморазвитию и самообразованию, потребность в достижении успехов школьные и вузовские отличники демонстрируют сходные показатели. А достаточно низкий показатель психологической потребности в мотивации одобрения у студентов объясняется их психологической и социальной зрелостью, по сравнению со школьниками. В отличие от школьников, во многом зависящих от научных предпочтений, влияния, мнения, оценки преподавателя, студенты более свободны и занимают иную позицию в качестве субъектов образовательного процесса. Студент - это не обучаемый, а обучающийся. Студенты имеют больше навыков для организации своей самостоятельной деятельности и самореализации.

В целом, можно сказать, что школьный или вузовский отличник – это не просто определенный статус, связанный с успешной учебной деятельностью. Отличник – это своеобразный психологический тип человека с определенным набором личностных качеств, таких как целеустремленность, ответственность, исполнительность, способность к саморазвитию и к глубокой саморефлексии. Отличник отличается высокой внутренней потребностью в достижении личностных успехов, а также потребностью в постоянном одобрении со стороны других. Таковы основные индивидуально-психологические особенности современного отличника.

Библиографический список

1. Бодалёв А.А., Рудкевич Л.А. Как становятся великими или выдающимися? – Москва: Квант, 1997.
2. Голубева Р.А. Опыт комплексного исследования учащихся в связи с некоторыми проблемами дифференциации обучения. // Вопросы психологии. 1991. №2.
3. Козин Д.Г. Психологические особенности школьных отличников и троечников: от детства до взрослости: автореф-т канд. дисс. М., 2000.
4. Психология подростка. Тесты, методики для психологов, педагогов, родителей: учебное пособие / под ред. А.А. Реана. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2003.
5. Рогов Е.И. Настольная книга практического психолога в образовании: учебное пособие. М.: ВЛАДОС, 1995.
6. Рудкевич Л.А. Кто он, современный учащийся? // Вестник психологии образования. – 2008. №3.

КОНФЛИКТ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕНЕДЖЕРА

Каждый стремится достичь чего-то своего или по-своему. Но часто люди, связанные узами совместной деловой активности сталкиваются в своих интересах, и тогда происходит конфликт, который – один из самых главных врагов менеджера, т.к. он дезорганизует людей, переводит их в эмоции, а не разум. Поэтому одна из функций менеджера, как человека, работающего с людьми, - предотвращение возникновения, сглаживание последствий конфликта, разрешение споров, умение подвести людей из вражды интересов к сотрудничеству и взаимопониманию. Боязнь конфликтов возникает от неумения разрешать конфликтные ситуации, предупреждать их возникновение.

Конфликт {от лат. *conflictus* — столкновение} — столкновение разнонаправленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов субъектов взаимодействия, фиксируемых ими в жесткой форме. Он состоит из конфликтной ситуации, которая содержит субъект и объект конфликта. Чтобы конфликт начал развиваться, необходим инцидент, при котором одна из сторон начинает действовать, ущемляя интересы другой стороны.

Схематически конфликт можно обозначить следующим образом:

Конфликтная ситуация + Инцидент = Конфликт

Охарактеризуем суть этих понятий.

Конфликтная ситуация - это накопления разногласий, которые содержат существенную причину конфликта.

Инцидент - это совокупность обстоятельств, которые служат основанием для конфликта.

Далее рассмотрим, по какой причине, чаще всего возникают конфликты в организации. (Рис. 1).

Как показывают статистические данные, основными причинами возникновения конфликтов являются высокие амбиции некоторых работников, несправедливая оплата труда и неправильная организация работы. Кроме того, по мнению сотрудников, на появление очагов напряженности в коллективе влияют несправедливое распределение привилегий, чувство зависти у работников друг к другу и превышение полномочий руководителями. В качестве причины возникновения конфликтов была также названа борьба за должность, но по оценке участников она несущественна.

Рассмотрим разрешение конфликтов в организациях

«В работе, ориентированной на людей, есть только один ключ к успеху — доверие» (Плутарх)

Существует ряд правил, которые помогут руководителю преодолеть конфликт:

1. Руководителю необходимо заинтересовать подчиненного в том решении конфликта, которое он предлагает. Изменить мотивацию поведения подчиненного можно различными способами — от разъяснения неправильности его позиции до предложения определенных уступок, если руководитель в чем-то неправ.

2. Аргументировать свои требования в конфликте. Настойчивость в требованиях к подчиненному целесообразно подкрепить убедительностью доводов и правовыми нормами.

3. Уметь слушать подчиненных в конфликте. Руководитель иногда принимает неверное решение из-за отсутствия необходимой информации. Ее мог бы дать подчиненный, однако руководитель не удосуживается выслушать его, а это затрудняет разрешение конфликта.

4. Вникать в заботы подчиненного. Многие конфликты «по вертикали» возникают из-за неупорядоченности деятельности подчиненного, восприятия им нагрузки как чрезмерной. Более разумное отношение начальника к интересам подчиненного, иногда даже демонстрация того, что его проблемы небезразличны для руководства, делает подчиненного сговорчивее, менее конфликтным и компромиссным.

5. Не повышать голос в конфликтном диалоге с подчиненным. Как показывают исследования, в 30 % конфликтов с подчиненными руководители допускают грубость, срываются на крик и т.п. Грубость является признаком того, что руководитель не владеет ситуацией и собой. Слово — вот основное средство воздействия на подчиненного и использовать его нужно для разрешения конфликта, а не его обострения.

6. Без особой нужды не идите на эскалацию конфликта с подчиненным. После обострения конфликта его сложно разрешать, так как ухудшаются межличностные отношения, растет уровень негативных эмоций, снижается степень правоты оппонентов в результате взаимной грубости.

7. Переход с «Вы» на «ты» является фактически унижением подчиненного. Это дает ему моральное право ответить тем же. При разрешении конфликта важно соблюдать служебную дистанцию по отношению к подчиненному, обращаться к нему на «Вы».

8. Если руководитель прав, он должен действовать спокойно, опираясь на свой статус. Спокойствие руководителя, его уверенность в себе усиливают в глазах подчиненного справедливость требований начальника.

9. При необходимости руководитель может использовать поддержку вышестоящих руководителей и общественности. Это необходимо в ситуации неуступчивости подчиненного и правоты руководителя. Важно, чтобы поддержка

была направлена не на усиление давления на подчиненного, а на разрешение противоречия.



10. Не злоупотреблять должностным положением. Должностное положение — солидное преимущество в конфликте с подчиненным. Неопытные руководители для разрешения конфликта в свою пользу используют такие способы воздействия на оппонента, как увеличение его рабочей нагрузки, создание ему неудобств, сложностей, применение дисциплинарных санкций и т.п. Такие действия озлобляют подчиненного, делают его неуступчивым, затрудняют разрешение конфликта.

11. Не затягивать конфликт с подчиненным. Помимо потери рабочего времени длительные конфликты чреватые взаимными обидами и, как следствие, потерей преимуществ правого в конфликте. С увеличением длительности конфликта возрастает вероятность победы подчиненного и уменьшается такая вероятность для руководителя.

12. Не бойтесь идти на компромисс. Особенно в тех случаях, когда у руководителя нет уверенности в своей правоте.

13. Если руководитель не прав в конфликте, то лучше его не затягивать и уступить подчиненному. Необходимо найти мужество признаться в этом самому себе, а при необходимости — извиниться перед подчиненным. Сделать это желательно один на один, указав подчиненному, что он также допустил просчеты (что обычно и бывает).

14. Надо помнить, что конфликтный руководитель — не плохой руководитель! Главное — быть справедливым, требовательным к себе и к подчиненным, решать проблемы, а не просто обострять отношения.

Для того чтобы конфликт между руководителем и подчиненным разрешился необходимо следовать по следующим этапам:

1. Создайте атмосферу сотрудничества;
2. Стремитесь к ясности отношений и общения;
3. Признайте наличие конфликта;
4. Определите процедуру решения проблем (где, когда и как);

5. Исследуйте возможные варианты решения;
6. Добейтесь соглашения;
7. Установите срок решения;
8. Воплотите план в жизнь;
9. Оцените принятое решение.

Кодекс поведения в конфликте

1. Дайте партнеру «выпустить пар». Если он раздражен и агрессивен, то нужно помочь ему снизить внутреннее напряжение. Пока это не случится, договориться с ним трудно или невозможно.

Во время его «взрыва» следует вести себя спокойно, уверенно, но не высокомерно. Он — страдающий человек независимо от того, кто он. Если человек агрессивен, значит, он переполнен отрицательными эмоциями. В хорошем настроении люди не кидаются друг на друга.

Наилучший прием в эти минуты — представить, что вокруг тебя есть оболочка (аура), через которую не проходят стрелы агрессии. Ты изолирован, как в защитном коконе. Немного воображения, и этот прием срабатывает.

2. Потребуйте от него спокойно обосновать претензии. Скажите, что будете учитывать только факты и объективные доказательства. Людям свойственно путать факты и эмоции. Поэтому эмоции отмечайте вопросами: «То, что вы говорите, относится к фактам или мнению, догадке?».

3. Сбивайте агрессию неожиданными приемами. Например, попросите доверительно у конфликтующего партнера совета. Задайте неожиданный вопрос, совсем о другом, но значимом для него. Напомните о том, что вас связывало в прошлом и было очень приятным. Сделайте комплимент («В гневе вы еще красивее... Ваш гнев гораздо меньше, чем я ожидал, вы так хладнокровны в острой ситуации...»). Выразите сочувствие: например, тому, что он (она) потерял слишком много.

Главное, чтобы ваши просьбы, воспоминания, комплименты переключали сознание разъяренного партнера с отрицательных эмоций на положительные.

4. Не давайте ему отрицательных оценок, а говорите о своих чувствах. Не говорите: «Вы меня обманываете», лучше звучит: «Я чувствую себя обманутым».

Не говорите: «Вы грубый человек», лучше скажите:

«Я очень огорчен тем, как вы со мной разговариваете».

5. Попросите сформулировать желаемый конечный результат и проблему как цепь препятствий.

Проблема — это то, что надо решать. Отношение к человеку — это фон или условия, в которых приходится решать. Неприязненное отношение к клиенту или партнеру могут заставить вас не захотеть решать. А вот этого делать

нельзя! Не позволяйте эмоциям управлять вами! Определите вместе с ним проблему и сосредоточьтесь на ней.

6. Предложите клиенту высказать свои соображения по разрешению возникшей проблемы и свои варианты решения.

Не ищите виновных и не объясняйте создавшееся положение, ищите выход из него. Не останавливайтесь на первом приемлемом варианте, а создавайте спектр вариантов. Потом из него выберите лучший.

7. В любом случае дайте партнеру «сохранить свое лицо». Не позволяйте себе распускаться и отвечать агрессией на агрессию. Не задевайте его достоинства. Он этого не простит, даже если и уступит нажиму. Не затрагивайте его личности. Давайте оценку только его действиям и поступкам. Можно сказать: «Вы уже дважды не выполнили свое обещание», но нельзя говорить: «Вы — необязательный человек».

8. Отражайте как эхо смысл его высказываний и претензий.

Кажется, что все понятно, и все же: «Правильно ли я вас понял?», «Вы хотели сказать...?», «Позвольте я перескажу, чтобы убедиться, правильно ли я вас понял или нет». Эта тактика устраняет недоразумения, и, кроме того, она демонстрирует внимание к человеку. А это тоже уменьшает его агрессию.

9. Держитесь как на острие ножа в позиции «на равных». Большинство людей, когда на них кричат или их обвиняют, тоже кричат в ответ или стараются уступить, промолчать, чтобы погасить гнев другого. Обе эти позиции (сверху — «родительская» или снизу — «детская») неэффективны.

Держитесь твердо в позиции спокойной уверенности (позиция на равных — «взрослая»). Она удерживает и партнера от агрессии, помогает обоим не «потерять свое лицо».

10. Не бойтесь извиниться, если чувствуете свою вину.

Во-первых, это обезоруживает клиента, во-вторых, вызывает у него уважение. Ведь способны к извинению только уверенные и зрелые личности.

11. Ничего не надо доказывать.

В любых конфликтных ситуациях никто никогда и никому ничего не может доказать. Даже силой. Отрицательные эмоциональные воздействия блокируют способность понимать, учитывать и соглашаться с «врагом». Работа мысли останавливается. Если человек не думает, рациональная часть мозга выключается, незачем и пытаться что-то доказывать. Это — бесполезное, пустое занятие.

12. Замолчите первым.

Если так уж получилось, что вы потеряли контроль над собой и не заметили, как вас втянули в конфликт, попытайтесь сделать единственное — замолчите. Не от «противника» требуйте: «Замолчи!... Прекрати!», а от себя! Добиться этого легче всего.

Ваше молчание позволяет выйти из ссоры и прекратить ее. В любом конфликте участвуют обычно две стороны, а если одна исчезла — с кем ссориться?

13. Не характеризуйте состояние оппонента. Всячески избегайте словесной констатации отрицательного эмоционального состояния партнера: «Ну вот, полез в бутылку! ... А чего ты нервничаешь, чего злишься?... Чего ты бесишься?». Подобные «успокаивающие» слова только укрепляют и усиливают развитие конфликта.

14. Уходя, не хлопайте дверью.

Ссору можно прекратить, если спокойно и без всяких слов выйти из комнаты. Но если при этом хлопнуть дверью или перед уходом сказать что-то обидное, можно вызвать эффект страшной, разрушительной силы. Известны трагические случаи, вызванные именно оскорбительным словом «под занавес».

15. Говори, когда партнер остыл.

Если вы замолчали, и партнер расценил отказ от ссоры как капитуляцию, лучше не опровергать этого. Держите паузу, пока он не остынет. Позиция отказавшегося от ссоры должна исключать полностью, что бы то ни было обидное и оскорбительное для партнера. Побеждает не тот, кто оставляет за собой последний разящий выпад, а тот, кто сумеет остановить конфликт вначале, не даст ему разгона.

Независимо от результата разрешения противоречия старайтесь не разрушать отношения.

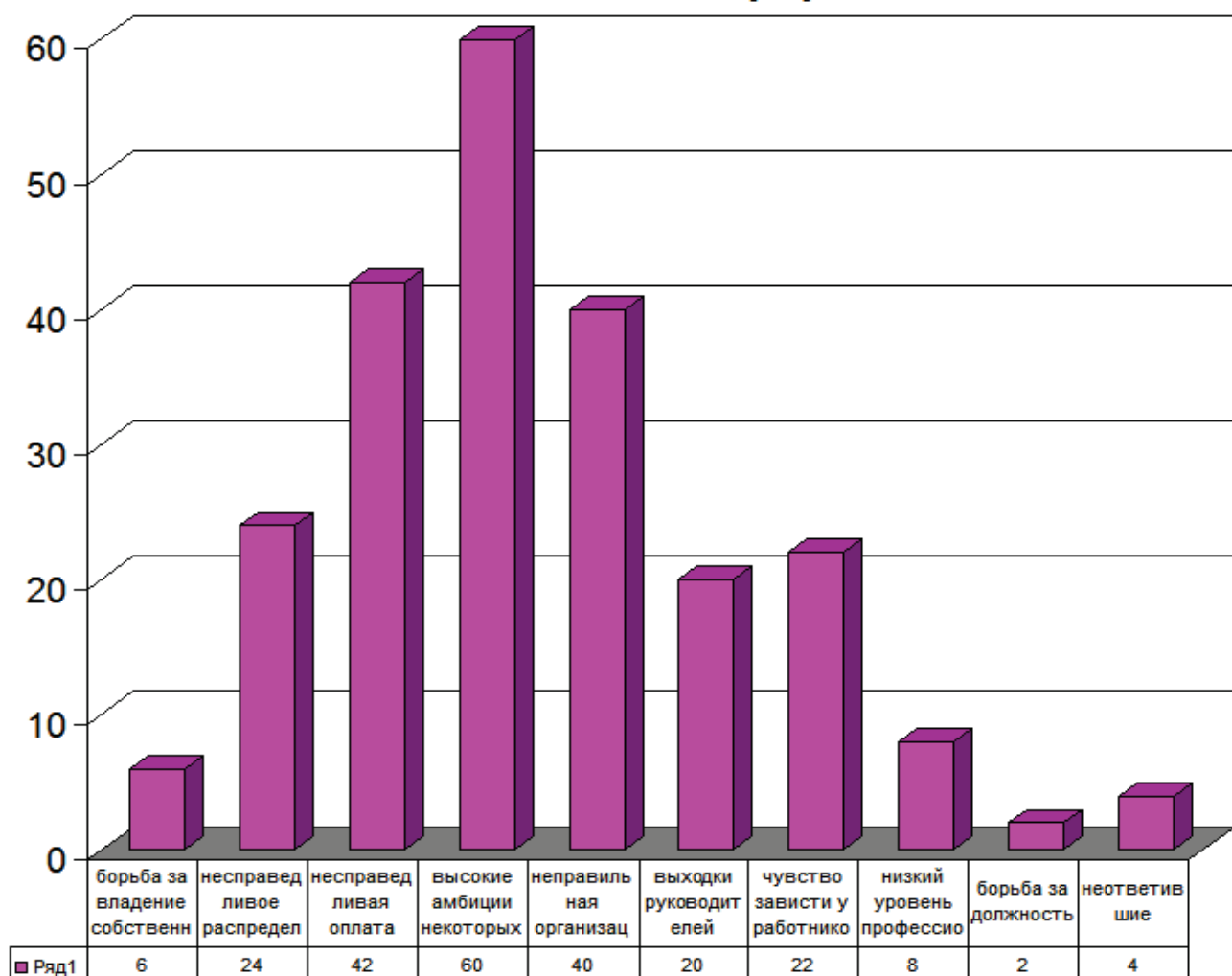
Заключение

Как бы мы ни учили людей общаться, какие бы тренинги по сплочению сотрудников и командообразованию ни проводили, как бы ни шлифовали должностные инструкции, в итоге приходим к пониманию, что конфликты в организации все равно неизбежны. Всегда были, есть и будут противоречия как между отдельными людьми, так и подразделениями, которые рано или поздно приведут к конфликтам. И задача "руководить без конфликтов" - не более, чем миф. Получается, что конфликт – это естественное состояние для любой системы: личности, фирмы, страны или семьи. А задача специалистов – использовать внутреннюю энергию конфликта для продвижения вперед.

Библиографический список

1. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. М.: Юнити-Дана, 2004.
2. Арсеньев Ю.Н. Управление персоналом. Модели управления. М.: Изд-во ГРИФ УМО
3. Вернер Зигерт, ЛючияЛанг. "Руководитель без конфликтов" Москва, 2007. 255 с.
4. Розанова В.А. Психология управления. Москва, 2005.
5. Щекин Г.В. Основы кадрового менеджмента. "Психология управления персоналом" Киев, 2007. 236 с.
6. Линчевский Э.Э. Контакты и конфликты. Москва, 2008. 83 с.

По какой причине чаще всего происходят столкновения на фирме



Разумова А.Н., Яковлева Н.Ф.

Научный руководитель: Аширбагина Н.Л., канд. пед. наук, доцент
 Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
 г. Омск, РФ

ИЗМЕНЕНИЕ ГЕНДЕРНОГО СОСТАВА В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ

В последнее время в нашей стране вопросы, связанные с особенностями пола и его психологическими различиями становятся все более актуальными. В соответствии с Конституцией РФ (2 глава 19 статья пункт 3): «Мужчина и женщина имеют равные права и свободы и равные возможности для их реализации», однако, на практике это не всегда так. Издавна считалось, что мужчина – это добытчик, а женщина- хранительница очага, этот принцип сохраняется и в наши дни, когда мужчины занимают больше руководящих должностей, нежели представители женского пола. Но, можно заметить, что в последние десятиле-

тия роль мужчин и женщин в обществе изменятся и больше женщин оказываются вовлеченными в предпринимательство.

Таким образом, представляется весьма важным вопрос о том, оказывает ли влияние гендерный фактор на способности руководителя и основные причины, по которым количество женщин-руководителей растет

Цель данной работы: раскрыть гендерные различия в сфере управления, и определить какие субъективные и объективные причины влияют на процесс взаимосвязи стиля руководства и гендерной типизации. Нами были поставлены следующие задачи:

1. Изучить теоретические источники по рассматриваемой теме;
2. Провести основные характеристики восприятия форм управления мужчина-руководитель и женщина-руководитель на основе проведенного социального опроса;
3. Проанализировать гендерные особенности стилей и эффективности руководства организации.

Эмпирическая база: в опросе в виде электронного тестирования принимали участие люди обоих полов и разных возрастов.

В последние десятилетия влияние гендерных различий на трудовую деятельность и карьеру стало объектом специальных исследований. Необходимость этого обусловлена динамичным проникновением женщин в управление экономикой, появлением новой социальной категории "деловых женщин". Так, по данным Forbes в 2013 году в список «самых влиятельных людей планеты» вошли 9 женщин, в то время как в 2012 их кол-во составляло 6 человек, а в 2009 и вовсе 3. [2]

Основные причины растущего числа женщин-руководителей

Число студенток в университетах развитых стран давно превысило число студентов. Из восьми миллионов новых рабочих мест, появившихся с начала XXI века в Евросоюзе, шесть заняли женщины.

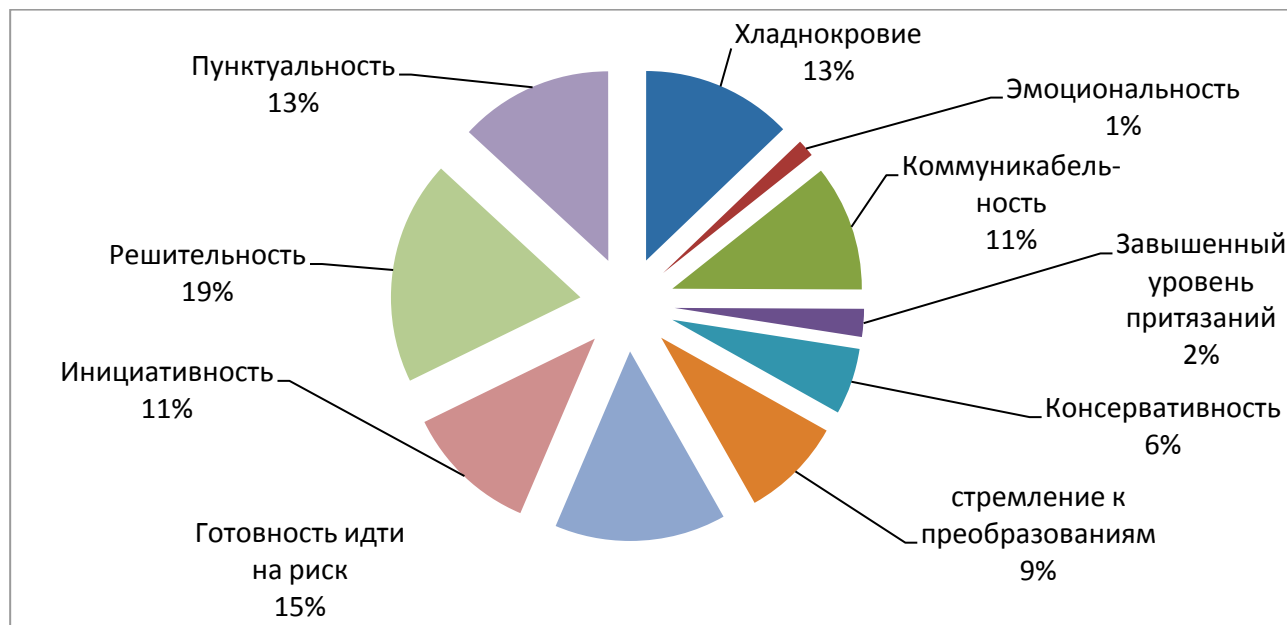
Если отталкиваться от нынешнего общества, от подрастающих молодых людей, то они более инфантильны. Мужчины меньше готовы брать ответственность на себя. А женщины в последнее время более активны.

В отличие от мужчин-руководителей, которые пытаются любую структуру выстроить в виде вертикальной властной пирамиды, женщины предпочитают более тонкие инструменты управления, построенные на внимании к личности.

В контексте изучения данной темы, мы провели собственное социологическое исследование. Состав респондентов был таков: 48 человек-лица мужского пола, что составляет 59% и 33 женщины, что равносильно 41% опрашиваемых. В большинстве своем в опросе принимали участия лица в возрасте 18-25 лет, но также есть небольшой процент лиц старше 30 лет, из них 41 % людей, занятых в рабочей деятельности.

Из предоставленных нам ответов, мы увидели, что почти у половины респондентов руководителем является женщина, а именно у 45%, однако 79 % опрошиваемых предпочли бы работать у руководителя-мужчины.

Следуя из ответов, о качествах, которые присущи руководителю-мужчине и руководителю-женщине, можно заметить, что мужчине не присуща эмоциональность, в то время как у женщин, это является чуть ли не доминирующим признаком. Быть может, именно эти качества привлекают работников в руководителе-мужчине и именно этому стоит поучиться женщине, занимающей данный пост?



Однако немаловажный критерий для руководителя, как решительность, тоже был замечен нашими респондентами у женщин, кроме того 12% считают, что коммуникабельность и готовность идти на уступки присущ именно руководителю-женщине.

Следующий вопрос состоял у нас в определении стиля руководства у мужчин и женщин.

Больше половины опрошенных, а именно 56% считают, что мужчине присуще командное руководство, а значит мужчины-руководители способны добиться высокой производительности труда совместными усилиями всего коллектива.

По мнению наших респондентов, женщине руководителю присуще социальное руководство, это значит, что женщины-руководители больше делают упор на дружественность в коллективе, а не на высокую производительность труда. Но стоит и заметить, что 20% опрошенных считают, что женщине присуще примитивное руководство, что означает, что женщины прилагают минимум усилий для налаживания производства на работе, в то время, как у мужчин данный стиль руководства отметили лишь 1%

По статистике количество руководителей-мужчин гораздо больше, чем руководителей-женщин. Какая на ваш взгляд основная причина данной разницы?

Опрошенными было предложено множество вариантов ответа, но самыми популярными были:

- Женщины больше посвящают себя семье, воспитанию детей;
- Стереотипы и гендерная дискриминация;
- Данная ситуация сложилась исторически, в т.ч. из-за того, что долгое время женщинам нельзя было работать;
- Т.к. мужчина в обществе воспринимается как добытчик;
- Т.к. мужчины чаще обладают такими важными качествами, как решительность, хладнокровие, ответственность;
- Т.к. женщины менее работоспособны.

На основе проведенного нами исследования можно сделать вывод о том, что хоть сейчас доля женщин-руководителей и растет, но общество все еще отдает предпочтение традиционным формам жизни: мужчина-добытчик, женщина - хранительница очага. А это значит, что чтобы женщины могли профессионально самореализоваться, с успехом совмещать работу и семейную жизнь и свободно подниматься по карьерной лестнице, необходимо создать благоприятные условия как на государственном, так и на корпоративном уровне.

Библиографический список

1. Чирикова, А.Е. Женщины во главе фирмы // Вопросы экономики. 2000. №3.
2. Самые влиятельные женщины мира–2013: Рейтинг Forbes. Режим доступа: <http://www.forbes.ru/>, свободный.

Романова А.Д.

*Научный руководитель: Романова Е.Н., канд. филос. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

УСПЕШНАЯ УЧЕБА КАК ФАКТОР ЖИЗНЕННОГО НЕУСПЕХА?

Сегодня вопрос о том, как сделать успешную карьеру, является актуальным для каждого современного человека. Какими внутренними качествами необходимо обладать, чтобы достичь определенных высот в профессиональной сфере? Всегда ли успешная учеба в школе или вузе становится гарантом успешной карьеры? Реальность часто доказывает, что «круглые отличники» куда менее успешны в бизнесе, чем школьные троечники и двоечники. Можно привести множество примеров, когда ответственные и правильные в своих взглядах и поступках отличники, остаются всего лишь исполнителями, а те, кто учи-

лись не столь успешно, становятся отличными руководителями и бизнесменами. Так ли это?

Целью данного исследования является попытка выяснить, каким образом, успеваемость в средней школе или вузе влияет на трудовую карьеру человека? Насколько справедливо мнение о том, что личностные черты отличника, сформированные в процессе учебы, больше согласуются с психологией «добросовестного подчиненного», а троечники нередко занимают руководящие должности?

Цель данного исследования реализуется в следующих задачах:

1. Сравнить основные личностные характеристики школьных и вузовских отличников и троечников;
2. Провести эмпирическое исследование в форме социологического опроса по теме;
3. Сопоставить собственные выводы с существующим мнением в научной литературе.

Для того чтобы стать успешным бизнесменом в большей степени необходимы такие личностные качества, как: готовность пойти на риск, умение строить корпоративные отношения, смелость в процессе принятия сложных решений, инициативность, творческий подход к делу и не только. Настоящий бизнесмен не растеряется, когда конкурент окажется успешнее него, и не потеряет интерес к делу, скорее наоборот, успех другого станет для него сильной психологической мотивацией к действию.

Насколько же все перечисленные качества характерны для старательных и усидчивых отличников? Почему довольно часто умные, талантливые, перспективные ученики и студенты становятся подчиненными, а не руководителями? Возможно потому, что любовь к учебе, прилежность, исключительная ответственность формируют в отличнике профессиональные качества, свойственные скорее потенциальному подчиненному, а не руководителю или бизнесмену: это аккуратность, честность, ответственность, дисциплинированность, исполнительность и выдержка. Сделать задание в срок и даже получить дополнительную оценку – вот о чем заботится отличник. Причиной всего, что делает отличник, является убеждение, что «так надо»! Надо учиться на пятерки, надо отлично сдать все экзамены, надо найти хорошую работу, а на этой хорошей работе надо сделать карьеру, потому что карьеру делать надо. Отличники, как правило, социально ориентированы. Они зависимы от оценки и мнения окружающих. Следствием этого становится тот факт, что отличники часто сомневаются в собственной успешности, болезненно переживают критику. А необходимость постоянно доказывать самому себе и другим, что они самые лучшие, превращается в повседневный источник стрессов.

Каков же психологический портрет «троечника»? Можно ли считать школьного или вузовского троечника потенциальным неудачником? Вовсе нет.

«Троечник» обладает совсем другим набором личностных характеристик. Принципиальное отличие троечника от отличника состоит вовсе не в оценках в школьном аттестате или дипломе, а в психологии их мышления. Троечник мыслит иначе. Он мыслит шире. Троечнику, как правило, малоинтересен стандартный набор школьных дисциплин. Он может быть увлечен чем-то другим, а мнение и оценки со стороны окружающих волнуют его гораздо в меньшей степени. Троечники в учебе часто оказываются неформальными лидерами в своей социальной группе. Они свободны в общении и харизматичны. Как правило, троечники обладают такими личностными качествами как: находчивость, гибкость и вариативность в мышлении и поведении. И хотя их аттестаты пестрят низкими оценками, там, где требуется быстрая сообразительность, жизненная хватка и творческий подход, они могут обогнать отличников.

Но почему так происходит? Почему дети, которые попадают в совершенно одинаковую среду, становятся настолько разными в мышлении, поведении, мотивации? Безусловно, личностные качества, жизненные установки и предпочтения формируются в процессе социализации в семье. Но не меньшее влияние оказывает и сама школьная система.

Традиционная система образования не дает права выбора. Либо ты учишь то, что задают и становишься отличником, либо тебе ставят двойку или тройку. Но, проблема заключается также и в том, что вместе с оценками школьник или студент получает и своеобразный ярлык «отличника» или «троечника».

По результатам социологического опроса, проведенного в рамках данного исследования, среди учителей «Иртышской средней общеобразовательной школы» Омского муниципального района Омской области, можно отметить, что симпатия учителей лежит на стороне отличников. Мнения учителей были единодушны: «Они ответственны, на них всегда можно положиться. Они качественно выполняют домашнее задание и участвуют в олимпиадах и конкурсах». К троечникам и двоечникам же они относятся с недоверием: «Троечники очень неорганизованные, нередко срывают уроки и мешают учебному процессу». Отсюда и возникают разного рода стереотипы, социальные ожидания и психологические установки, связанные с характеристиками отличников и троечников.

После окончания школы или вуза и троечники, и отличники входят в новую большую жизнь, которая требует от них уже совсем иного. Отличникам помогает девиз «надо», исключительная ответственность и невероятная работоспособность. Троечникам приходится изо всех сил думать, как выкрутиться; они проявляют чудеса смекалки и способны находить нестандартные решения. И отличники, и троечники бывают талантливыми и блестящими. Из способных отличников выходят первоклассные исполнители и специалисты с достойной зарплатой. Из способных троечников получаются люди свободных профессий, предприниматели.

Результаты проведения собственного опроса подтвердили существующие мнение. Из тридцати двух опрошенных предпринимателей, только трое имеет школьную медаль и только одиннадцать имеют высшее образование по той специальности, по которой они работают. Из тридцати трех опрошенных высококвалифицированных наемных работников практически все учились на «четыре» и «пять», пятнадцать имеют школьную медаль и тридцать имеют высшее образование. 90% опрошенных ответили, что успеваемость не влияет на будущую трудовую карьеру, и 67% уверены, что учеба на «отлично» не является необходимой составляющей профессионально успеха.

Таким образом, можно сделать вывод, что отличная успеваемость в школе и красный диплом вуза не обязательно являются залогом будущего благополучия и успешной профессиональной карьеры. Однако, быть образованным и ответственным не менее важно, чем быть рискованным и гибким. Отличники становятся высокопрофессиональными специалистами. Они – мастера своего дела, безусловно и в срок выполняющие свою работу. Троечники же, в силу своих личностных качеств, нередко занимают руководящие должности; не боятся принимать сложные нестандартные решения, менять привычные стратегии поведения, рисковать и находить выход из безвыходных ситуаций.

Стоит задуматься над тем, что профессиональный успех взрослой жизни зависит не только от образования и успеваемости в процессе его получения. Многое зависит от самого человека. Руководителями и профессионалами не рождаются – ими становятся в процессе жизни. А жизнь – это самая лучшая школа для человека.

Библиографический список

1. Алферов А. Д. Психология развития школьника. М.: Феникс, 2001.
2. Райс Ф. Психология подросткового и юношеского возраста: учебное пособие. СПб.: Питер, 2000.

Черемных Ю.С.

Научный руководитель: Уланов А.В., канд. филол. наук

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖКУЛЬТУРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Во время межкультурных встреч велика вероятность того, что поведение людей не будет соответствовать нашим ожиданиям. Мы часто интерпретируем такое поведение как попользование на нашу систему ценностей и мораль. Оно вызывает негативные эмоции, которые расшатывают нашу Я-концепцию. Эти

конфликты возникают в межкультурном общении человека не только с людьми, но также с другими агентами культурной системы (такими, как общественный транспорт, почта, торговля, бизнес).

Существует шесть основных препятствий, или «камней преткновения», мешающих эффективной межкультурной коммуникации:

1. Допущение сходств. Одной из причин непонимания при межкультурной коммуникации становится то, что люди наивно предполагают, будто все они одинаковы или, по крайней мере, достаточно схожи для того, чтобы легко общаться друг с другом. Разумеется, всем людям присущ ряд базовых сходств в биологических и социальных потребностях. Однако коммуникация - это уникальная человеческая особенность, которую формируют специфические культуры и общества. Действительно, коммуникация представляет собой продукт культуры. Кроме того, выходцы из некоторых культур делают больше допущений в отношении сходств, чем выходцы из других; т. е. степень допущения людьми того, что другие им подобны, варьирует для разных культур. Таким образом, само допущение сходств представляет собой культурную переменную.

2. Языковые различия. Когда люди пытаются общаться на языке, который знают не в совершенстве, они часто полагают, что слово, фраза или предложение имеют одно и только одно значение – то, которое они намерены передать. Делать такое допущение – значит игнорировать все остальные возможные источники сигналов и сообщений, включая интонацию голоса, позу, жесты и действия. Поскольку люди цепляются за одиночные, простые интерпретации того, что, в сущности, является сложным процессом, постольку в коммуникации будут возникать проблемы.

3. Ошибочные невербальные интерпретации. В любой культуре невербальное поведение составляет большую часть коммуникативных сообщений. Но очень трудно полностью понимать невербальный язык культуры, не являющейся вашей собственной. Неправильная интерпретация невербального поведения может легко привести к конфликтам или, которые нарушают коммуникативный процесс.

4. Предубеждения и стереотипы. Стереотипы и предубеждения в отношении людей – естественные и неизбежные психологические процессы, которые влияют на все наши восприятия и коммуникативные контакты. Излишняя опора на стереотипы может помешать нам объективно посмотреть на других людей и их сообщения и найти подсказки, которые помогут проинтерпретировать эти сообщения в том ключе, в котором нам намеревались их передать. Стереотипы поддерживаются множеством психологических процессов, которые могут негативно влиять на коммуникацию.

5. Стремление оценивать. Культурные ценности также влияют на наши атрибуции в отношении других людей и окружающего нас мира. Различные

ценности могут вызывать негативные оценки, которые становятся еще одним камнем преткновения на пути к эффективной межкультурной коммуникации.

6. Повышенная тревога или напряжение. Эпизоды межкультурной коммуникации часто связаны с большей тревогой и стрессом, чем знакомые ситуации внутрикультурной коммуникации.

В каждой культуре имеются свои нормы и правила поведения, обуславливающие принятые и допустимые формы выражения определенных социально значимых смыслов.

Способы кодирования этих смыслов – не только языковые, но и интерактивные, – так же, как и сами эти смыслы, могут существенно различаться в разных культурах. При этом за сходной формой может стоять совершенно разное социальное знание и, как следствие, разное социальное значение. Именно приписывание разных культурных смыслов одной форме чаще всего является источником проблем в межкультурном общении, свидетельствуя о том, что в соответствующих культурах не совпадают системы социально релевантных значений и оценок или системы средств их выражения.

Учитывая все описанные проблемы, мы можем спросить: как нам их преодолеть, чтобы стать участником эффективной межкультурной коммуникации? В последние 10-20 лет исследователи уделяли значительное внимание этому вопросу, обозначив его как межкультурно-коммуникативная компетентность.

Межкультурно-коммуникативной компетентностью называют способность осуществлять эффективную коммуникацию в межкультурном контексте.

Формирование навыков компетентного межкультурного взаимодействия требует от его участников понимания причин и механизмов коммуникативных сбоев, вызванных несопадением когнитивного фонда у представителей разных лингвокультурных сообществ. Владение системой языка общения не является гарантией адекватного пользования им в условиях реальной коммуникации. Помимо собственно языковых знаний, участникам межкультурного общения необходимы адекватные интеракциональные и контекстные знания, а также толерантность и особая социокультурная чувствительность, позволяющая преодолевать воздействие стереотипов и адаптироваться к изменяющимся условиям коммуникативного взаимодействия при контакте с представителями разных языковых культур.

Библиографический список

1. Гудков, Д.Б. Теория и практика межкультурной коммуникации. М.: Гнозис, 2012. 254 с.
2. Донец, П.Н. Основы общей теории межкультурной коммуникации. Харьков: Штрих, 2013. – 352 с.

Стендовые доклады

Вельц К.Л.

Научный руководитель: Чайка А.Н.

Омский филиал Московского финансово-промышленного университета
«Синергия», г. Омск

УПОТРЕБЛЕНИЕ СЛОВ-ПАРАЗИТОВ В МОЛОДЕЖНОМ ЛЕКСИКОНЕ

В век высоких технологий, люди перестают общаться друг с другом и чаще всего зависают в режиме Online в различных социальных сетях, количество которых с каждым днём все больше и больше растёт. Когда мы выходим в мир реального общения, мы уже подвержены неким «фишкам» и «фразочкам», которые перешли с просторов Интернета в реальную жизнь. Каждое поколение употребляет уже прижившиеся в повседневном лексиконе слова-паразиты, особенно молодежь.

Слова-сорняки или «слова-паразиты» – это лингвистическое явление, выраженное в употреблении лишних и бессмысленных в данном контексте слов. Примерами таких слов могут быть такие слова как «*типа*», «*например*», «*как бы*», «*это самое*», «*собственно*», «*ну..*», «*так сказать*», «*вот*», «*как сказать*», «*в общем-то*», «*понимаешь*», «*а именно*» и др.

Синтаксически большинство «слов-паразитов» являются вводными словами. К «словам-паразитам» не относятся так называемые «*паузы*» или «*мека-ние*», то есть заполнение пауз, возникающих при производстве спонтанной речи продолжительными звуками («*э-э...*», «*м-м...*», «*а-а...*»), имеющее целью подобрать нужное слово, часто выполняющие риторическую функцию.

Как показали наши исследования существует два вида происхождения слов-паразитов в лексиконе молодёжи. Это социальные сети и заимствование зарубежных слов. Юноши и девушки в возрасте 10-11 лет создают свои первые *аккаунты* в социальных сетях. Но с каждым годом возрастной параметр уменьшается и сегодня в социальной сети можно увидеть 5-летнего ребёнка. Когда молодые люди поступает в высшее учебное заведение, то переходят на новую ступень и попадают в касту студентов. У них сразу же возникает необходимость в новых словах-паразитах и в этом им помогает Интернет. Студент подписывается на бесконечное число пабликов, в которых начинается обмен «паразитами». Извечные демотиваторы преследуют их не только в Интернете, но и в наружной рекламе, заставках на мобильных телефонах и т.д.

Что касается заимствования слов-паразитов из других языков, то в основном они приходят из романо-германских языков: английского, немецкого, французского, итальянского языков. Все четыре страны влияют друг на друга,

как в культурном, так и в экономическом и политическом плане. И одни и те же слова-паразиты стремительно вращаются на территории западных стран.

Слово-паразит *«практически»* от англ. *practically* – менеджерское слово. Очень быстро оно прилипло к людям, живущим конкретными целями, особенно не задумывающимся о философском смысле жизни.

Сегодня среди молодежи самое популярное слово-паразит *«как бы»*. Оно происходит от английского *«sort of»*. Речь англичан в недавнем времени была засорена этим словом. Другим английским словом-паразитом *«actually»* или *«acty»* – *«фактически, на самом деле»* русская молодёжь пользуется, считая, что их внутренний мир становится богаче. Они постоянно открывают другим людям глаза на действительность, при этом свято уверены, что их мировоззрение единственно верное. Английское слово-паразит *«in short»* в переводе *«короче»* используется молодежью, когда молодой человек не расположен к общению, он не любит разговоры, поэтому хочет сократить свою речь. Однако из-за этого бесконечного *«короче»* эффект достигается обратный.

В 70-ые годы популярным выражением среди молодых людей было *«это самое»*. В середине 80-х – *«в принципе»*, *«в принципе да, в принципе нет»*. *«В принципе я работаю врачом. В принципе я учусь в институте, в принципе на инженера. В принципе я буду инженером»*.

Обратите внимание, сейчас в русском языке набирает «обороты» слово *«недостаточно»* и *«как бы»*. Последнее означает условность. Молодежь так и живет – *как бы пойдём, а как бы и не пойдём; как бы будем, а как бы и не будем*.

Известно, что любое слово или фраза теряют смысл, если их повторять по двадцать или тридцать раз. Точно так же от бесконечного повторения утрачивается смысл диалогов и слоганов в рекламных роликах и предвыборных призывах. А между тем слова ни в чем не виноваты, просто они удобны в употреблении или полюбились людям. Поэтому люди повторяют их к месту и не к месту. Кстати, по тому, какой словесный сор преобладает в речи человека, можно многое узнать и о нем самом.

Егорова А.Н.

*Научный руководитель: Казакевич Л.П., ст. преподаватель
Сибирская государственная автомобильно-дорожная академия,
г. Омск, РФ*

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА В РОССИИ

Слово - «социальный» в латинском языке означает «общий», «общественный», то есть относящийся к жизни людей в обществе. Поэтому «социальным» в самом широком значении этого слова является любое государство, будучи

продуктом общественного развития. Однако в данном случае под «социальным государством» понимается государство, обладающее особыми качествами и функциями. Существование и деятельность социального государства тесно связана с такими общественными явлениями, как демократия, гражданское общество, правовое государство, свобода и равенство, права человека. Идея социальной государственности сформировалась в конце XIX — начале XX вв. (позднее идеи правового государства) как результат объективных социально-экономических процессов, происходящих в жизни буржуазного общества, когда в противоречие вошли два его важнейших принципа - принцип свободы и принцип равенства. В настоящее время правовое государство должно быть социальным, а социальное государство не может не быть правовым. Становление социального государства - это процесс не только экономический и политический – это сложнейшая конституционная, правовая, философская, экономическая управленческая задача. Существует множество определений социального государства и разные авторы делают это по-разному. В разных определениях социального государства, даваемых в западной и отечественной литературе, подчеркивается, что это государство, стремящееся к обеспечению каждому гражданину достойных условий существования, социальной защищенности, соучастия в управлении производством, а в идеале примерно одинаковых жизненных шансов, возможностей для самореализации личности в обществе. Главная цель заключается в том, что основные законы, социальные программы, весь комплекс мер формироваться должны снизу, а государство строит социальную основу, т.е. идет как бы сверху. Процесс этот нравственный, требующий «человеческого» измерения. Историческая практика формирования правового социального государства в развитых западных странах (США, Германии, Англии, странах Скандинавии и др.) позволяет сделать некоторые выводы об условиях, необходимых для формирования социального государства.

Во-первых, социальное государство зарождается и формируется не спонтанно, а на основе целенаправленной политики.

Во-вторых, необходимыми предпосылками становления социального государства в любой стране выступают правовое, преимущественно конституционное, закрепление частной собственности, принципов смешанной экономики рыночного типа, социальной и политической свободы и демократии в форме правового государства, наличие развитой системы гражданского, трудового, экономического и другого законодательства.

В-третьих, так как сущность правового государства выражается в обеспечении всеобщего блага и блага отдельного человека, то это обуславливает общие принципы устройства и деятельности такого государства: открытость государственной власти, ее демократизм и либерализм, приверженность гражданскому миру и социальному согласию, социальной справедливости и солидарности, предоставление всем равных возможностей, широкая социальная защита населения.

В западной идеологии выделяют три основных типа социального государства: консервативный, либеральный, социал-демократический. Разграничение этих типов осуществляется на основе следующих индикаторов:

1. Масштабность защиты от стихийных рыночных сил и недостаточного (низкого) уровня доходов населения.

2. Масштабность социальных прав и социальной поддержки наиболее уязвимых и бедных социальных групп населения.

3. Удельный вес частных (негосударственных) ассигнований (расходов), направленных на страхование, пенсионное обеспечение, медицинскую страховку и иные социальные нужды населения, и соотношение этой доли с официальными выплатами из бюджета.

4. Масштабы индивидуального или коллективного финансирования социальных программ и нужд, включая индивидуальные и коллективные вклады людей в социальном государстве.

5. Масштабы, в которых система социального обеспечения дифференцирована и организована по различным профессиональным группам и группам социального риска, включая социальные риски, связанные с безработицей, старостью, болезнями и др.

6. Емкость фондов перераспределения социальной политики, складывающихся из налоговых поступлений и поступлений в фонды социального страхования от предпринимателей и предприятий.

7. Масштабы гарантий и обеспечения полной занятости населения.

Становление социального государства - длительный процесс, очень сложный и противоречивый. Удерживать его в определенных правовых границах, не ущемляя свободы одних и не снимая ответственности за свою судьбу других, помогают уже сформировавшиеся в западных государствах и вошедшие в реальную практику принципы правового государства. Именно на их основе возможна дальнейшая гуманизация государства и общества. Важно подчеркнуть, что при необеспеченности социальной стороны жизнедеятельности людей, достойного уровня их жизни деформируется вся структура прав и свобод человека: снижается политическая активность, возрастает политическая апатия и неверие в государство, индивиду становятся далеко не всегда доступными юридические гарантии прав и свобод (например, право на защиту). Вот почему как бы ни сложна была роль социального государства в современном обществе, однако без нее вообще невозможно осуществление не только экономических, социальных и культурных прав, но и прав "первого поколения" - политических и гражданских. Социальное государство оказывает самое непосредственное воздействие на осуществление всего единого комплекса прав и свобод человека. Из сказанного выше становится особенно понятно, какой огромной сложности задача стоит перед реформируемым российским обществом по созданию социального правового государства.

Социальные функции государств возникли на Западе уже в ситуации прочно утвердившейся правовой государственности. Задача создания социальной государственности в России, когда правового государства еще нет, оно только формируется.

Конституция Российской Федерации в ст. 7 закрепляет принцип социального государства: «1. Российская Федерация - социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека.

2. В Российской Федерации охраняются труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты». Однако пока Россию можно назвать лишь страной, находящейся на переходной стадии к социальному государству, а приведенное выше положение Конституции - расценивать как программную установку. Можно назвать некоторые проблемы создания социального государства в России:

– Россия еще не обрела достаточной опоры в праве, в правах человека и социальное государство в России не может опереться на фундамент правового государства: создание социального государства у нас не является новым этапом развития правового государства (как это имело место на Западе);

– в России еще слабый «средний слой» собственников: подавляющему большинству населения страны ничего не досталось от стихийно приватизированной партийно-государственной собственности;

– отсутствует мощный экономический потенциал, позволяющий осуществлять меры по перераспределению доходов, не ущемляя существенно свободы и автономии собственников;

– не ликвидированы монополии в важнейших видах производства, сбыта и оказания услуг, что приводит к отсутствию реальной конкуренции;

– отсутствует развитое, зрелое гражданское общество;

– снижен уровень нравственности в обществе, практически потеряны привычные духовные ориентиры справедливости и равенства. В общественном сознании утверждается (не без помощи «профессиональных» идеологов и политиков, а также СМИ) пагубное представление о несовместимости, с одной стороны, нравственности, а с другой - политики и экономики («политика - дело грязное»);

– существующие политические партии России не имеют четких социальных программ и представлений о путях реформирования общества;

– в обществе отсутствуют четко обозначенные реальные цели, научно выверенные модели жизнеустройства;

– в процессе освобождения российского общества от тотального вмешательства государства по инерции снижена социальная роль государственности, то есть российское государство впало в другую крайность, оставив гражданина один на один со стихией рынка.

И, тем не менее, несмотря на перечисленные трудности, развитие социальной государственности — единственно возможный путь для свободного общества, которым хочет стать Россия. Закрепление в ст. 1 Конституции РФ нормы о том, что «Российская Федерация — Россия есть демократическое федеративное правовое государство с республиканской формой правления», не означает, однако, что правовое государство у нас уже создано, что ныне существующее государство стало вследствие этого правовым. В действительности в приведенном положении Конституции РФ правовое государство рассматривается как цель, к которой мы стремимся, с достижением которой связано нынешнее и последующее развитие России. Данный процесс должен быть органически пережит обществом, которое само должно созреть для этого экономически, политически, духовно, юридически.

С учетом сказанного можно сделать вывод, что условиями существования социального государства и его характерными признаками являются:

1. демократизация организации государственной власти;
2. высокий нравственный уровень граждан и, прежде всего должностных лиц (чиновников);
3. правовое развитие государства, наличие у него качеств правового государства;
4. существования гражданского общества, в руках которого государство выступает инструментом проведения социально ориентированной политики;
5. ярко выраженная социальная направленность политики государства, что проявляется в разработке разнообразных социальных программ и приоритетности их реализации;
6. наличие у государства таких целей: как установление всеобщего блага, утверждению в обществе социальной справедливости, обеспечение каждому гражданину достойных условий существования, социальной защищенности, равных стартовых возможностей для самореализации личности;

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации, принятая всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.
2. Василик М.А.. Политология., 2006 М.: ЮРИСТЪ
3. Диденко П. Г. Право и свобода// Правоведение. 2001. № 3.
4. Чиркин В. Е. Общечеловеческие ценности и современное государство // Государство и право. 2002. № 2.

Кижанкина А.И.

*Научный руководитель Григорьева С.А., доцент
Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова
(Кемеровский институт (филиал)),
г. Кемерово, РФ*

ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ: ПИТАНИЕ И УМСТВЕННАЯ РАБОТОСПОСОБНОСТЬ СТУДЕНТОВ

Одним из основополагающих критериев здорового образа жизни является рациональное питание, оказывающее значительное влияние на умственную работоспособность студентов [1-5]. Напряжённый умственный труд предъявляет значительные требования к высшим психическим функциям – восприятию, памяти, мышлению, концентрации и объёму внимания, что требует поддержания в течение учебного дня высокого уровня физической и умственной работоспособности [1, 3]. Специалисты считают, что питание призвано обеспечивать поступление в достаточных дозах белков, жиров, углеводов, витаминов, макро и микроэлементов для нормального функционирования всех физиологических систем организма, что позволит поддерживать высокий уровень физической и умственной работоспособности [2, 4, 5].

Мы решили провести исследование и выявить, соблюдают ли студенты нашего вуза рекомендуемые нормы питания? Нами были поставлены следующие задачи:

1. Выявить наиболее рациональный режим и рацион питания для студентов, обеспечивающий высокий уровень умственной работоспособности.
2. Выявить соответствие режима и рациона питания студентов существующим нормам и рекомендациям специалистов.

Для решения первой задачи исследования мы проанализировали научную литературу и выявили, что студентам в возрасте 17-22 года для покрытия энергетических затрат и обеспечения высокой умственной работоспособности необходимо питаться не менее 4-5 раз в сутки с периодичностью в 3,5 – 4 часа [4]. Распределение суточной калорийности рациона при 4-разовом питании должно быть следующим: завтрак - 25%; 2-ой завтрак - 15%; обед -35%, ужин - 25%; а суточный рацион питания должен составлять 2400 – 2500 ккал. При этом содержать: жиров 80-90 гр., белков 100-115 гр., углеводов 300-350 гр. [2, 4]. Рекомендуемый специалистами режим и набор продуктов питания мы обработали и представили в таблице 1.

Рекомендуемый режим и рацион питания студентов

Режим питания (час.)	Рацион (набор продуктов, блюд)
Первый завтрак 07.00 – 08.00	1. Каша (овсяная, рисовая, гречневая, ячневая, пшеничная и др.) - 200 гр.
	2. Сыр (яйцо)- 30 гр.
	3. Сливочное масло -30 гр.
	4. Какао (чай) – 200 мл.
Второй завтрак 11.00 – 12.00	1. Фрукты или сухофрукты (курага, чернослив, изюм) - 100 гр. или орехи (грецкий, фундук, миндаль, кешью, арахис) – 30-40 гр.
	2. Кофе с молоком (какао, чай) – 200 мл.
	3. Шоколад (шоколадные конфеты или выпечка) - 25-30 гр.
Обед 15.00 – 16.00	1. Суп (борщ, щи, рассольник, бульон) – 200 гр.
	2. Мясо (рыба) - 50-80 гр.
	3. Гарнир (овощи, рис, гречка) – 100 гр.
	4. Компот (сок натуральный) – 200 мл.
Ужин 19.00 – 20.00	1. Рыба, морепродукты или куриная грудка – 100 гр.
	2. Овощи (сырые, тушёные) – 100 гр.
	3. Кисломолочные продукты (творог, сметана, йогурт, кефир) - 70-200 гр.
«Сонник» 22.00 - 22.30	1. Теплое молоко – 200 мл.
	2. Мёд – 20-25 гр.

Для решения второй задачи исследования мы провели анкетирование и выявили, что режим питания студентов не соответствует норме (рис.1).

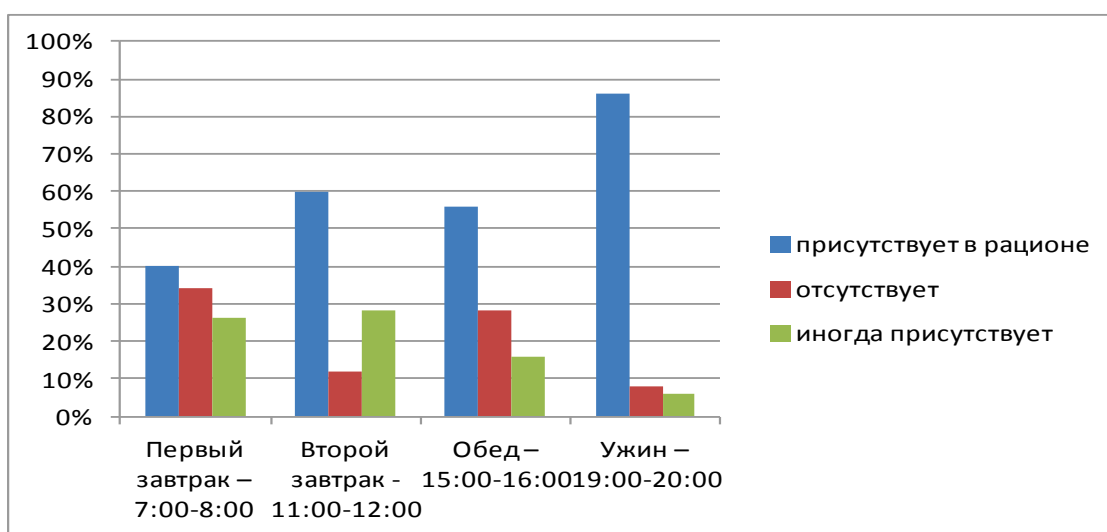


Рис. 1. Режим питания студентов

Анализируя соответствие завтрака рекомендуемому рациону питания (набору продуктов) мы выявили, что лишь 32% студентов придерживаются рекомендуемых норм, а у 68% студентов набор продуктов в завтраке не соответствует рекомендациям. Второй завтрак по рациону питания соответствует у 42% студентов, а 58% его нарушают. В обед лишь 37% студентов придерживаются рекомендуемых норм, а у 63% студентов набор продуктов на обед не соответствует рекомендациям. Во время ужина лишь 21% студентов соблюдают рекомендуемые нормы, а 79% нарушают (рис. 2).

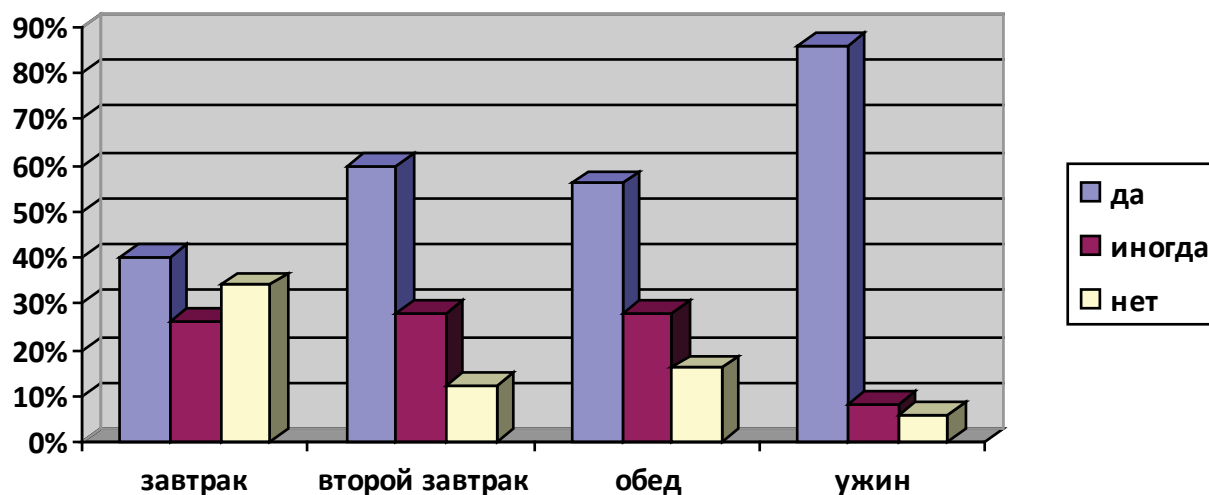


Рис. 2. Рацион питания студентов

Совместное обучение и жизненный опыт показывают, что к последней паре на занятиях остаются 75–80% студентов. Опрос показал, что чувство голода, усталость и желание уснуть снижают концентрацию внимания и память, что препятствует восприятию информации, поэтому студенты не видят смысла присутствовать на занятиях во время последней пары.

Библиографический список

1. Грязева, Е.Д. Физическое развитие и совершенствование физического воспитания в вузе: система воспитания в высшей школе. М.: ФИРО, 2012. 72 с.
2. Горшков, А. И. Гигиена питания: учебник. М.: Медицина, 1987. 416 с.
3. Иванова, Л.Ю. Студенты: поведение как фактор риска для здоровья: система воспитания в высшей школе. М.: ФИРО, 2011. 80 с.
4. Калинин В.М. Валеология в вузе: учеб. пособие. Кемерово: Кемеровский институт (филиал) ГОУ ВПО «РГТЭУ», 2008. 134 с.
5. Куртев С.Г., Современные аспекты профилактики заболеваний. Часть 1: Формирование здорового образа жизни: учеб. пособие. Омск: изд-во СибГУФК, 2007. 122 с.

Комарова Е.П., Полянина Е.А.

*Научный руководитель: Преснякова В.С., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

ПРОБЛЕМА СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ДЕТЕЙ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

В любое время для любого общества проблема социальной защиты детей являлась актуальной. Она выражается в том, что дети, с присущей им недостаточной самостоятельностью в жизни, на уровне физического, психического и жизненного опыта всегда нуждались и нуждаются в повседневной опеке взрослых. Можно сказать, что содержание детей, удовлетворение их потребностей, защита их от угроз и опасностей является обязанностью не только родителей, но и всего общества в целом и государства.

В Национальной стратегии действий в интересах детей на 2012 - 2017 гг, утвержденной Указом Президента РФ от 1 июня 2012 г. N 761, дана объемная картина положения детей в современной России. В частности, отмечается, что масштабы и острота существующих проблем еще далеки от окончательного решения, а интересы будущего страны требуют принятия неотложных мер для улучшения положения детей и их защиты. В полной мере сказанное относится и к проблеме социальной защиты детей в сфере образования.

Какие же проблемы являются основными на сегодняшний день? Прежде всего, можно выделить следующие:

1. Дефицит мест в дошкольных образовательных учреждениях

Таблица 1

Данные о дошкольных образовательных учреждениях

Годы	Число дошкольных образовательных учреждений - всего, тыс.	Численность детей в дошкольных образовательных учреждениях - всего, тыс. человек	Численность детей, приходящихся на 100 мест в дошкольных образовательных учреждениях, человек
2008	45,6	5105,4	105
2009	45,3	5228,2	106
2010	45,1	5288,0	107
2011	44,9	5661,1	106
2012	44,3	5982,9	105

Из данных представленных в таблице 1 можно заметить, что с каждым годом число дошкольных образовательных учреждений сокращается, а численность детей растет. На начало 2013 г. уже 2403,9 тыс. детей нуждались в устройстве в дошкольные образовательные учреждения.

2. Невысокий уровень качества дошкольного образования;

На сегодняшний день, ценность дошкольного детства ушла на второй план, а во главу угла стала узконаправленная подготовка к школе. Жизнь детей становится строго регламентированной, а функции воспитателя, который раньше был для ребенка главным человеком, стали выполнять дополнительно работающие педагоги: экологи, инструкторы по физкультуре, преподаватели изобразительной деятельности, режиссеры и др. При таком сугубо школьном подходе теряется сама сущность дошкольного учреждения, снижается качество предоставляемый им услуг и разрушается детское сообщество.

3. Отстающее от современных потребностей общества качество образования как целостного процесса обучения и воспитания детей, неэффективное управление этим процессом и слабый контроль над качеством образовательных услуг;

Между процессами образования и воспитания существуют различия, и каждый из них имеет свои отличительные цели и комплекс задач. Однако для достижения высоких показателей в сфере образования эти процессы должны быть связаны и взаимно дополнять друг друга. На сегодняшний день, учителя-предметники зачастую считают себя свободными от воспитательных функций. Классные руководители имеют слишком много обязанностей, в то время как ученики из педагогически запущенных и проблемных семей нуждаются в серьезном повышенном внимании. Любой специалист, который начинает деятельность в этой сфере, должен обладать специальными профессиональными знаниями соответствующего профиля, иметь не только обязанности, но и права, возможности воздействовать на ситуацию, должен работать в тесной связи с другими субъектами социальной работы.

4. Несоответствие современной системы обеспечения информационной безопасности детей новым рискам, связанным с развитием сети "Интернет" и информационных технологий, нарастающему противоправному контенту.

Статистика указывает на почти девятимиллионную *детскую аудиторию Интернета*, причем учтены только дети младше 14 лет. Из них, три четверти пользуются Интернет ресурсами без контроля со стороны родителей. Среди всей детской аудитории есть пользователи младше пяти лет, причем около 90% из них просматривают сайты только под присмотром старших, либо совместно с родителями.

Около 40% детей посещают сайты, где размещены порнографические материалы. Примерно 20% детей видели в Интернете видео, содержащее сцены насилия, а также другие нежелательные материалы; Только половина детей не встречали в сети ссылок или ресурсов, содержание которых не предназначено для просмотра детьми.

Исходя из указанных проблем, государством был разработан ряд ключевых мер государственной политики по развитию сферы образования и социализации детей и подростков, который включает в себя:

1. Повышение доступности образования, удовлетворение разнообразных потребностей населения через развитие вариативных форм, повышение прозрачности и расширение выбора для потребителя.

2. Обеспечение образовательной успешности каждого ребенка и вертикальной социальной мобильности через формирование системы поддержки особых групп детей в сфере образования и социализации (дети в трудной жизненной ситуации, дети мигрантов, дети с ОВЗ, одаренные дети).

3. Повышение качества образования через создание общероссийской системы оценки качества образования, формирующей информационную основу для улучшения преподавания и для принятия управленческих решений на всех уровнях.

4. Повышение качества образования через обновление компетенций и состава педагогического корпуса системы образования.

5. Обеспечение нового качества образовательных результатов в соответствии с технологическими, социально-экономическими и культурными изменениями.

В результате вышеназванных мер ожидается повышение всеобщей доступности дошкольного образования для всех категорий детей на основе реализации существующих и новых форм их финансирования и организации; повышение рейтинга российских школьников в международных оценках качества образования; увеличение числа детей, демонстрирующих активную жизненную позицию, самостоятельность и творческую инициативу в созидательной деятельности. Также планируется расширение возможностей обучения детей с ограниченными возможностями здоровья в общеобразовательных учреждениях и сокращение числа детей и подростков с асоциальным поведением.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 1 июня 2012 г. № 761 «О Национальной стратегии действий в интересах детей на 2012–2017 годы».

2. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <http://gks.ru>., свободный.

Коновалова О.В.

Научный руководитель: Романова Е.Н., канд. филос. наук

Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),

г. Омск, РФ

ФЕНОМЕН ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ СРЕДИ СТУДЕНТОВ

Сегодня, в эпоху бурных социально-экономических преобразований все острее становится конкуренция на рынке труда, все больше растут требования, предъявляемые к профессионализму личности. Современный человек должен эффективно осуществлять свою профессиональную деятельность, мастерски играть свою социальную роль, он должен легко адаптироваться к новым, все более непредсказуемым условиям современной профессиональной сферы.

Одним из негативных последствий трудовой деятельности в этой области является феномен профессионального выгорания. В психологической литературе профессиональное выгорание рассматривается как разрушение реализуемых в профессиональной деятельности смыслов высшего порядка (в результате их несоответствия реальным условиям труда), что ведет к разрушению практических смыслов инструментального уровня, то есть разрушению профессиональной деятельности человека [1, с. 27].

Синдром выгорания довольно широко разрабатывается в зарубежной психологии со второй половины XX в. Начало углубленного исследования данной проблематики большинство авторов связывают в первую очередь с именем американского психиатра Х. Фреденбергера, который впервые ввел понятие «выгорание». Идеи Х. Фреденбергера получили дальнейшее развитие в работах целого ряда американских психологов, в частности К. Маслача, С. Джексона, Б. Перлмана, Е. Хартмана и др. Внимание отечественных психологов (М.В.Борисова, В.Е.Орел, Т.В.Форманюк и др.) данная проблема привлекла в середине 1990-х гг.

Однако, несмотря на достаточную разработанность данной научной темы, большинство исследований главным образом были связаны с изучением особенностей трудовой деятельности сотрудников различных профессий; в разных трудовых коллективах. Возникает вопрос: проявляет ли себя феномен профессионального выгорания в студенческой среде? Если да, то какова специфика возникновения и протекания данного психологического явления в учебном процессе?

Целью данного исследования является выяснение ответа на вопрос: можно ли говорить о проявлении определенных признаков феномена профессионального выгорания среди студентов вузов?

Объект исследования: феномен профессионального выгорания

Предмет исследования: причины возникновения и особенности проявления феномена профессионального выгорания в студенческой среде.

Задачи исследования:

1. Провести теоретический обзор научной литературы по проблеме изучения феномена профессионального выгорания;
2. Осуществить социологическое исследование (в форме анкетирования) для сбора эмпирических данных по заданной проблеме.
3. Проанализировать результаты анкетирования и выяснить: в какой мере можно говорить о проявлении феномена профессионального выгорания в контексте студенческой среды. Каковы его особенности и причины.

Эмпирическая база исследования: в исследовании принимали участие студенты разных курсов Омского филиала Финансового университета при правительстве РФ

Термин выгорание («*burnout*») в значении «сгорание на работе» первоначально использовался для обозначения состояния эмоционального истощения, которое часто наступает у людей среднего возраста, занятых в сфере оказания помощи другим людям. В настоящее время феномен профессионального выгорания определяется как состояние физического, эмоционального и умственного истощения, которое затрагивает личность в целом, разрушая ее и оказывая негативное влияние на эффективность профессиональной деятельности. Сегодня в психологии наиболее распространенной является трехкомпонентная модель синдрома профессионального выгорания, включающая в себя следующие составляющие:

1. Эмоциональное истощение.
2. Деперсонализация .
3. Редукция профессиональных достижений.[3,с 90]

Исследуя данную актуальную проблему, мы провели диагностику среди студентов 2,3 и 4 курсов очного отделения Омского филиала Финансового университета при правительстве РФ. В данном эмпирическом исследовании приняли участие 120 респондентов.

На вопрос: «Нравится ли вам учиться в нашем учебном заведении?», в ответах студентов младших и старших курсов обнаружилось определенное различие. Так, 22% старшекурсников и 9% студентов второго курса ответили отрицательно, то есть можно сказать, что студенты старших курсов выражают большую неудовлетворенность и меньшую заинтересованность обучением в университете, чем студенты младших курсов. И хотя разница не является принципиальной, все же есть основания предположить, что у студентов старших курсов в определенной степени проявляет себя психологическая усталость, потеря познавательного энтузиазма в учебном процессе.

Задавая респондентам следующий вопрос: «Участвуете ли вы в различных мероприятиях вашего вуза?», мы хотели выяснить уровень активности студентов в разных формах деятельности. Полученные результаты оказались неожиданными. Несмотря на то, что относительно самого учебного процесса студенты старших курсов проявляют меньший энтузиазм, уровень их активности в других мероприятиях вузовской жизни достаточно высокий. В целом, показатели активности участия студентов всех курсов одинаковые. (63% 2 курс и 78% 3,4 курсы). Мы предположили, что если среди студентов наблюдается феномен профессионального выгорания, то уровень активности будет достаточно низкий, но после проведения исследования, наши предположения опроверглись. Данное противоречие можно объяснить либо различием интересов у студентов, либо определенной неискренностью респондентов.

Следующие вопросы: «Собираетесь ли вы связывать свою дальнейшую жизнь с выбранной профессией?» и «Если бы у вас была возможность поступить в другой вуз или на другую специальность?» были заданы для того, чтобы выяснить не только степень удовлетворенности и заинтересованности студентов в учебном процессе, но и степень осознанности своего профессионального выбора. Так как эти факторы напрямую могут влиять на возникновение феномена профессионального выгорания. А на вопрос о возможности перевода в другой вуз или на другую специальность, обе подгруппы поделились поровну, другими словами, половина воспользовалась бы такой возможностью.

Можно признать, что существует определенная разница в психологическом отношении к своей учебной деятельности между студентами младших и старших курсов. В отличие от школьной среды, где ученик может единожды завоевав «кредит доверия» учителей, пользоваться им долгие годы, в вузе – все иначе. Поступая на первый курс высшего учебного заведения, первокурсник пользуется той же логикой. Он пытается произвести впечатление на преподавателей, но с каждым семестром педагогический состав меняется, и завоевывать преподавательский авторитет; проявлять себя становится все труднее. Это постоянное психологическое напряжение (особенно у успешных студентов) не может не отражаться на их психологическом состоянии.

Таким образом, на основе нашего исследования можно сделать вывод, что в полной мере феномен профессионального выгорания не проявляет себя в студенческой среде. Однако отдельные признаки данного психологического феномена (такие как потеря интереса к учебе, часто вызванная неосознанностью выбора будущей профессии, психологическая неудовлетворенность своей профессиональной деятельностью, утрата трудового энтузиазма и чувства новизны, психологическое напряжение, вызванное высокими требованиями и загруженностью и т.д.) могут быть обнаружены.

Библиографический список

1. Ермакова Е.В. Изучение синдрома эмоционального выгорания как нарушения ценностно-смысловой сферы личности (теоретический аспект) // Культурно-историческая психология. 2010. № 1. С. 27–39.
2. Maslach Cr. Burnout: A multidimensional perspective // Professional burnout: Recent developments in the theory and research / Ed. W. B. Shaufeli, Cr. Maslach & T. Marek. WashingtonDC: Taylor&Trancis, 1993. P. 19–32.
3. Орел В.Е. Феномен «выгорание» в зарубежной психологии: эмпирические исследования и перспективы // Психологический журнал. 2001. № 1. С. 90.

Некрасова Е.Н.

Научный руководитель: Григорьева С.А., доцент

Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

(Кемеровский филиал), г. Кемерово, РФ.

ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ: НОРМЫ И РЕАЛИИ СНА ПОДРОСТКОВ И СТУДЕНТОВ

Сон человека – основной и ничем не заменимый вид отдыха и способ восстановления сил и энергоресурсов организма. Учебный труд подростков и студентов предполагает высокую степень психофизических нагрузок и большого количества времени на занятия и подготовку к ним [1]. Из-за постоянной нехватки времени учащиеся и студенты чаще всего жертвуют сном. Нарушения режима и продолжительности сна ведет к ухудшению физического и психоэмоционального состояния подростков и студентов, депрессиям, нарушениям поведения и агрессивности, ухудшению концентрации внимания, памяти, восприятию, мышлению и других психических процессов [1, 3, 4].

Анализ научной литературы позволил определить нормы продолжительности сна: 12–14 лет – 9–8,5 часов; 15-18-лет – 8,5–8 часов; 19–22 лет – 8 – 7,5 часов; при этом, специалисты считают, что всем учащимся и студентам необходимо просыпаться в 07.00, а часом отхода ко сну подростков является 22.00, учащихся – 22.30, студентов – 23.00 [1, 3, 4]. Мы решили провести исследование и выявить – соблюдают ли современные подростки и студенты нормы сна и влияют ли нарушения сна на самочувствие, активность и настроение (САН) в течение учебного дня.

Цель исследования – получение новых знаний о сне и его влиянии на самочувствие, активность и настроение подростков и студентов.

Задачи исследования:

1. Выявить продолжительность и режим сна подростков и студентов.

2. Выявить самочувствие, активность и настроение подростков и студентов в течение учебного дня.

Предмет исследования – сон и самочувствие подростков и студентов.

Методы исследования: анализ научной литературы, анкетирование, методы математической статистики.

В исследовании принимали участие 93 подростка в возрасте 12–14 лет, 91 учащийся в возрасте 15–18 лет и 93 студента 19–22 лет.

Анализ анкет позволил выявить, что нормы сна соблюдают лишь 30% подростков в возрасте 12–14 лет, 20% в возрасте 15–18 лет и 10% студентов (рис. 1).

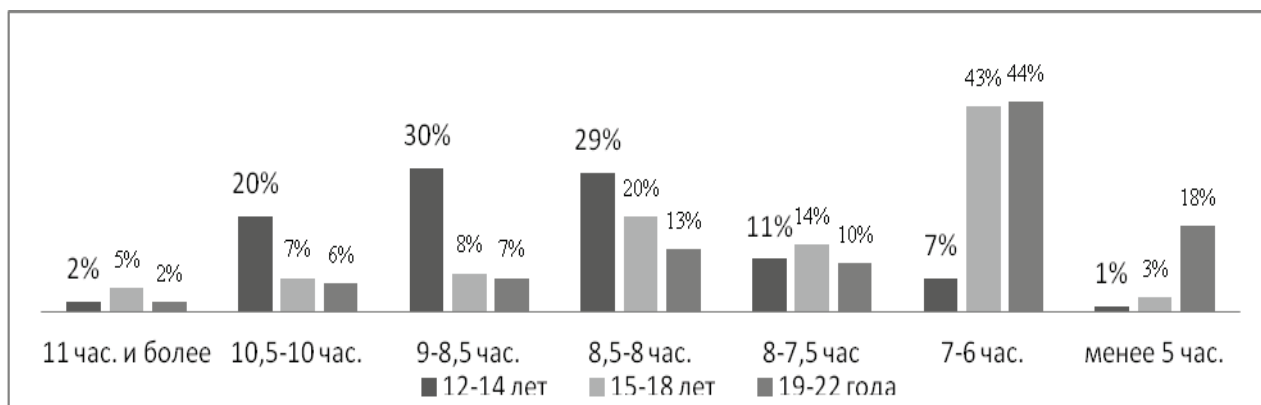


Рис. 1. Продолжительность сна подростков и студентов

Выявлено, что режим сна (отход ко сну и пробуждение по рекомендованным нормам) соблюдают лишь 25% респондентов в возрасте 12–14 лет, 15% в возрасте 15–18 лет и 10% в возрасте 19–22 лет (рис.2).

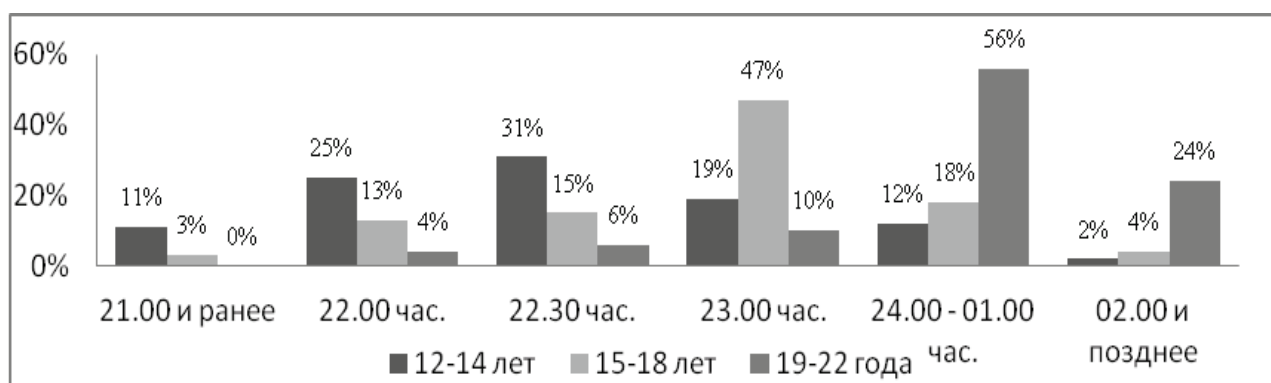


Рис. 2. Режим сна подростков и студентов

Выявлено, что самочувствие, активность и настроение (САН) лишь 5% подростков в течение дня оценивается как «отличное», в остальных возрастных группах нет «отличных» оценок САН. При этом, у 34% студентов, которые

больше других нарушают режим сна, САН имеет оценку «неудовлетворительное». Выявлено, что САН оценивается как «хорошее» лишь у 55% подростков (12–14 лет), 45% в возрасте 15–18 лет и 31% в возрасте 19–22 года.

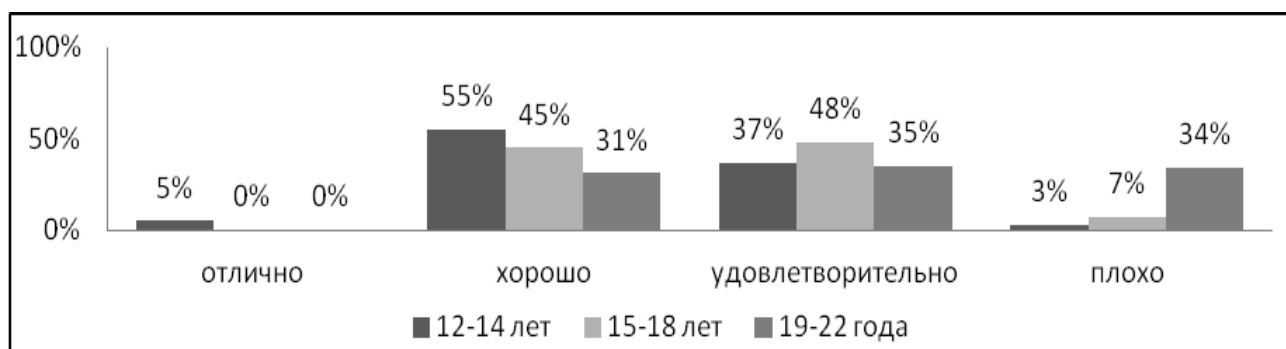


Рис. 3. Самочувствие подростков и студентов в течение учебного дня

Выводы:

Подростки и студенты испытывают потребность и нуждаются в полноценном сне, однако большая их часть не соблюдают рекомендованные физиологические нормы сна; при этом с увеличением возраста, продолжительность сна и его режим нарушаются чаще.

Недостаток сна и нарушения его режима оказывают негативное влияние на самочувствие подростков и студентов в течение учебного дня.

В целях сохранения здоровья и улучшения самочувствия, активности и настроения подросткам и студентам необходимо соблюдать продолжительность сна, время отхода ко сну и пробуждение в соответствии с рекомендуемыми физиологическими нормами.

Библиографический список

1. Абаскалова, Н.П. Системный подход в формировании здорового образа жизни субъектов образовательного процесса «Школа-вуз»: монография. Новосибирск, 2001. 403 с.
2. Гребень, Н.В. Психологические тесты для профессионалов. Минск: Современная школа, 2007. 496 с.
3. Евсеенко Л.Н., Харитонов Л.Г., Биологические основы жизнедеятельности человека : учеб. пособие. Омск: СибГАФК, 2002. 168 с.
4. Куртев С.Г., Современные аспекты профилактики заболеваний. Часть 1: Формирование здорового образа жизни: учеб. пособие. Омск: изд-во СибГУФК, 2007. 122 с.

Терещенко Е.С.

Научный руководитель: Синицына О.Н., канд. пед. наук, доцент

*Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И.Носова,
г. Магнитогорск, РФ*

ВОЗДЕЙСТВИЕ ПРИ ПОМОЩИ ЦВЕТА НА ВОСПРИЯТИЕ ЧЕЛОВЕКА

В последние годы происходит падение эффективности традиционной рекламы. Причины этого явления можно объяснить по-разному. Во-первых, постоянное увеличение общей информационной нагрузки на человека и приводит к размытию доли восприятия индивидом коммерческой информации. Во-вторых, большое количество конкурирующих каналов распространения рекламы значительно снижает эффективность исходного рекламного сообщения. В-третьих, нефокусированность рекламы.

Оптимизация цветового представления товара – одна из серьезных проблем, возникающих при разработке, прежде всего, мегабрендов. Особенно, если отечественным товаропроизводителям принять во внимание уникальное многообразие социо-демографических, психографических и культурных различий у населения [2].

Цвета обращаются к чувствам, а не к логике человека. Между цветовым решением рекламы и естественным восприятием человека существует определенная зависимость: каждый цвет вызывает подсознательные ассоциации. Все работает на реализацию конечной цели - привлечь внимание потребителя и заинтересовать окружающих рекламируемым товаром [5]. В табл. 1 перечислена характеристика символизации цвета в различных национальных средах.

Таблица 1

Символизация цвета в различных национальных средах

Цвет	Страна	Символика цвета
красный	Америка	любовь
	Китай	доброта, праздник, удача
	Россия	высокую активность, агрессия, борьба
	Индия	жизнь
желтый	Америка	процветание
	Россия	солнечность и разлука
	Сирия	траур, смерть
	Индия	великолепие
зеленый	Бразилия	отчаяние
	Америка	надежда
	Китай	роскошная жизнь
	Индия	мир и надежда

голубой	Америка	вера
	Индия	правдивость
синий	Россия	ночной покой
фиолетовый	Индия	печаль и утешение
	Бразилия	печаль
белый	Америка	чистота и мир
	Китай	подлость, опасность
	Европа	молодость
черный	Америка	сложная, чрезвычайная ситуация
	Китай	честность

Не стоит также забывать и о том, что потребитель, приходя в магазин, видит не только товар, но и персонал, обслуживающий его. Соответственно, правильно подобранная цветовая гамма одежды может оказать не меньший эффект на потребителя. По многочисленным исследованиям первое на что человек обращает внимание в процессе коммуникации - это то как выглядит его собеседник. Стилисты рекомендуют использовать максимум три цвета. Один из них будет преобладать в образе, второй — подчеркивать его и оттенять, а третий — расставлять акценты, в зависимости от того, что нужно подчеркнуть. В табл. 2 представлены наиболее распространенные сочетания цветов в одежде [4].

Таблица 2

Цветовые сочетания в одежде

Цвет	Сочетание
Белый	Со всеми цветами. Лучшее сочетание с синим, красным и черным.
Бежевый	Голубой, коричневый, изумрудный, черный, красный, белый.
Серый	Фуксия, красный, фиолетовый, розовый, синий.
Красный	Желтый, белый, бурый, зеленый, синий и черный.
Коричневый	Ярко-голубой, кремовый, розовый, палевый, зеленый, бежевый.
Оранжевый	Голубой, синий, лиловый, фиолетовый, белый, черный.
Желтый	Синий, лиловый, светло-голубой, фиолетовый, серый, черный.
Зеленый	Золотисто-коричневый, оранжевый, салатный, желтый, коричневый, серый, кремовый, черный, сливочно-белый.
Голубой	Красный, серый, коричневый, оранжевый, розовый, белый, желтый.
Синий	Светло-лиловый, голубой, желтовато-зеленый, коричневый, серый, бледно-желтый, оранжевый, зеленый, красный, белый.
Фиолетовый	Золотисто-коричневый, бледно-желтый, серый, бирюзовый, зеленая мята, светло-оранжевый.
Черный	Универсален, элегантен, смотрится во всех сочетаниях, лучше всего с оранжевым, розовым, салатным, белым, красным, сиреневатым или желтым.

Подводя итог, необходимо отметить, что грамотно подобранное сочетание цветов может незаметно скорректировать ход мыслей потенциального покупателя или клиента. Они могут направлять движение потока покупателей, если магазин располагается на нескольких этажах; заставить встать с дивана и отправиться за покупками; «уговорить» остаться в кафе еще на часок или разок другой пройтись по бутику в надежде купить еще что-нибудь. Для опытного менеджера или маркетолога такие способы воздействия могут быть мощным оружием в борьбе за рынок, за покупателя, за первое место среди конкурентов.

Библиографический список

1. Влияние цвета на продажи. Режим доступа. URL: <http://www.outsight.ru/126.html>.
2. Голубкова Е.Н., Мартынцева Ю. Психологическое воздействие света, цвета, формы и корпоративной символики на восприятие рекламируемого продукта// Маркетинг в России и за рубежом. 2005. № 4.[Электронный ресурс]. Режим доступа. URL: <http://www.dis.ru/library/market/archive/2005/4/3898.html>.
3. Зиненко И. «Бренд на вкус и цвет» интервью с Мартином Линдстром. Режим доступа. – URL: <http://www.advertology.ru/article19537.htm>.
4. Как правильно сочетать цвета в одежде. Режим доступа. URL: http://www.spletnik.ru/blogs/moda/47688_kak_pravilno_sochetat_cveta_v_odezhde
5. Психология цвета в рекламе. Режим доступа. – URL: <http://azps.ru/articles/pr/pr59.html>.

Шаги в науку (для учащихся 8-11 классов и колледжей)

Долгов А.Н.

Научный руководитель: Халилова Е.К., преподаватель

Сибирская региональная школа бизнеса (колледж), г. Омск, РФ

КОНЦЕПТ «ДРУЖБА» В РУССКОМ И АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКОВОМ СОЗНАНИИ

Известно, что не предметный мир создаётся языком, а язык отображает исторический опыт каждого народа по освоению этого мира. Истории России и Англии пересекались совсем не часто. Русский и английский – совершенно разные типологические языки. Русский принадлежит к славянской группе, английский – к германской языковой семье. Формирование мышления, языкового сознания тоже проходило без сильного взаимопроникновения, взаимовлияния. Язык предназначен для человека, и все объекты и явления внешнего мира на-

правлены на человека. Это общая черта всех языков. При этом в языке отражается не только особенности природных условий или культуры, но и своеобразие национального характера его носителей. Поэтому носители разных языков могут видеть мир немного по-разному через призму своих языков.

Понятие «дружбы» является ключевым для любого народа, оно составляет фундамент, на котором строятся человеческие отношения. Поэтому, интересно проследить, какое наполнение этот концепт имеет в русском и английском языках: есть ли между ними сходство (поскольку исследуем мы одно явление, а именно выражение дружеских отношений), насколько сильно они различаются, в чем причина этих различий.

Определим, каким образом пословицы и поговорки отражают представления о дружбе у двух народов. Пословицы и поговорки в любом языке – это произведения народного творчества, своеобразная «кристаллизация» народной мудрости.

Относительно к языку можно заметить, что пословицы и поговорки позволяют представлять систему ценностей отдельного народа. Значения, которые они выражают складываются в некую коллективную философию, которая навязывается всем носителям языка в качестве обязательной. В пословицах и поговорках отражается история и мировоззрения создавшего их народа, его традиции, нравы, обычаи, юмор.

Пословицы – это также мощный источник интерпретации, поскольку они и есть по традиции передаваемый из поколения в поколение язык, который веками формировался в культуре и в котором отражены установки жизненной философии народа. Каждому языку свойственны свои образы-эталоны. Для сравнения: эталоном здоровья в английской ментальности являются лошадь (*as strong as a horse*), что переводится: такой же сильный как лошадь, а в русской – бык (*здоров как бык*).

Пословицы – это высказывания, завершенные и лаконичные по форме. Как правило, они достаточно просты в смысловом отношении и являются доступными по смыслу. Такой жанр народного творчества достаточно устойчив, статичен. Пословицы не связаны жестким контекстом употребления, поэтому говорящий самостоятельно формирует высказывание.

Все проанализированные пословицы можно условно разделить на 2 группы.

Первая группа составляет смысловое ядро концепта «дружба». Это высказывания, в которых есть слова «дружба», «друг», «недруг». В данном случае происходит прямое обозначение предмета.

Вторая группа составляет периферию концепта «дружба». Это высказывания, которые обозначают предмет косвенно. Смысл дружбы может быть выявлен только путем ассоциативного поиска.

Пословицы второго типа оказываются более многочисленными как в русском, так и в английском языках. Но нас интересует ядро концепта, его центр, значимая часть. Поэтому в первой группе мы выделили подгруппы.

Русский состав концепта «дружба» и перечень значений, на основании которых выделялись смысловые группы:

I Отношения, имеющие непосредственную связь с понятием дружбы. И здесь же выделенные подгруппы:

1. Оптимальное поведение при дружеских отношениях.
2. Выбор субъекта и способа дружбы.
3. Утверждение об относительной ценности дружбы.
4. Влияние дружбы и ее субъектов на других людей.
5. Предметы, олицетворяющие дружбу, и образы дружбы.
6. Возможность возникновения дружбы, причина ее, стимул.
7. Истинность – ложность дружбы.

II Значения, обслуживающие отношения «друг – недруг».

Это то, что четко выделяется на материале русского языка.

Английский состав концепта «дружба». Перечень значений, которые были выделены на материале английских пословиц, несущественно отличается, но есть некоторые нюансы.

I. Дружба.

1. Оптимальное поведение.
2. Выбор субъекта и способы дружбы.
3. Влияние дружбы и ее субъектов на других людей.
4. Друг, через коллектив, сильнее любых преград.
5. Предметы, олицетворяющие дружбу (в основном природные объекты).
6. Возможность, обстоятельства, при которых возникает дружба.
7. Ценное для друзей как предмет раздора.
8. Истинность (ложность) дружбы.

II Отношение «друг – недруг».

Не имей сто рублей, а имей сто друзей. Наиболее важной в данном наполнении концепта оказывается ценность друга, которая выше цены материальной. Материальная ценность денег логически противопоставлена духовной ценности дружеских отношений. Рифмованная структура этой пословицы облегчает её запоминание и делает её наиболее популярной из высказываний о дружбе в современном русском языковом обществе.

Где двое, там третий лишний. Особенность человеческой психологии: вдвоем легче найти общий язык. Пословица имеет вид сложноподчиненного предложения, употреблены числительные как количественные определители, исключающие возможность присоединения третьего.

С медведем дружись, а за топор держись. Очень часто используется номинации через подобие каких - то качеств животного некоторым качествам человека. Пословица снова представлена в форме назидания или совета. В данном случае возможные негативные последствия выражены косвенно. Медведь в этом высказывании выступает в качестве предателя, неверного друга. На фонетическом уровне пословица рифмуется. Рифмы придают пословицам своеобразную легкость и остроту, делая их простыми для запоминания и благозвучными.

Два сапога пара. Подчёркивается невозможность существования одного субъекта без второго, количество субъектов в данном изречении ограничено лексемой «пара».

Even (short) reckoning makes long friends. (Даже маленький расчёт не помешает долгой дружбе). Актуализируется вторжение в отношения материальных ценностей, но настоящей, крепкой дружбе такое вторжение не может повредить, что выражается в использовании лексемы long.

Be slow in choosing a friend, slower in changing him (не спеши, когда выбираешь друга, а тем более когда теряешь его). В этих двух пословицах основной смысл заключается в целесообразности осторожности при выборе друзей. В последнем используется сравнительная форма прилагательного slow – slower (будь ещё более внимательным) для обозначения усиления действия в ситуации смены друга.

Friendship is not to be bought at a fair (дружбу нельзя купить на ярмарке) – Подчеркивается ценность дружеских отношений. Для сравнения в русском языке: Друзей не купишь. Не имей 100 рублей, а имей 100 друзей. То есть дружбе не место на ярмарке, где предлагаются материальные ценности. Дружба является категорией духовной, а соответственно не может быть куплена или продана.

A friend in need is a friend indeed (друг в нужде – настоящий друг). Рифмованная и очень популярная в английской среде пословица актуализирует смысл необходимости друга в трудной ситуации. Смысл истинности дружбы заключается в употреблении лексемы indeed, которая буквально переводится как «действительный». Сравнить: друг познается в беде. У русских понятие беды шире, чем нужда.

Сопоставление тезауруса пословиц и других высказываний о дружбе свидетельствует об отсутствии радикальных культурно-психологических отличий

в ментальности носителей русского и английского языков. Материал показывает, что национальная специфика мышления зависит не от языка, а от реальной действительности. Язык только отражает и называет те различия, которые оказываются важными для народа в силу тех или иных причин.

Библиографический список

1. 1340 английских пословиц и поговорок с русскими элементами М, 1992.
2. Английский язык в пословицах и поговорках. М., 1987.
3. Кузьмин С.С. Русско-английский словарь пословиц и поговорок М, 1989.
4. Словарь употребительных английских пословиц М, 1990.

Еремеева В.Ю.

Научный руководитель: Власенко И.Г., преподаватель.

*Омская банковская школа (колледж) Центрального банка
Российской Федерации, г. Омск, РФ*

МОЛОДЕЖНЫЙ СЛЕНГ: ЗА И ПРОТИВ

Мы уверены, что русской речи предстоит одно из двух: либо испошлеть донельзя, либо, образуясь, свернуть на иной путь, захватив притом с собою все покинутые второпях запасы.

В.И. Даль

Характерной чертой современной языковой ситуации является массовое использование жаргонных выражений или сленга. Сленгом пользуются представители разных слоев населения независимо от социальной или профессиональной принадлежности, возраста, коммуникативных особенностей употребления. Сленговые выражения можно услышать и в публичном выступлении, и в деловом общении, и в неофициальной обстановке.

В развитии современного молодежного сленга, становление которого неразрывно связано с процессами, происходящими в обществе, можно выделить определенные этапы. Первый этап – 20-е годы прошлого века, когда революция и гражданская война, разрушив до основания структуру общества, породили армию беспризорных. Как следствие, речь учащихся подростков и молодежи «обогатилась» множеством жаргонных слов. Второй этап приходится на 60-е годы, в то время самые яркие представители массовой культуры – "стиляги" за-

давали тон не только в молодежной моде, но и в молодежной речи. Период застоя явился причиной возникновения протестных, неформальных молодежных движений, представители которых использовали свой язык, язык сленга. Широкое внедрение в различные сферы человеческой деятельности компьютерных технологий привело к тому, что молодое поколение не только очень быстро освоило компьютеры, но и активно стало использовать компьютерный сленг.

Говоря о современном молодежном сленге, хотелось бы отметить, что многие исследователи рассматривают процесс жаргонизации молодежной речи как своеобразную реакцию на недавнюю стандартизованность, «приглаженность», безликость публичных выступлений, насыщенных пропагандистскими штампами. Некоторые лингвисты в молодежном сленге видят орудие борьбы с «тоталитарным языком».

Жаргон (сленг) – речь какой-либо объединенной общими интересами группы, содержащая много отличающихся от общего языка слов и выражений, не вполне понятных окружающим. Современный молодежный сленг является достаточно сложной структурой, которая включает в себя много подвидов (поджаргонов): хиппи, панков, металлистов, рейверов, рэпперов, байкеров, компьютерщиков и др. Это уже не те ограниченные наборы слов, которые ранее составляли студенческий или школьный жаргоны, состоящие преимущественно из русских слов, литературных и просторечных. Жаргон существовал всегда, но никогда еще он не проникал так широко в литературный язык. Жаргонизмы, сленговые словечки стали своего рода «модой», они звучат везде, беспримерно засоряя и обедняя речь современников, особенно молодежи.

Для установления отношения студентов образовательного учреждения «Омская банковская школа (колледж) Центрального банка Российской Федерации» к проблеме существования сленга и определения степени распространения сленга среди студентов, мною было проведено анкетирование, анализ результатов которого представлен в работе. Проанализировав язык, на котором общаются мои ровесники, я составила словарь сленговых выражений.

Для будущих специалистов банковского дела важно не только знать рамки использования «молодежного языка», но и уметь в своем речевом поведении не выходить за эти рамки. Современный специалист должен не только владеть определенным набором профессиональных компетенций, но и уметь общаться, используя правильный, литературный русский язык. Использование сленговых выражений – это не только показатель низкой культуры речи, но и показатель низкого культурного уровня в целом.

Поэтому необходимо анализировать «живой» язык, на котором говорит молодежь, язык рекламы, молодежных изданий с целью формирования ответственного отношения молодежи к родному языку.

Журавлёва Е.О., Плисецкая А.Д.

Научный руководитель: Саурина Ю.В., учитель химии

БОУ «СОШ № 80», г. Омск, РФ

ИССЛЕДОВАНИЕ ПИТЬЕВОЙ ВОДЫ

Вода оказывает огромное влияние на здоровье человека. Для того, чтобы хорошо себя чувствовать, человек должен употреблять только чистую качественную питьевую воду.

По данным Всемирной организации здравоохранения около 90% болезней человека вызывается употреблением для питьевых нужд некачественной воды, а также использование неподготовленной воды в бытовых целях. В настоящее время вопросы качества питьевой воды не утратили своей актуальности.

Именно поэтому проблемой нашего исследования стал вопрос: можно ли пить воду из под крана?

Цель исследования – изучить качественный состав питьевой воды из различных источников.

Для достижения этой цели были поставлены и выполнены следующие задачи:

1. Изучить литературу о качестве питьевой воды
2. Провести социологический опрос среди учащихся старших классов нашей школы.
3. Ознакомиться с методикой определения качества воды.
4. Провести анализ воды трех образцов:
№1. Водопроводная вода
№2. Минеральная вода «Омская 1»
№3. Талая вода
5. Определить соответствует ли качество образцов стандартам для питьевой воды.

Гипотеза: предполагается, что водопроводную воду без обработки пить нельзя.

Среди учащихся старших классов нашей школы был проведен социологический опрос, это 8,9,10 и 11 классы. Всего было опрошено 55 человек. На вопрос «Как часто в течение дня вы пьете воду» большинство (76%) ответили, что часто. Редко – только 4%.

На вопрос «Какую воду вы обычно пьете? Часть опрошенных пьют из фонтанчика в школе – 37%, около половины – 45% употребляют только фильтрованную или кипяченую воду. Остальные предпочитают воду из бутылок (минералку), чай, соки и т.д.

И на вопрос «Устраивает ли вас качество питьевой воды из под крана», «да» ответили только 10%, остальные отмечают неприятный вкус и запах (90%).

Показатели качества питьевой воды:

Среди основных показателей качества питьевой воды выделяются:

1) органолептические – это признаки, которые воспринимаются органами чувств и оцениваются по интенсивности их проявления (цвет, запах, прозрачность, вкус и т. д.).

2) Токсикологические показатели качества воды – это показатели, характеризующие отсутствие в воде вредных химических веществ (компонентов) в концентрациях, которые могут отрицательно влиять на здоровье человека и вызывать различные заболевания.

3) Химические – это вещества, встречающиеся в природных водах или добавляемые к воде в процессе обработки.

Водородный показатель (pH) – природное качество воды, обусловленное наличием свободных ионов водорода.

Стандарт питьевой воды

1. Прозрачность воды должна быть не менее 30 см
2. Запах должен быть слабым, нейтральным
3. Водородный показатель должен быть близок к 7, т.е. нейтральный или слабощелочной (pH=8)
4. Вода должна быть слабо минерализована и без газа.
5. В составе не должно быть примеси хлора, тяжелых металлов и других токсичных веществ

Мы провели анализ воды трех образцов: №1. Водопроводная вода, №2. минеральная вода «Омская 1» и №3. талая вода.

Для этого нам были необходимы следующее оборудование и реактивы: штатив металлический, пробирки, спиртовка, спички, пипетка, резиновая груша, фильтровальная бумага

Реактивы: универсальная индикаторная бумага, известковая вода ($\text{Ca}(\text{OH})_2$), 1% - ный раствор нитрата серебра (AgNO_3), аммиак концентрированный раствор, азотная кислота, хлорид бария.

Поскольку газ содержался в образце №2, мы проводили его качественный анализ

Из бутылки с образцом №2. минеральная вода «Омская 1» резиной грушей отбирали некоторое количество выделяющегося газа, помешали в пробирку с известковой водой и встряхивали. Происходит помутнение раствора, выпадает осадок карбоната кальция, следовательно, выделяющийся газ – углекислый газ.

Во всех образцах водородный показатель в пределах нормы.

Значение РН воды водоёмов хозяйственного, питьевого, культурно-бытового назначения регламентируется в пределах 6,5-8,5.

В Образце №1. - водопроводная вода $pH = 6,5$, среда слабокислотная, близко к нейтральной.

Образец №2. – минеральная вода «Омская 1» $pH = 8$, среда слабощелочная

Образец №3. – талая вода, $pH = 6$ среда слабокислотная.

Для определения цветности воды были нужны стеклянный сосуд и лист белой бумаги. В сосуд набирали воду и на белом фоне бумаги определяли цвет воды – показатель определённого вида загрязнения.

В образце №1. - водопроводная вода – желтоватая; в образце №2. – минеральная вода – бесцветная; в образце №3. - талая вода - серая

Запах воды водоемов, обнаруживаемый непосредственно в воде или (водоемов хозяйственно-питьевого назначения) после ее хлорирования, не должен превышать 2 баллов.

Образец №1. – водопроводная вода Слабый, хлорный 1,5 балла.

Образец №2. – минеральная вода «Омская 1» очень слабый, специфичный 1 балл.

Образец № 3. – талая вода слабый, специфичный 1 балл

Для определения прозрачности воды мы использовали прозрачный мерный цилиндр с плоским дном, в который налили воду, подкладывали шрифт, и сливали воду до тех пор, пока сверху через слой воды не был виден этот шрифт. Измеряли высоту столба оставшейся воды линейкой и выражали степень прозрачности в см. При степени прозрачности менее 30 см, воду без фильтрации пить не рекомендуется.

В образцах №1 и №2 вода была настолько прозрачной, что не хватило цилиндра высотой 50 см, все равно текст читался хорошо. В образце №3 показатель прозрачности составил 8 см.

Для определения количества растворенных солей. Небольшое количество воды обоих образцов выпаривали в пробирке, затем оценивали содержание солей.

Во втором образце количество солей выше, что и определяет лечебные свойства минеральной воды.

Количество растворенных солей определяет качество воды, а показатель жесткости.

Жёсткость воды определяется объёмом мыльного раствора, требующегося для образования устойчивой пены. Мыльный раствор готовился из расчета: 10 г мыльных стружек на 100 мл кипятка.

Образец №1. – водопроводная вода Количество мыльного раствора – 2 мл.

Образец №2. – минеральная вода «Омская 1» Количество мыльного раствора – 4 мл.

Образец №3. – талая вода Количество мыльного раствора – 1 мл.

В минеральной воде жесткость выше из-за наличия солей.

Все результаты исследования можно увидеть в сводной таблице.

Таким образом, по органо-лептическим показателям, прозрачность в образцах №1 и №2 отличная, и только образец №3. – талая вода не проходит по этому показателю – 8 см, т.к. прозрачность питьевой воды должна быть не менее 30 см.

Есть некоторые отличия по цвету и запаху. У минеральной воды эти показатели лучше. Запах во всех образцах в пределах нормы и соответствует происхождению.

По химическим показателям: Во всех образцах тяжелые металлы обнаружены не были.

Также, из-за наличия большего количества солей, жесткость в образце №2. высокая, а в образце № 3 – очень низкая. Талая вода – очень мягкая, ее используют для мытья головы и стирки.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать заключение, что образец №1 – водопроводная вода вполне соответствует стандартам питьевой воды. Водопроводную воду можно пить без опасения, при условии, что трубы находятся в исправном состоянии и не выделяют в воду вредных оксидов металлов. Гипотеза была опровергнута.

Образец №2 - минеральная вода «Омская 1» частично соответствует стандарту качества питьевой воды, т.к. слишком высокое содержание солей. Часто такую воду пить нельзя, т.к. это может привести к переизбытку солей в организме.

Образец №3 – талая вода не соответствует стандарту качества питьевой воды по показателю прозрачности, у питьевой воды она должна быть не менее 30 см. Такую воду лучше всего использовать для мытья и стирки, т.к. содержание солей в ней низкое и хорошо образуется пена.

Талую воду можно использовать для питья только в экологически чистых районах, отдаленных от города. Желательно ее при этом отстаивать и фильтровать.

Заключение

Вода является неотъемлемой частью нашей жизни. Все мы на 80-85% состоим из воды, поэтому качество воды так важно.

Специалисты утверждают, что в омской водопроводной воде многие из показателей не только соответствуют санитарным нормам, но и являются ниже заданных СанПиНом. Воду, которую выпускает омский водоканал в краны после очистки, можно пить без всякого опасения: она проверена на всех этапах подготовки и транспортировки по 108 показателям.

Другой вопрос в том, насколько способны донести качество воды до кранов внутридомовые сети. Не секрет, что изношенность их высока, и именно старые трубы могут стать причиной сомнений в качестве водопроводной воды.

Предполагается продолжение исследования в будущем. В качестве испытуемых образцов можно взять, например, воду из колодца.

Мурашкина К.В., Леончикова Е.М.

Научный руководитель: Романчугова Н.А., преподаватель.

Омская банковская школа (колледж) Центрального банка Российской Федерации», г. Омск, РФ

СУИЦИД КАК СОЦИАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА

Суицидальное поведение людей в настоящее время является актуальной общественной проблемой. В мире ежегодно около 400–500 тыс. человек кончают жизнь самоубийством, а число попыток в десятки раз больше. Особенно невозможно понять и осознать подростковый (детский) суицид... Юность – это время надежд, встреч, знакомств, возрастающей свободы, но с другой стороны, это ещё и взросление, которое не проходит гладко ни у кого, а в исключительных случаях, приводит к психологическим травмам и даже к попыткам самоубийства. За I квартал 2014 года в Омской области попытка суицида была у 7 человек, из которых 4 с летальным исходом.[3]

Информировать общество о существовании данной проблемы, сформировать понятие о суициде, его видах, причинах, признаках готовящегося самоубийства, а, главное, рассмотреть меры профилактики и предупреждения детского суицида одна из важнейших задач общества.

Суицид – это намеренное лишение себя жизни, совершаемое человеком в состоянии сильного душевного расстройства, когда собственная жизнь утрачивает для него смысл. [1, с. 15]

По официальной статистике, каждый год совершают самоубийство 1100 тысяч человек, среди них 55 тысяч русских (на третьем месте).

Статистика суицида в подростковой среде:

1. за последнее десятилетие число самоубийств среди молодежи выросло в 3 раза;
2. среди причин смерти детей и подростков суицид занимает второе место;
3. ежегодно каждый двенадцатый подросток в возрасте 15-19 лет пытается совершить попытку самоубийства;
4. число законченных суицидов среди юношей в среднем в 3 раза больше, чем среди девушек;
5. с другой стороны – девушки пытаются покончить с собой в 4 раза чаще, чем юноши, но выбирают «щадящие» способы, которые реже приводят к смерти.

Чаще подвержены к попытке суицида подростки, страдающие тяжелыми соматическими или психическими заболеваниями, девочки – подростки, имеющие межличностные любовные конфликты, подростки с повышенной тревожностью, заикленные на негативных эмоциях, с пониженным фоном настроения, подростки, которые по тем или иным причинам считают себя виновными в проблемах близких людей.

Классификация суицидов:

1. Истинный суицид (никогда не бывает спонтанным).
2. Скрытый суицид (это завуалированное самоубийство).
3. Демонстративный суицид (самоубийство, как способ привлечь внимание к своей личности, оказание давления на окружающих лиц с целью изменения конфликтной ситуации в благоприятную сторону). [2, с. 48–49]

Наиболее часто встречающиеся причины суицида среди подростков: проблемы и конфликты в семье, слишком жесткое воспитание, конфликты с друзьями, проблемы в школе, несчастная любовь, одиночество, страх перед будущим, потеря смысла жизни, подражание кумирам, прессинг успеха и т.д.

К мотивам, влияющим на попытку суицида, относятся: призыв, т.е. способ попросить помощи; уход от проблем, потеря надежды изменить жизнь к лучшему; месть, как попытка сделать больно другому человеку; самонаказание, где ребенок решает, что он не заслуживает права жить, другими словами желание облегчить жизнь своей семье; бегство от наказания и наконец, проступок, за который последует наказание, поэтому, легче самому уйти из жизни. [2, с. 46]

Способы сообщения о попытке суицида могут быть завуалированы с помощью следующих признаков:

6) Словесные признаки (ребенок часто говорит о своем душевном состоянии, например, шутит на тему самоубийства).

7) Поведенческие признаки (раздаст ценные вещи, приводит дела в порядок).

8) Ситуационные признаки (ребенок социально изолирован, живет в нестабильном состоянии). [2, с. 47–48]

Предотвратить суицид возможно, если общество будет решать данную проблему, основываясь следующими подходами:

1) Психолого-педагогическим:

сформировать у подростка четкую установку: «Из любой трудной жизненной ситуации можно найти выход»;

приучить с малых лет, что неудач не стоит бояться, они неотъемлемая часть пути к главной победе: «Упал - встань и продолжай идти!»;

воспитывать у подростков позитивный взгляд на все аспекты жизни.

2) Деятельностным:

вовлекать подростков в полезные виды деятельности.

3) Профессиональный:

подросток должен помнить о том, что в трудной жизненной ситуации он может обратиться к людям, которым доверяет: родителям, классному руководителю, психологу.

Лучшая профилактика суицида – это безусловная родительская любовь. Но не слепая, а помноженная на знание психических особенностей своего ребенка. Способность видеть природные потребности ребенка, гармонично развивать его в зрелую личность – все это во сто крат эффективнее любых мероприятий по профилактике суицида.

Простые правила, которые остановят ребенка от мыслей о суициде:

- «Глаза в глаза» (контакт глаз – разговор двух душ, возможность передать невыразимое словами);
- «Чудо прикосновения» (дотронуться до руки, похлопать по плечу, обнять);
- «Безраздельное внимание» (это 20-30 минут, которые родитель посвящает своему ребенку каждый день, ни на что не отвлекаясь).

Конечно, ни педагог, ни психолог не заменят ребенку семью, однако могут существенно ее дополнить: все они оказывают влияние на ребенка, воспитывают его и участвуют в формировании личности. Необходимо проводить тематические родительские собрания по проблемам воспитания. Рекомендовать подходящую литературу для чтения. Каждому родителю необходимо знать, что при первом подозрении на суицидальные намерения ребенка необходимо проконсультировать у детского или подросткового психиатра или психоневролога.

Библиографический список

1. Павленко П.Д., Социальная работа с лицами и группами девиантного поведения [Текст]: учебное пособие / П.Д. Павленко, М.Я. Руднева М.: ИНФРА-М, 2007.
2. Никорчук Н.В., Психологическая безопасность. Подростковый суицид. [Текст]/Н.В. Никорчук // Ежемесячный научно-методический и информационный журнал «ОБЖ. Основы Безопасности Жизни» сентябрь. 2012. №9 (195).
3. Режим доступа: <http://www.omskinform.ru>.
4. Режим доступа: <http://vademec.ru/news/detail21634.html>.
5. Режим доступа: <http://lenta.ru/articles/2013/6/03/suicide>.

Сычева К.А.

*Научный руководитель: Криворотов М.М. магистр экономики
Сибирская региональная школа бизнеса (колледж), г. Омск, РФ*

ЛИЗИНГ КАК ФОРМА КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В современных условиях лизинг как форма инвестирования приобретает особую роль в достижении целей эффективного функционирования рыночных механизмов. Многие исследователи признают, что в России лизинг имеет большой экономический потенциал, и находится на стадии становления и развития. Так по итогам 2013 года согласно данным «Эксперт РА»¹ рынок лизинговых услуг в России достиг отметки 1,3 трлн. руб. [2]

Вместе с тем лизинг по-прежнему остается областью нереализованных возможностей, в силу нерешенности целого ряда проблем так или иначе связанных с процессом формирования и становления рыночной инфраструктуры, от решения которых зависит дальнейшее развитие рынка лизинговых услуг.

¹ <https://ugra-leasing.ru/company/news/2014/obzor-rynka-lizinga-po-itogam-2013-goda-ekspert-ra/>

Среди названных проблем особое место занимает совершенствование правовых норм связанных с предоставлением лизинговых услуг.

В российском финансовом законодательстве, в настоящее время, господствует арендная теория лизинга. На уровне Гражданского Кодекса РФ (ГК), лизинг представлен как специфическая форма арендного договора, с добавлением элементов купли-продажи ввиду наличия права выкупа в подавляющем большинстве случаев.[1]

В мировой практике термин «лизинг» также очень часто используется для обозначения различного рода сделок, основанных на аренде товаров длительного пользования. Так согласно классификации арендных отношений по сроку, на который заключается договор аренды, различают три вида арендных операций:

1. краткосрочная аренда (рентинг) – на срок от одного дня до одного года;
2. среднесрочная аренда (хайринг) – от одного года до трех лет;
3. долгосрочная аренда (лизинг) – от трех до 20 лет. [3 с. 45]

Однако на наш взгляд, данная теория представляет собой попытку поместить лизинг в рамки, не отвечающие его внутренней природе. Несоответствие лизинга рамкам арендных отношений проявляется: во-первых, в различии оснований арендных и лизинговых платежей, в отличие от арендных лизинговые платежи зависят от издержек, а не от времени пользования вещью. Во-вторых, сам механизм расчёта лизинговых платежей принципиально отличается от арендных. Так размер арендных платежей определяется как среднерыночная ставка оплаты за пользование аналогичной вещью. В лизинге размер платежа определяется исходя из суммы, которую вкладывает лизингодатель и срока ее возврата (срок пользования кредитом), устанавливается процентная ставка с учетом вознаграждение лизингодателя, рассчитывается совокупный размер процентов время лизинговым оборудованием, прибавляется. Полученная сумма делится на число периодических выплат. В этом отличии заложено существенное экономическое отличие лизинговых и арендных отношений, увеличение срока экономических отношений (длительности договора) лизинга приводит к снижению размеров лизинговых платежей, тогда как платежи арендатора напротив должны возрастать.

Еще одним важным аспектом лизинга является его финансовая сущность. Теоретически любой арендатор может выкупить товар, который он намерен взять в аренду, поэтому нет необходимости выносить данную особенность в отдельную категорию, категорию лизинговых отношений. Кроме того приобретение товара по истечении срока действия лизинговых отношений вовсе не является неотъемлемым признаком договора лизинга, примером того является возвратный лизинг (товар приобретается у будущего лизингополучателя и передается ему обратно в лизинг).

Наконец, лизинг принципиально отличается от аренды с точки зрения распределения рисков, так при лизинге риск последующей гибели или ухудшения предмета лизинга возлагается на лизингополучателя, в отличие от аренды, где арендодатель обязан обеспечить состояние вещи, пригодное для её использования. Кроме того обязанность отвечать за нарушения, допущенные продавцом товара возлагается на того, кто его выбирает (как правило, это лизингополучатель — арендатор)

Таким образом, лизинг по своей сути напоминает скорее смешанный договор, сочетающий в себе черты кредита и оперативного управления (кредитная теория). В этом экономическом содержании, лизинговая операция, очень похожа на посреднические договоры, в которых имеет значение возмещение расходов. Прежде всего, на договор комиссии. Комиссионер (лизингодатель) приобретает по заказу комитента (лизингополучателя) товар, необходимый последнему, а также дополнительно кредитует его в части возмещения затрат на покупку товара, со значительной рассрочкой платежа. При этом комиссионное вознаграждение становится вторичным по отношению к начисляемым процентам на сумму кредита.

Подводя итог можно сделать вывод о том, что лизинг в России как форма финансирования имеет большие перспективы, вместе с тем противоречие формы (аренда) и содержания (кредитование, осложнённое элементами оперативного управления) лизинговых отношений является значительным препятствием сдерживающим дальнейшее развитие лизинговых отношений в России, что отчетливо прослеживается в судебной практике. Последовательное применение арендной теории очень часто приводит нарушениям интересов и финансовым потерям со стороны лизингодателя. Поэтому необходимо двигаться к тому, чтобы рассматривать лизинг как одну из форм кредитования, что позволит расширить возможности и повысить эффективность лизинга как формы финансовых отношений.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть вторая: федеральный закон РФ от 26 января 1996 г. № 14 – ФЗ.// СПС Консультант+
2. Обзор рынка лизинга по итогам 2013 года: Держась за воздух [Электронный ресурс] / «Эксперт РА» // URL: http://raexpert.ru/researches/leasing/itogi_2013 (Дата обращения: 23.04.2013)
3. Финансы и кредит : учебник / коллектив авторов ; под ред. Н.Г. Кузнецова, К.В. Кочмола, Е.Н. Алифановой. М. : КНОРУС, 2013. 432 с. (Бакалавриат).

Титова И.В.

Научный руководитель: Демакова Л.В., преподаватель.

Сибирская региональная школа бизнеса (колледж), г. Омск, РФ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БУМАЖНОЙ ХРОМАТОГРАФИИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КАЧЕСТВА ФРУКТОВЫХ СОКОВ

Вряд ли какой-нибудь другой предмет, служащий для удовлетворения потребностей человека, в такой степени нуждается в контроле за чистотой и качеством, как пища. Поэтому и не является неожиданным, что законы, регулирующие производство и продажу пищевых продуктов, были разработаны еще в древние времена. В Древнем Риме, да и в Древней Греции существовали специальные учреждения для контроля за продуктами питания.

В настоящее время задача состоит в том, чтобы уметь быстро оценивать состав сельскохозяйственных продуктов: содержание белка, масла, крахмала, воды и пигментов.

Важно знать, не содержится ли в пищевом сырье и продуктах питания токсические вещества.

В связи с широким применением агрохимикатов – пестицидов, гербицидов – люди обеспокоены возможной угрозой для здоровья, связанной с присутствием в пищевых продуктах различных загрязнений и токсических веществ. В подавляющем большинстве стран мира разработано соответствующее законодательство, ограничивающее допустимые количества таких соединений в продуктах питания, организована необходимая система контроля, обеспечивающая выполнение этого законодательства.

При рассмотрении вопросов анализа состава пищевых продуктов возникает много проблем:

1. Существуют традиционные методы, замена которых на новые будет достаточно нелегкой.

2. Современные хроматографические и спектрометрические методы позволяют определить почти все компоненты пищевых продуктов, но они сложны и дороги;

3. Необходимо свести к минимуму возможность возникновения ошибки и привести в соответствие результаты анализов, полученные в разных лабораториях, путем введения официальных методов анализа в общенациональном масштабе.

4. Выбор аналитических методов зависит от законодательства, действующего в данной конкретной стране.

Серьезным является вопрос согласования аналитических методов на международной основе, поскольку в этом случае решающее слово принадлежит не специалистам – химикам, а соответствующим государственным органам.

Объектом нашего исследования стали фруктовые соки марок: «Я», «Сады Придонья», «Добрый».

Предметом нашего исследования является хроматографический метод.

Задачи исследования:

1. Изучить методику проведения хроматографического эксперимента как наиболее дешевого для определения состава пищевых продуктов.
2. Выявить наиболее значимые для здоровья человека компоненты пищевых продуктов и их влияние на биохимические процессы в организме.
3. Определить экспериментальным путем возможность использования хроматографии для определения качественного состава фруктовых соков.

Использование бумажной хроматографии для определения содержания ионов железа в соках различных марок.

Для определения анализа методов бумажной хроматографии обычно используют хроматографическую бумагу, отличающуюся высокой степенью чистоты, одинаковыми размерами волокон и равномерностью их расположения. При отсутствии такой бумаги используют фильтрованную бумагу, так поступили и мы. Для начала мы провели серию экспериментов для того, чтобы получить наглядную картину хроматографии и практические умения по использованию данного метода.

На бумагу нанесли капилляром каплю 1-5%-ного раствора хлорида железа (3) и рядом, на расстоянии 2-3 см. от первого пятна, нанесли другим капилляром пробу на стартовую линию сока яблока и поместили эту бумагу в прибор, содержащий смесь растворителей: спирта и соляной кислоты в отношении 1:4.

Такой же сравнительный эксперимент мы провели и с яблочными соками марок Я», «Сады Придонья», «Добрый». На стартовую линию наносили несколько раз по капле каждого сока для увеличения концентрации. Результаты хроматограммы показали, что во всех указанных марках сока присутствуют ионы железа. Причем интенсивность и величина области окрашивания указывала на то, что концентрация ионов железа в соке «Сады Придонья» больше чем в соке, «Я», «Добрый».

Использование бумажной хроматографии для определения содержания аскорбиновой кислоты в соках различных марок.

Вначале мы провели контрольный эксперимент: половину таблетки витамина С растворили в 3 мл. воды. Нанесли пробу на фильтровальную бумагу и опустили в систему растворителей спирт – гексан (3:1). Витамин С является нестойким раствором, соблюдали меры предосторожности при хроматографировании. Обнаружение проводили парами йода. Такую же методику использовали для обнаружения аскорбиновой кислоты в яблочных соках «Я», «Сады Придонья», «Добрый». На стартовую линию наносили несколько раз по капле каждого сока для увеличения концентрации и рядом по капли раствора витамина С.

Результаты хроматограммы показали, что во всех указанных марках сока не присутствует витамин С, что подтверждало полученные ранее данные из литературы о нестойкости витамина С.

Использование бумажной хроматографии для определения содержания лимонной кислоты в соках различных марок.

При определении лимонной кислоты в яблочных соках марок «Я», «Сады Придонья», «Добрый» мы использовали систему растворителей: спирт-гексан(3:1). Свидетелем выступила лимонная кислота. Обнаружение проводили парами йода. Полученные хроматограммы указывали на наличие в соках лимонной кислоты. Однако в соке «Сады Придонья» лимонной кислоты содержалось больше чем в соках: «Я» и «Добрый».

Применение хроматографического метода на практике началось еще в 18 веке. На фильтрованную бумагу или ткань помещали каплю раствора красителя. Если он был однородным, получалось одно пятно, а если смесь, то несколько пятен. Метод проверки качества красителей явился прямым предшественником хроматографии на бумаге.

Без хроматографического метода сейчас не обходится химическая, фармацевтическая, текстильная, цветная металлургия и другие отрасли промышленности. Хроматографический метод положен в основу многих химико – технологических процессов производства.

Широко применяется этот метод в пищевой промышленности как для определения микроэлементов (Co, Ni, Cu, Zn), так и при идентификации липидов и жиров, а также стабильности витаминов. Этот метод позволяет быстро и точно анализировать пестициды, особенно в сельскохозяйственных культурах, а также состав растений, почв и удобрений.

В настоящее время хроматографический метод анализа широко применяется при анализе воды и воздуха, им удается быстро и четко разделить и идентифицировать очень малые количества смесей неорганических веществ.

Целью нашего исследования было определить возможность использования бумажной хроматографии для определения качества фруктовых соков. Изучив литературу и проведя соответствующий эксперимент, мы пришли к следующим выводам:

1) Проведение хроматографического эксперимента является наиболее дешевым способом определения состава и качества пищевых продуктов (фруктовых соков).

2) Наиболее значимыми для здоровья человека компонентами пищевых продуктов (фруктовых соков) являются ионы железа, аскорбиновая кислота, лимонная кислота. Витамин С принимает участие в синтезе гормонов, предохраняет важное биологическое соединение – адреналин от окисления, необходим для синтеза белка соединительной ткани животных – коллагена, входит в

состав некоторых ферментов, является средством против цинги, его полезно принимать при усиленной физической и умственной работе. Железо является основным катализатором дыхательных процессов, содержится в мышечном белке, во многих ферментах. Лимонная кислота участвует в цикле Кребса.

3) Экспериментальным путем доказана возможность использования хроматографии для определения качественного состава фруктовых соков. При этом было установлено, что содержимое упаковки «Сады Придонья» соответствует составу, указанному на упаковке. Сок «Я», «Доврый», кроме железа, не содержит ни аскорбиновой кислоты, ни лимонной кислоты. Аскорбиновая кислота не может содержать ни в каком соке, поскольку является нестойким соединением, а совместное пребывание с лимонной и яблочной приводит к увеличению скорости ее распада. Поступление в организм аскорбиновой кислоты, так необходимой для здоровья, возможно только при употреблении свежих овощей или фруктов.

Библиографический список

1. Гизбург О.Ф. Лабораторные работы по органической химии. М.: Высшая школа, 1970.
2. Грандберг И.И. Органическая химия. М.: Высшая школа, 1974.
3. Некрасов Б.Н. Курс общей химии. М.: Государственное научно-техническое издательство химической литературы, 1948.
4. Нифантьев Э.Е. Внеклассная работа по химии с использованием хроматографии. М.: 1983.
5. Шульгин Г.Б. Химия для всех // Основные понятия и простейшие опыты. М.: Знание, 1987.
6. Эммануэль Н.М. Химия и пища. М.: Знание, 1986.
7. Третьякова Ю.Д. Химия. Справочные материалы. М., 1984.

Петроченко В.А., Субач Н.Е.

*Научный руководитель: Криворотов М.М. магистр экономики
Сибирская региональная школа бизнеса (колледж), г. Омск, РФ*

МЕТОДИКА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРОДАЖ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ

Определяя актуальность выбранной темы, в первую очередь следует отметить, что кредитные отношения являются основным механизмом, обеспечивающим движение и развитие рыночной экономики в целом. Ведущую роль в этом процессе играет сегмент банковского кредитования. Банки занимая ведущие позиции на кредитном рынке обладают информационными, маркетинго-

выми преимуществами, выступают в роли универсального посредника, имеют значительный ресурсный потенциал. Динамика развития банковского кредитования в последние годы позволяет назвать его наиболее активно развивающимся сегментом российского финансового рынка. Так, по данным Росстата на 1 января 2013 года объем кредитования российских банков составил 32 886,9 млрд. руб., что на 71,5 % больше чем на то же число 2010 года и на 17,8 %, чем на 1 января 2012 года [2].

В сложившейся на сегодняшний день ситуации на рынке банковского кредитования ключевым фактором конкурентоспособности банка становится гибкость и дифференциация подхода при определении условий предоставляемых кредитов. Вместе с тем разработка и внедрение новых кредитных продуктов (КП) требует применения системного подхода к вопросу экономического обоснования совокупности ценовых и неценовых характеристик КП. Другими словами

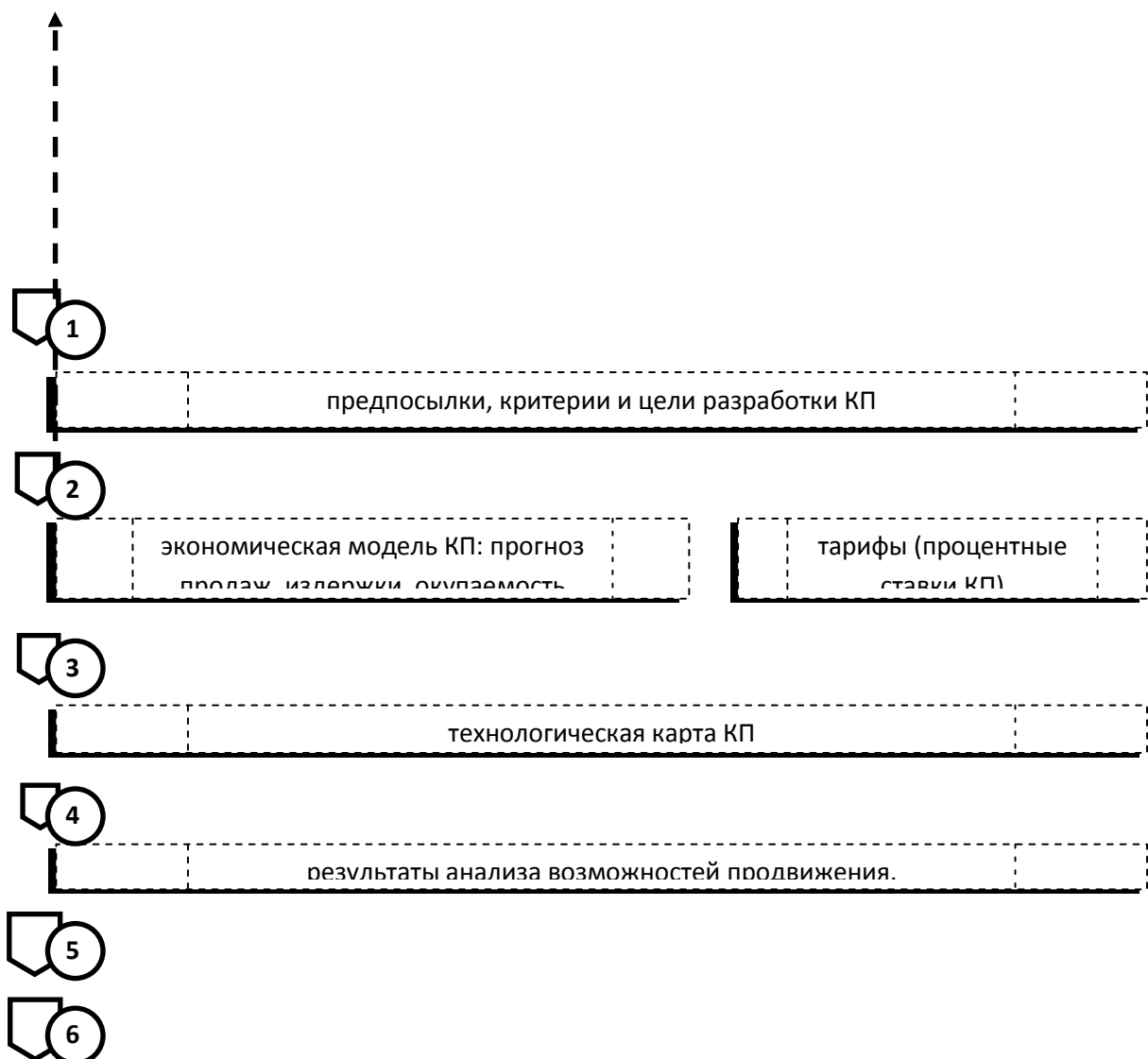
Для разработки нового КП требуются знания, ресурсы, организация работ. Другими словами необходимо создание методического обеспечения, формализации и унификации процедур технико-экономического обоснования разработки и внедрения новых КП. Этим и обуславливается высокая актуальность проблемы прогнозирования объемов продаж новых КП.

Схематично логическую структуру экономического обоснования создания и продвижения КП можно представить в следующем виде рис. 1.

Таким образом, логическая структура разработки и продвижения нового КП в общем виде является технико-экономическим обоснованием бизнес-плана КП, адаптированным с учётом его специфичности. Ключевое значение в представленной схеме имеют этапы разработки финансово-экономического обоснования КП, и анализ возможностей его продвижения, одним из важнейших элементов последнего является анализ конкурентоспособности и прогнозирование продаж КП. На сегодняшний день существует достаточно много методик позволяющих прогнозировать различные показатели, в том числе и объемы продаж с помощью методов математической статистики, однако для применения этих методов необходимым условием является наличие информации о динамике изменения показателя за ряд предшествующих периодов, которое в случае выведения на рынок нового КП становится невыполнимым. В этой ситуации альтернативой методам математической статистики становится применение метода сравнения продаж (МСП).

Данный метод широко применяется в оценке недвижимости, оборудования, транспорта, и позволяет определить стоимость объекта оценки, на основе прямого сравнения оцениваемого объекта с объектами-аналогами.[1 с.35] Од-

нако сам методологический подход, заложенный в его основе позволяет применять данный метод гораздо шире. В частности, приняв предпосылку об абсолютном равенстве сопоставимых ценовых и неценовых характеристик двух КП, мы можем предположить и равенство их объемов продаж в абсолютном выражении. Другими словами, наиболее вероятной величиной объема продаж нового КП может быть реальная величина данного показателя сходного КП, зафиксированная рынком. Исходя из этой предпосылки аналогично сравнению продаж объектов недвижимости, мы можем сравнить объемы продаж КП-аналогов, скорректировав которые с учетом различий в характеристиках КП получим прогноз показателя для нового КП, и возможность построить соответствующую модель опираясь на результаты МСП.



*Рис. 1. Логическая структура разработки и продвижения нового КП.
(Составлено автором по [3])*

Применение МСП при прогнозировании объемов продаж КП предполагает определенную последовательность действий.

Изучение рынка и выбор КП-аналогов, наиболее сопоставимых с оцениваемым объектом.

1. Сбор и проверка достоверности информации по каждому отобранному объекту.

2. Определение характеристик сравнения и проведение сравнительного анализа по каждой характеристике.

3. Проведение корректировки объемов продаж по каждому объекту в соответствии с имеющимися различиями между ним и оцениваемым объектом.

4. Согласование скорректированных объемов продаж сопоставимых объектов.

5. Построение модели прогнозирования объемов продаж нового КП

Подводя итог, следует отметить, что применение МСП при выведении на рынок нового КП позволит сделать значительный шаг в систематизации деятельности банка, и даст кредитной организации следующие конкурентные преимущества: позволит повысить качество управления продуктовым рядом, снизит издержки при разработке и запуске новых КП, будет способствовать дифференциации предложения КП а также снизит риски неплатежеспособности, что в последствии позволит уменьшить объемы проблемной задолженности в кредитном портфеле банка.

Библиографический список

1. Масленкова О.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). Издательство «КноРус», 2011. 288 с.

2. Скугарева Н.А. Общее состояние российского рынка банковского кредитования [Электронный ресурс] // Материалы III студенческой международной заочной научно-практической конференции «молодежный научный форум: общественные и экономические науки» / Москва - 2013 URL: <http://www.nauchforum.ru/en/node/799>

3. Тажин Ю.А. Разработка алгоритма (авторской методики) экономического обоснования создания и продвижения кредитных продуктов коммерческого банка URL: http://www.rusnauka.com/27_NII_2013/Economics/1_146348.doc.htm

Секция 5

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ: АВТОРСКОЕ ВИДЕНИЕ

Антонова К.В., Козлов М.В.

*Научный руководитель: Аширбагина Н.Л., канд. пед. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

ВЛИЯНИЕ СМИ НА ОБЩЕСТВЕННОЕ СОЗНАНИЕ

В наши дни нарастает обострение противоречий между объективно существующими потребностями общества в расширении свободного обмена информацией и чрезмерными или наоборот недостаточными ограничениями на ее распространение и использование.

В процесс информационного взаимодействия вовлекается всё большее количество людей и организаций. Это связано с резким возрастанием их информационных потребностей, наличием интенсивного обмена информацией между участниками этого процесса. Следует сказать, что современное общество по максимуму использует СМИ и черпает информацию разного содержания. Люди стали очень любознательны, и хотят быть в курсе всех событий, происходящих не только в их городе, но и во всём мире.

Целью нашей работы явилось изучение влияния СМИ на формирование общественного сознания.

Исследователи отмечают возрастающую роль СМИ на формирование сознания подрастающего поколения и молодежи. Так как процесс социализации идет у человека на протяжении всей его жизни, то важно обратить внимание на роль СМИ в процессе формирования сознания не только молодежи, но и взрослого поколения.

К СМИ относят телевидение, прессу и интернет. Не смотря на бурное развитие средств коммуникации, телевидение остается самым массовым и доступным средством информации. Телевидение занимает одно из ведущих мест по силе воздействия после семьи и школы, являясь каналом интенсивной социализации.

На примере телевидения можно обозначить негативные и позитивные моменты влияния СМИ на личность.

К негативным можно отнести:

Усиление влияния рекламы на воспитание личности

Вытеснение отечественной культуры, преобладание не лучших образцов западной культуры

Снижение художественного и интеллектуального уровня ряда телепередач для подростков.

Помимо негативного влияния СМИ, можно выделить несколько **ПОЗИТИВНЫХ** моментов:

СМИ держит общество в курсе всех происходящих событий;

Средства массовой информации повышает общую и политическую культуру населения;

СМИ служит для взаимного информирования властей и населения. [1, с 168]

Интерес к газетам и журналам, предназначенных не только специально для детей, но и для взрослых, начинает проявляться обычно с подросткового возраста. И тут важны количество и качество той информации, которая размещена на страницах периодических изданий и которая должна учитывать потребности растущей личности, помогать формировать общечеловеческие ценности, мораль и базовые компоненты культуры.

К **плюсам** можно отнести:

Освещение широкой массы различных событий, журналистские расследования и т. д.,

Открытость и доступность

Возможность получить информацию из первых рук, благодаря корреспондентской сети.

А к **минусам** можно отнести:

Частое искажение фактов,

Дезинформирование людей,

Быстрое устаревание информации.

Интернет - это комфортное пространство для ребенка. В Интернете он чувствуют себя как рыба в воде. Он для них удобен, это и средство развлечения, и средство доступа к миру информации. Уже в три года малыш может играть в простые игры. А в 8-12 лет дети становятся наиболее активны в Интернете. Уже в этом возрасте часто заводят свои персональные интернет-странички, некоторые ведут дневники-блоги. По сети они общаются как с одноклассниками, так и с виртуальными друзьями.

Плюсы Интернета состоят в том, что сеть предлагает образовательный и полезный опыт, правильное использование которого может улучшить их успеваемость в школе или институте, позволяет общаться с людьми на большом расстоянии и многое другое. Но и здесь есть свои недостатки, такие как неподходящее для детей и подростков содержание, распространение информации сомнительного характера.

Не смотря на бурное развитие средств коммуникации, телевидение остается самым массовым и доступным средством информации. Телевидение занима-

ет одно из ведущих мест по силе воздействия после семьи и школы, являясь каналом интенсивной социализации.

Негативные моменты влияния телевидения:

многие программы содержат в себе насилие
вытеснение «взрослой» субкультурой детской субкультуры
усиление воздействия рекламы на воспитание личности

Позитивные моменты:

информирование о ситуации в мире
познавательный и развлекательный характер
возможность расслабиться

Для того, чтобы оценить как относятся студенты к средствам массовой информации, видят ли они негативные и позитивные моменты их влияния на формирование молодых людей, мы разработали анкету и провели анкетирование среди студентов первого и второго курсов Омского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. Нами получены следующие результаты.

В опросе приняло участие 50 человек, в возрасте от 17 до 21 года как женского, так и мужского пола. Анкета включала 7 вопросов.

Отвечая на вопрос о том, какое количество времени студенты отводят просмотру телевизионных передач и находятся в сети Интернет, 34% респондентов сказали, что не смотрят телевизор вообще. В день у телевизора проводят 1 час и менее 30% респондентов, от 2 до 3 часов смотрят телевизор 24% участников опроса, и более 3 часов в день у телевизора проводят всего лишь 12% опрошенных. С интернетом дело обстоит с точностью до наоборот. Самый большой процент опрошенных (44%), составляют те, кто проводит в социальных сетях в интернете более 5 часов в день, от 4 до 7 часов в сутки уделяют на интернет 34%, менее 3 часов – 22%, нет ни одного человека из опрошенных, кто вообще не «сидит» в интернете.

Следующий наш вопрос выявляет цель посещения глобальной сети интернет. 30% опрошенных заходят в интернет с целью найти информацию, столько же процентов считают основной целью посещение социальных сетей, 24% считают главной целью – обучение, и 8 % в первую очередь заходят в интернет ради досуга.

Откуда обычно люди узнают о происходящем в мире? На этот вопрос 34% респондентов ответили «из интернета», 30% - «из телевидения», 30% - из общения с людьми и 4% - «из прессы».

Следующие 3 вопроса были включены в наш опрос, чтобы выявить, что влияет на формирование сознания разных возрастных групп людей: на детей: 48% - семья, 12%- СМИ, 18%-школа, 22% улица; на молодежь: 22% - семья, 22% - СМИ, 26% - учебные заведения, 30% - общество; на взрослых людей : 20% - семья, 24% - СМИ, 32% - работа, 24% - общество.

На основании проведенного исследования можно отметить, что среди студентов в возрасте от 17-21 года большинство осознает негативные последствия влияния СМИ на их жизнь, но при этом продолжают активно пользоваться ресурсами интернета, прессы и телевидения. Однако осознание негативного влияния не устраняет эту проблему. Современному обществу не обойтись без СМИ, они помогают нам быть в курсе происходящего как в своем городе, так и в мире в целом. Из этого напрашивается вывод, что людям следует внимательнее и избирательнее относиться к информации, которую они получают из прессы, интернета и телевидения.

Библиографический список

1. Брайант Д. Основы воздействия СМИ. Пер. с англ. М.: Вильямс, 2004. 432 с.
2. Войскунский А.Е. Психологический журнал, 2004 г, том 25, №1 стр.90.
3. Майерс Д., Изучаем социальную психологию. Режим доступа. URL: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/meirs/22.php
4. Ольшанский Д. В. Психология масс. СПб.: Питер, 2002. 368 с.

Воробьева В.В.

*Научный руководитель: Романчугова Н.А., преподаватель
Омская банковская школа (колледж), г. Омск, РФ*

ИГРЫ С РАЗУМОМ

Сейчас даже бабушки и дедушки прекрасно знают, что существуют компьютерные игры. К тому же на каждом шагу нам твердят о том, что виртуальность затягивает подростков, они перестают интересоваться внешним миром. Проблема зависимости подростков от компьютерных игр остро стоит в наши дни.

Понятие «компьютерная зависимость» появилось в 90-х годах прошлого века. Она характеризуется навязчивым стремлением уйти от повседневных забот и проблем в виртуальную реальность, улучшив тем самым свое эмоциональное самочувствие.

Исследователи считают, что потребность в игре как таковой, свойственна человеку на протяжении всей его жизни. В процессе игры удовлетворяется познавательная неосознаваемая потребность, вследствие чего ребенок получает удовольствие. Детское восприятие устроено таким образом, что для запоминания и усвоения информации нужны ассоциации, игра.

На сегодняшний день компьютерная техника достигла такого уровня развития, что позволяет программистам разрабатывать очень реалистичные игры с хорошим графическим и звуковым оформлением. С каждым скачком в области

компьютерных технологий растет количество людей, которых в народе называют «компьютерными фанатами» или «гамерами» (от английского «game» - игра). [1]

Рассмотрим классификацию компьютерных игр:

Экшен – игра идет от первого лица. Человек воспринимает героя как того, каким бы он мог быть, если бы оказался в подобных условиях. Ребенок развивает внимание, скорость реакции, быстроту мышления.

Симуляторы – это один из самых популярных жанров компьютерных игр. Секрет его популярности – в разноплановости. Ведь симулировать можно все, что угодно.

Стратегии – тут нужно думать, и думать свысока – на уровне руководителя города, армии, государства или даже целой планеты. Отличный тренажер для выработки стратегического мышления.

Ролевые игры – хороши тем, что герой по ходу игры развивается, накапливает необходимые различные предметы и вообще растет в глазах окружающих. Обычно ролевые игры имеют сюжет-фэнтези.

Квесты – по ним специализируются люди дотошные и скрупулезные. Развивается логическое мышление, внимание, и тренируется память, усидчивость, а заодно и терпение.

Логические – большинство детей старшего дошкольного возраста интересуются головоломками, если, конечно, они доступны для них. Полезность логических игр в том, что они развивают навыки логического мышления

Аркадные – характерной особенностью аркадных игр является поуровневое дробление игры, когда наградой и целью является право перехода к следующему эпизоду или миссии. Аркадные игры тренируют глазомер, внимание, скорость реакции, но для детей дошкольного возраста рекомендуются ограничения по времени игры.

Если использовать компьютерные игры в разумных пределах и не в ущерб другим сторонам жизни ребенка, то они могут принести положительный результат – научат детей счету, иностранному алфавиту, усилят концентрацию внимания, улучшат мыслительные операции, процессы принятия решения, будут способствовать формированию художественного воображения, помогут развить быстроту реакции и т.д. [2<http://gamenavigator.ru/>]

По данным российских психологов от 10 до 14% людей, играющих в компьютерные игры, обретают патологическую зависимость от них. Особенно подвержены этому подростки. Анализируя проблему увлеченности компьютером, исследователи обращают особое внимание на то, что дети порой настолько вживаются в компьютерную игру, что в виртуальном (вымышленном) мире игры им становится гораздо интереснее, чем в реальной жизни. [3]

Приведем факторы, способствующие привыканию к компьютерной игре: наличие собственного мира, в который нет доступа никому, кроме него самого,

отсутствие ответственности, реалистичность процессов и полное абстрагирование от окружающего мира, возможность исправить любую ошибку путем многократных попыток, возможность самостоятельно принимать любые (в рамках игры) решения, вне зависимости от того, к чему они могут привести.

К основным причинам зависимости детей и подростков от компьютерных игр относятся: отсутствие или недостаток общения и тёплых эмоциональных отношений в семье, отсутствие у ребёнка серьезных увлечений, интересов, хобби, привязанностей, не связанных с компьютером, неумение ребёнка налаживать желательные контакты с окружающими, отсутствие друзей и др. [4]

Как правило, зависимость формируется поэтапно. Выделяют следующие стадии формирования психологической зависимости:

Стадия легкой увлеченности. Специфика этой стадии в том, что игра в компьютерные игры носит скорее ситуационный, нежели систематический характер.

Стадия увлеченности. Игра в компьютерные игры на этом этапе принимает систематический характер.

Стадия зависимости. Зависимость может оформляться в одной из двух форм: социализированной и индивидуализированной. Социализированная форма игровой зависимости отличается поддержанием социальных контактов с социумом (хотя и в основном с такими же игровыми фанатами). Игровая мотивация в основном носит соревновательный характер. Различие между индивидуальной формой в том, что люди не отрываются от социума, не уходят «в себя»; социальное окружение, хотя и состоящее из таких же фанатов, все же, как правило, не дает человеку полностью оторваться от реальности, «уйти» в виртуальный мир и довести себя до психических и соматических нарушений.

Стадия привязанности. На этой стадии человек «держит дистанцию» с компьютером, однако полностью оторваться от психологической привязанности к компьютерным играм не может. Это самая длительная из всех стадий - она может длиться всю жизнь, в зависимости от скорости угасания привязанности. [5]

Практическая часть работы заключалась в проведении социологического опроса, в котором приняли участие 300 учащихся средней образовательной школы. Среди них были выделены три возрастные группы: 8-11 лет, 12-14 лет, 15-18 лет. Учащимся предлагалось ответить на вопросы анкеты. Объективные показатели подтвердили предположение о том, что дети и подростки в современном обществе подвержены компьютерной зависимости, в частности зависимости от компьютерных игр. Особую тревогу вызывают дети в возрасте 12-14 лет, причем большинство из них мальчики. По результатам опроса: мальчики предпочитают игры в жанрах стратегии, аркады и экшн, а девочки – симуляторы, логические и квесты. Молодые люди в возрасте 15-18 лет менее увлечены

компьютерными играми, однако в этом возрасте велика угроза другой зависимости от компьютера – Интернет.

Рассуждать о вреде и пользе компьютерных игр для детей можно бесконечно. Суть заключается в том, что сами по себе детские компьютерные игры не обладают особыми признаками вредности или полезности, точно так же, как любая другая игрушка. Задача научить правильному обращению с этим предметом.

Родителям просто надо более внимательно относиться к тому, чем занимается их ребенок вообще, и к тому, в какие игры он играет, в частности. Вопросы о вреде и пользе компьютерных игр для детей, это такие вопросы на которых не существует однозначных ответов. Совершенно очевидно одно: все хорошо в меру.

Библиографический список

1. Режим доступа: <http://www.u-mama.ru/read/article.php?id=4816>.
2. Режим доступа: <http://gamenavigator.ru>.
3. Режим доступа: http://adalin.mospsy.ru/1_03_19.shtml.
4. Режим доступа: <http://comp-doctor.ru/>.
5. Режим доступа: <http://www.za-partoi.ru/>.

Давыдок А.В., Стенина А.И.

Научный руководитель: Аширбагина Н.Л., канд. пед. наук

Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),

г. Омск, РФ

ГЕНДЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СТИЛЯ РУКОВОДСТВА МУЖЧИН И ЖЕНЩИН В ОРГАНИЗАЦИИ

Развитие рыночных отношений в России способствовало смягчению консервативных установок относительно многих сфер жизнедеятельности. Однако, представления о женской и мужской деловой активности и, лидерстве и предпринимательстве, до сих пор остаются спорными. В рамках патриархальной культуры практически доминирующей в России, управление и руководство считаются мужской прерогативой. Такой подход значительно ограничивает возможности женщин в самореализации и затрудняет их адаптацию в кризисных социально-экономических условиях.

Изучение гендерных аспектов управления обусловлено активным проникновением женщин в управление экономикой, а также появлением такой социальной категории, как «деловые женщины».[2,с.431] Поэтому выявление гендерных особенностей стиля руководства мужчин и женщин явилось целью нашей работы.

Анализ литературы показал, что при сравнении успешности мужчины-руководителя и женщины-руководителя, мужчина-руководитель оказывается более «эффективен» при постановке целей организации, по параметру лидерских качеств; женщина «эффективнее» в сфере мотивации персонала, коммуникации, при принятии решений, она с большей пользой использует знания и потенциал сотрудников.[3, с. 45]

Стиль руководства женщины – менеджера отличается большей демократичностью, готовностью к сотрудничеству и коллегиальному принятию решений при умелом делегировании полномочий и отказе от мелочной опеки подчиненных. При принятии решений женщина – менеджер чаще полагается на свои ощущения, интуицию, знаменитую женскую логику, что бывает небезуспешным. [1,с.153] Осуществляя функцию контроля за деятельностью персонала, женщина не стремится к жестким санкциям, желает обеспечить необходимые условия для подчиненных с целью минимизации наказаний. Следует отметить, что любознательность женщины положительно влияет на работу всего коллектива, женщина – руководитель внимание уделяет отношениям между членами коллектива, ее больше волнует сфера межличностных отношений, чем руководителя - мужчину. Женщина более тонко реагирует на морально-психологический климат в коллективе, ее действия чаще направлены на перестройку отношений, а действия мужчин – на перестройку правил и норм. Во взаимоотношениях с внешней средой женский стиль управления отличается большой гибкостью, ситуативностью, умением адаптироваться к сложившимся обстоятельствам, нежели мужской.

К причинам дискриминации женщин в управленческой сфере можно отнести чрезмерную эмоциональность, что и характеризует женский стиль управления. Вследствие повышенного уровня эмоциональности женщина обидчивее, болезненнее реагирует на критику, грубость и тем более оскорбление, что не позволяет ей всегда быть объективной и вести себя конструктивно. Излишнюю эмоциональность считают серьезным недостатком женской модели управления, поскольку она является источником несправедливости и неуверенности, причиной многих конфликтов [1, с. 367].

Для выявления осведомленности о наличии (сути) гендерной дискриминации были опрошены студенты 2, 3 и 4 курсов Финансового Университета при Правительстве РФ, а также опрошены сотрудники ОмПО Иртыш - работники Технического отдела (ТО). Для этого была разработана анкета, состоящая из 10 вопросов, один из которых открытый. В опросе участвовали 80 человек, в возрасте от 19-22 лет (студенты ФУП), 25 сотрудников производственного объединения Иртыш в возрасте от 24-45 лет, 60% респондентов женского пола и 40% мужского. В результате опроса было выяснено, что большинство студентов уверено в отсутствии половой дискриминации в России (58%), некоторые придерживаются мнения, что дискриминация всё-таки существует по умолча-

нию, в сознании некоторых членов общества (25%). Сотрудники ОмПО Иртыш полагают, что дискриминация существует по умолчанию, но о ней прямо не заявляют (78%).

Также 68% студентов отметили, что предпочитали бы видеть именно мужчину в качестве своего руководителя. Однако, работникам предприятия не важно, кто будет их начальником, по их мнению, гендерные различия не имеют никакого значения в процветании производства.

Говоря о работоспособности руководителей мужчин и женщин, студенты отмечают, что по их мнению, более работоспособен мужчина (65%). Сотрудники ОмПО Иртыш отмечают, что работоспособность никак не зависит от пола руководителя, а только от его личных качеств и амбиций.

Студенты ФУП утверждают, что женщина может добиться больших успехов в качестве руководителя, однако это очень маловероятно, так как, в первую очередь, она мать и жена, а потом уже работодатель, менеджер, сотрудник. Более опытные люди, сотрудники предприятия, склонны считать, что женщины могут добиться более высоких результатов, чем мужчины, главное – мотивация и поставленные цели.

Немаловажным аспектом в управлении организацией является умение действовать в экстремальных ситуациях. Зная это, студенты ФУП уверены, что женщина не склонна принимать правильные решения под влиянием риска (56%), так как она очень эмоциональна и не справится с психологической напряженностью. Работники производственного объединения в своем большинстве (68%) согласны с данным утверждением и исходят из того, что женщина обладает слишком мягким характером, чтобы хладнокровно решить серьезные проблемы оперативно.

Отвечая на вопрос анкеты о влиянии эмоциональности женщин, на эффективность работы, студенты ФУП заявляют (78%), что данный факт идет только на вред организации, с чем согласны работники ОмПО Иртыш (89%).

Большинство студентов ФУП (93%) позитивно относятся к любознательности женщины-менеджера, так как данное свойство личности способствует улучшению работы всего коллектива, с чем согласны работники предприятия (91%).

Говоря о коллективных решениях, опрашиваемые склонны к мнению о единоначалии руководителя (73%). С этим согласны специалисты ОмПО Иртыш (83%), так как принимать окончательное решение должен именно руководитель.

Отвечая на вопрос о роли гендерной дискриминации в деятельности предприятия, студенты в большинстве своем (96%) отмечают, что это оказывает только негативные воздействия на процветание всего предприятия. Собственно, с чем и соглашаются сотрудники производственного объединения (98%). Анкетированные отмечают, что при подборе персонала на управляющую должность

нужно ориентироваться не на гендерный фактор, а основываться на особенностях лидерской позиции, т. е. способа принятия решений, индивидуально-типологических характеристиках конкретного кандидата и стиля руководства.

Опираясь на результаты проведенного исследования, мы можем сделать вывод, что целесообразно при подборе персонала на управляющую должность ориентироваться не на гендерный фактор, а основываться на особенностях лидерской позиции, т. е. способа принятия решений, стиля руководства и индивидуально-типологических характеристиках конкретного кандидата.

Библиографический список

1. Асмолов, А.С. Психология личности. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 367 с.
2. Бендас, Т.В. Гендарная психология: учебное пособие. СПб.: Питер, 2006. 431 с.
3. Бурганова, Л.А. Теория управления: учебное пособие. М.: Инфра-М, 2009. 153 с.

Занина А.В., Романова А.Д.

Научный руководитель: Аширбагина Н.Л., канд. пед. наук

Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),

г. Омск, РФ

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В России проблема демографии становится все более острой. Проблема не только в вымирании нации из-за превышения смертности над рождаемостью, но и в недоступности качественного медицинского обслуживания, социальной незащищенности, сложности с жилищными условиями, климатически неблагоприятными для освоения и жизни регионами РФ и миграции.

Национальная безопасность – это комплексное понятие, основным элементом которой, как определяет Стратегия национальной безопасности, является демографическая безопасность, так как развитие и верное функционирование популяции напрямую имеет соотношение с национальными интересами государства, имеется в виду его целостность и независимость.

В данной работе предпринята попытка рассмотреть особенности расселения населения в Омском регионе и определить, как данный фактор влияет на демографические показатели региона. В нашей стране более 12 лет был катастрофически низкий уровень рождаемости и очень высокая смертность. Из этого следует, что если мы не приступим к решению демографических проблем, у нас не будут рождаться здоровые дети, которые должны были бы получить хорошее образование, обучиться различным профессиям и стремиться к другим всевоз-

можным высотам, мы можем потерять нашу страну. А популяция, как нам уже известно, – главная цель демографической безопасности. Одной из важнейших проблем демографии является движение населения. Это сложный общественный процесс, затрагивающий многие социально-экономические аспекты жизни населения.

Движение изменяет структуру и численность населения. Миграционные потоки (механическое движение населения) устремляются из одних регионов и стран в другие. Миграция обеспечивает несомненные преимущества странам и регионам, принимающим рабочую силу и поставляющим ее, иногда же оказывает крайне негативное влияние на экономическое, социальное положение страны.

С миграцией населения связан такой процесс в жизни человека как расселение населения.

Омская область — субъект Российской Федерации на юго-западе Сибири, входит в состав Сибирского федерального округа. Административный центр — город Омск. Площадь: 141 140 км². Население: 1 973 985 (2013).

Омская область включает в себя 32 района: Проанализировав статистические данные, мы сделали вывод, что наибольшее число жителей проживает на территории Омского района. Причиной служит то, что Омский район формировался вокруг г. Омска.

Таблица 1

Численность городского и сельского населения Омской области

	1980	1990	1995	2000	2011	2012	2013
Все население	1.969.618	2.152.578	2.168.597	2.136.058	1.976.560	1.974.820	1.973.985
Городское население	1.242.151	1.461.632	1.465.665	1.456.567	1.412.960	1.414.438	1.416.571
Сельское население	727.467	690.946	702.932	679.491	563.600	560.382	557.414

В 2013 году численность городского населения Омской области составила 1.416.57 человек. Из них в городе Омске проживает 1.160.670 человек. Проанализировав данные по Омскому региону можно сделать вывод о том, что:

- Численность городского населения преобладает над сельским;
- Среди сельского населения, наибольшее число жителей проживает на территории приближенной к городу;
- С каждым годом идет тенденция к увеличению численности городского населения;
- Процент женского населения выше мужского.

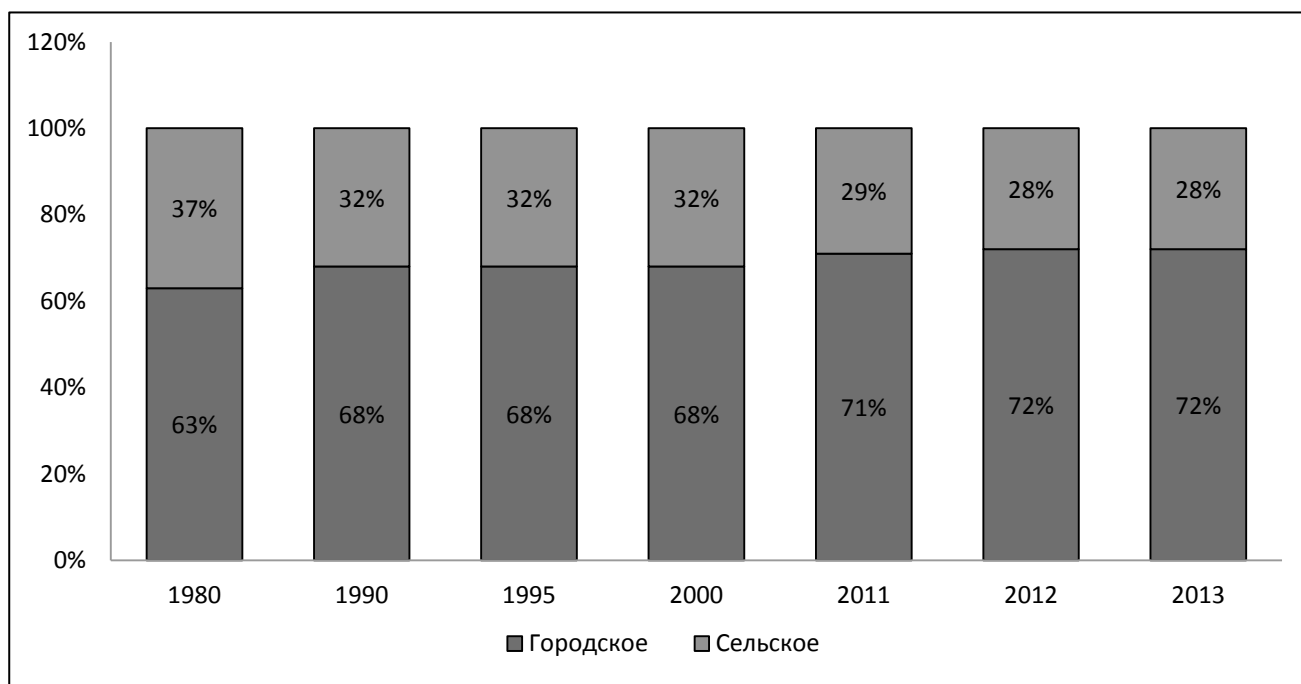


Рис. Диаграмма №1.

Численность городского и сельского населения Омской области (в %)

Возрастание городского населения произошло за счет развития в рамках индустриализации промышленных предприятий города, а также за счет естественного прироста и миграции. Сокращение сельского населения связано с процессами рыночных преобразований и недостаточным уровнем развития социальной и бытовой сферы.

На основании данных анализа, можно сделать заключение, что начиная с 2000 года в Омском регионе идет тенденция к снижению в численности сельского населения, происходит процесс урбанизации.

По итогам миграции населения районов Омской области за 2012 год (Омский областной статистический ежегодник), всего по области прибыло 53910, выбыло 56983, миграционная убыль составила 3073. Миграционный прирост сложился всего в 5 муниципальных районах (Омском, Азовском, Любинском, Кормиловском, Одесском), в остальных территориях сальдо миграции было отрицательным. В городе Омске миграционный прирост составил 3025 (прибывшие – 25046, выбывшие – 22021). По статистическим данным мы выяснили, что основная часть выбывшего населения приходится на сельскую местность.

Так же необходимо отметить, что миграционная убыль в регионе регистрируется в течение последних 14 лет. Отток населения за пределы Омской области обусловлен тем, что:

- Регион является периферийным и в соответствии с экономическими моделями развития сокращается по численности постоянного населения;
- Суровые климатические условия Сибири не являются привлекательными для проживания.

Миграционные процессы Омской области

Годы	Все население	Городское население	Сельское население
1997	11700	7900	3800
2000	-6000	-3600	2400
2010	-2600	-700	-1900
2011	-1800	1800	-3600
2012	-3100	1100	-4200

В то же время, необходимо отметить, что определяющими факторами демографических процессов в Омской области являются не только распределение населения, но и показатели рождаемости.

Рассмотрев сложившуюся демографическую ситуацию в Омском регионе и выявив существующие проблемы, мы выявили некоторые пути их решения. Во-первых, проблему можно исключить путем введения налога на не родившихся детей. Во-вторых, нужно продолжать вводить такие социальные программы, как например, «Материнский капитал» для стимулирования граждан. В-третьих, нужно напрямую связать число рожденных детей с пенсионными отчислениями.

Мы считаем, что в настоящее время проведение демографической политики особенно актуально. Только экстренные, но вместе с тем и продуманные меры могут защитить общество от дальнейшего ухудшения демографической ситуации в стране.

Библиографический список

1. Демографическая проблема и способы ее решения. Режим доступа: akra.gov.ru/node/118
2. Петров С. В. Основы национальной безопасности: учеб. пособие. Новосибирск: АРТА, 2011. 191 с.
3. Что такое демографическая безопасность. Режим доступа: www.rutvet.ru/in-chto-takoe-demograficheskaya-bezopasnost-2027.html
4. Шорина, Е. В. Омский областной статистический ежегодник: Стат. Сб. в 2 ч./Е. В. Шорина, Л.В. Петрова, Н. Д, Фокина. Омкстат. Омск, 2013. 247 с.

Кочкина А.С.

*Научный руководитель: Романова Е.Н. канд. филос. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

ЗАГАДКА СЧАСТЬЯ: ОПЫТ ФИЛОСОФСКОГО ОСМЫСЛЕНИЯ

"Возможно, что так называемого счастья вообще не существует в мире. Бывают только его проблески".

Айседора Дункан [1, с.22]

Мы проживаем жизнь на огромной скорости, ведь чтобы быть «успешными», мы должны все «успеть». Мы пропадаем в суете повседневных дел, скрываем экзистенцию за обыденностью, но все же, наступают моменты, и я задаюсь вопросом: "Счастлива ли Я?"

Почему же я задаюсь вопросом о счастье? Не сомневаюсь, существует тысячи интереснейших тем для исследования, но на мой взгляд, тема счастья объединяет их. Счастье поглощает наши мысли, действия, берет власть над временем, если хотите.

Целью моей работы является попытка рассмотреть основные смыслы категории «счастье» в аспекте феноменологического анализа.

«Что такое счастье?» и «Где его найти?» – вопросы не новые для обсуждения, но вызывающие неподдельный человеческий интерес, и уж точно здесь не всё сказано.

Дейл Карнеги, американский психолог, писал о том, что все ищут счастье, и контроль над своими мыслями – это единственный способ найти его. С первых слов возникает вопрос: а каждый ли ищет счастье? Возможно, большинство людей хотят жизненной стабильности, а вовсе не призрачного счастья. "Но можно ли, бегая от трудностей, прожить действительно счастливую жизнь?" [3, с.77], – спрашивает современный психоаналитик Лола Комарова. Я задаюсь тем же вопросом. Я уверена: счастье окрыляет, даёт толчок к развитию. А что это как не всплеск эмоций, бьющееся в сумасшедшем ритме сердце, захват дыхания и вера в будущее! Подобные симптомы никак не отнесёшь к однообразной жизни. А может быть Карнеги прав: все стремятся, но не каждый осознаёт? Человек будет называть это удовольствием, удачей, успехом... Но разве это не одно и то же?

Современное общество очень любопытно, и не стоит удивляться, что оно хочет отыскать вещичку под названием "счастье" – очередная попытка удовлетворить интерес. Возможно ли его найти? Я полагаю, что его можно заманить в

свою жизнь и почувствовать, но не найти. Для этого нужно всего лишь контролировать мысли? Но можно ли представить человека, который диктует себе правила: о чём думать, когда и как? Даже искусственный интеллект порой дает сбой.

Открывая "Толковый словарь русского языка" С.И. Ожегова, читаем: "Счастье – чувство и состояние полного, высшего удовлетворения", а ниже видим "успех, удача". [2, с.810] А что если в данный момент я не чувствую полного удовлетворения? Я несчастлива? Не думаю. Выходит, Ожегов полагал, что счастье – явление временное, сегодня есть, завтра нет. Тут мы с ученым разошлись во взглядах. Я вижу счастье как оценку жизни в каждой из трёх форм её проявления: прошлого, настоящего, будущего. Несомненно, большинство людей будут согласны с Ожеговым. Все мы понимаем смысл счастья по-разному, а кто-то не понимает вовсе.

Итак, я решила узнать, что современный человек отождествляет с счастьем и какие смыслы он вкладывает в эту категорию. Основанием моего эмпирического исследования стала разработанная анкета из нескольких простых вопросов о счастье. Данные вопросы были представлены для рассмотрения людям разных социальных и возрастных групп в Англии, России и Республике Маврикий. Среди респондентов 81% - женщины, 19% - мужчины. Полученные данные вы сможете увидеть ниже.



График 1

Спрос на счастье растёт, чтобы убедиться в этом, достаточно окинуть взглядом таблицы с результатами. В роли счастья могло выступить любое событие и любой предмет. Очевидно: ответы различны, значит счастье или несчастье зависит не от происходящих жизненных событий, а от наших личностных переживаний и отношений к этим событиям.

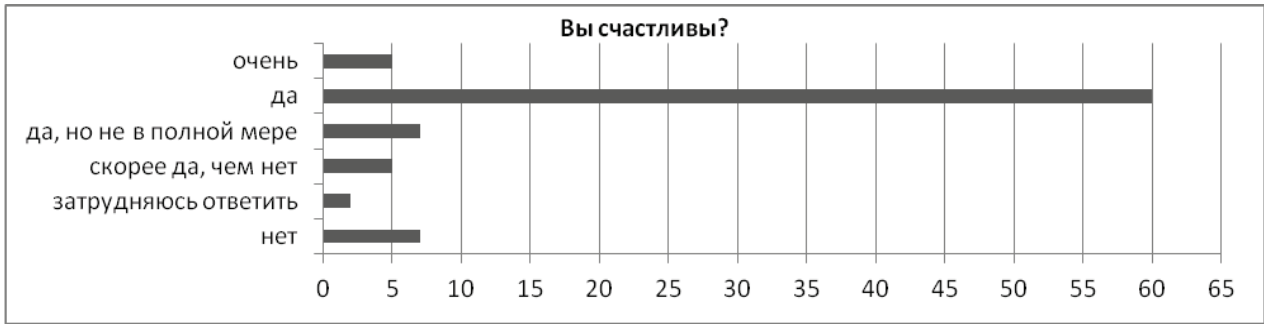


График 2

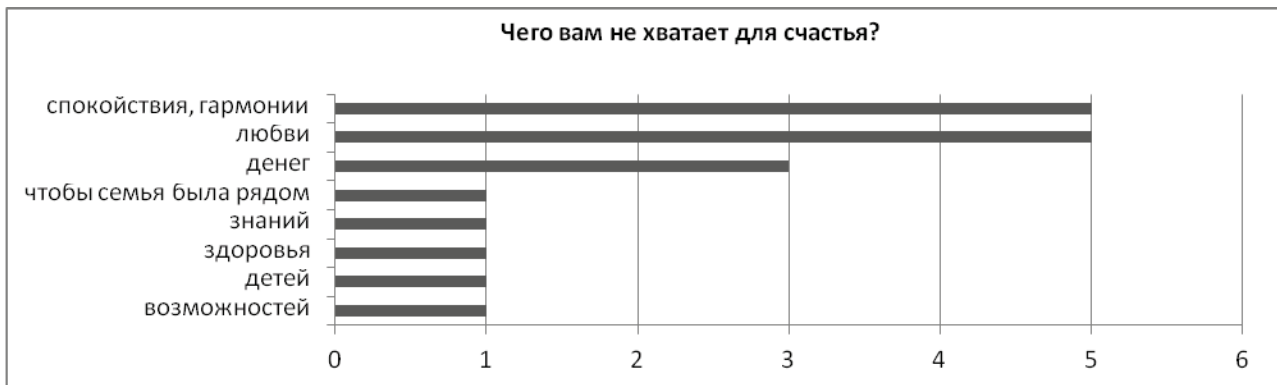


График 3

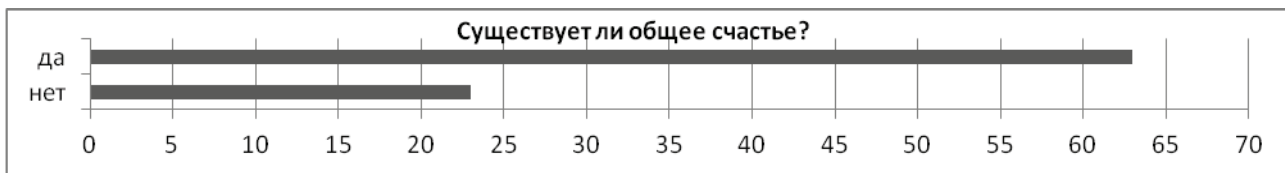


График 4

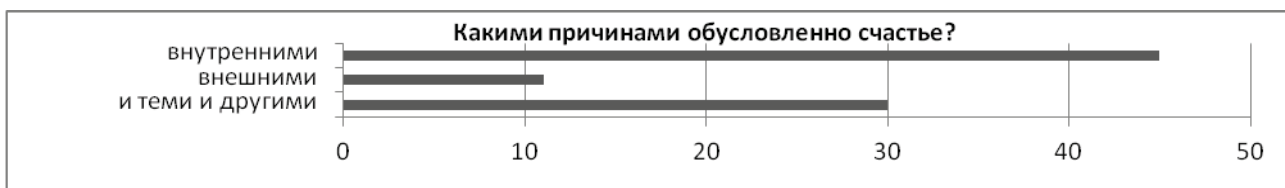


График 5

"... Нужно использовать данную нам свободу выбора, чтобы научиться готовить соус к сырым фактам", – пишет психолог Ив-Александр Тальман. [3, с. 76] "Своими мыслями вы строите уникальную, индивидуальную версию мира". [4, с. 19]

"Счастье не утрачивается, – писал Цицерон в I веке до нашей эры, – сколько бы его не пытались [3, с.78]. Значит ли это, что счастье безгранично? Думаю, да. И я уверена, счастье не испугается пыток и не перестанет быть таким как оно есть.

Библиографический список

1. История в женских портретах. 2013. № 8. 32 с.
2. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 72500 слов и 7500 фразеологических выражений. М.: АЗЪ, 1993. 955 с.
3. Зубцов Ю. Решиться быть счастливым // Счастье: краткий курс программирования. // PSYCHOLOGIES. 2011. №67. С. 74-78
4. Зеланд В. Взлом техногенной системы. "Весь". 2012. 471 с.

Мнацаканова И.С., Чванько А.А.

*Научный руководитель: Аширбагина Н.Л., канд. пед. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

ТЕРРОРИЗМ КАК УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Терроризм и международный терроризм как преступления и преступные явления, как часть организованной преступности, угрожают стать в XXI веке серьезными препятствиями на пути решения национальных, региональных и мировых проблем. Поэтому мы решили рассмотреть эту проблему и выделить опасности, связанные с террористической деятельностью.

Целью нашей работы мы ставим проанализировать, как террористическая деятельность отражается на национальной безопасности страны, оказывает влияние на государство и его решения.

Терроризм - идеология насилия и практика воздействия на принятие решения органами государственной власти, органами местного самоуправления и международными организациями, связанные с устранением населения и (или) иными формами противоправных насильственных действий. [1, с. 80]

Террористический акт - совершение взрыва, поджога и иных действий, связанных с устрашением населения и создающих опасность гибели человека, причинение значительного имущественного ущерба либо наступление экологической катастрофы или иных тяжких последствий, в целях противодействия на принятие решений органами государственной власти, органами местного самоуправления или международными организациями, а также угроза совершения указанных действий в тех же целях. [1, с. 81]

Для нагнетания страха террористы могут применять поджоги или взрывы рынков, магазинов, вокзалов, транспортных средств, штаб-квартир политических партий и т.д. В современных условиях террористы практикуют захват заложников в больницах, театрах, угоны самолетов и автобусов.

Наиболее активно террористические акты стали проводиться в 18 веке. Первый массовый террористический акт был связан с Великой Французской революцией 1789-1794 г.г.

Формирование терроризма в России как массового и системного явления, представляющего серьезную угрозу национальной безопасности, относится к последней четверти XIX в. Терроризм в России в тот период имел преимущественно политический характер, а по составу участников может быть определен как интеллигентский. [3]

Причины, порождающие рост терроризма:

1. Нерешенность социальных, национальных и религиозных проблем
2. Расслоение общества по уровню материального состояния, культуре, кредитоспособности
3. Слабость законодательной базы и нежелание правоохранительных органов следовать букве закона
4. Существование большого числа обществ и организаций (религиозных, сектантских), ведущих борьбу за справедливость своего учения по спасению человечества
5. Войны и военные конфликты, в рамках которых теракты становятся их составной частью
6. Несправедливость решения экономических и финансовых вопросов по разделению государственной собственности
7. Организованная преступность и криминализация ряда государственных и коммерческих структур
8. Обострение противоречий в политической, экономической, социальной, идеологической, этно-национальной и правовой сферах
9. Нежелание отдельных лиц, групп и организаций пользоваться принятой для большинства общества системой уклада общественной жизни и стремление в получении преимущества путем насилия [1, с. 83]

Современный терроризм отличен тем, что наблюдается высокий уровень финансовой и материально-технической поддержки террористических структур, наличие глубоко законспирированных источников и каналов ее осуществления. На международном и национальном уровнях укрепляются связи между террористическими структурами, а также с преступными организациями, которые занимаются незаконным оборотом оружия, наркотических средств.

Цели террора:

1. Подрыв системы государственной власти, снижение эффективности управления обществом

2. Нанесение экономического ущерба
3. Выход за пределы государственных границ, провокация войны, создание опасности для всего мира
4. Стремление международных террористических структур установить контроль за территорией с запасами энерго- и природных ресурсов
5. Оказание негативного морально-психологического воздействия на население: вызвать хаос, ожесточенность людей
6. Устранение соперников, месть за какую-либо деятельность
7. Ослабление государственной власти, общественных структур, криминализация общества
8. Пропаганда террористической деятельности под лозунгом войны за национальное освобождение, веру, выживание цивилизации, этносов, наций. [1, с. 84]

Носителями терроризма могут являться международные террористические организации, отдельные государства, религиозные общества, люди с психическими отклонениями, политические движения, отдельные лица или сговор группы.

Террорист, как и многие другие насильственные преступники, причины своего участия в террористических действиях склонен видеть не в самом себе, даже если это и очевидно, а во внешних обстоятельствах, мотивируя свои поступки в неправильном поведении других людей и целых народов, в действительной или мнимой угрозе, которая ощущается как исходящая от них, в незаконности или несправедливости государственной власти.

Эксперты, изучающие феномен терроризма выделяют шесть основных типов современного терроризма:

- националистический терроризм,
- религиозный терроризм,
- терроризм с поддержкой государства,
- терроризм левых экстремистов,
- терроризм правых экстремистов,
- терроризм анархистов. [2]

С целью изучения общественного понимания угрозы терроризма мы провели социологическое исследование, в котором респондентам предлагалось ответить на несколько вопросов, касающихся террористической угрозы. В ходе анализа полученных результатов мы выяснили, что 36 % опрошенных назвали проблему терроризма и преступности как одну из самых актуальных на сегодняшний день. 55 % респондентов утверждают, что они частично защищены от терроризма, то есть не чувствуют себя в полной безопасности. Относительное большинство опрошенных (32%) заявляют, что боятся оказаться жертвой теракта. Наверняка это можно объяснить ростом масштаба терроризма, социальной напряженности, ужасающими фактами предыдущих терактов. На вопрос, кем же на самом деле является террорист, абсолютное большинство респонден-

тов ответили, что он бандит. Это говорит о том, что люди не видят в нем жертву насилия и обмана или борца за идею (такие варианты предлагались), они видят в нем реальную угрозу, которая исходит от него самого. Также многие респонденты подчеркнули тот факт, что террорист обладает психическими расстройствами.

Принимая во внимание, что терроризм таит глобальную угрозу, необходимы общие шаги и усилия по выработке единых подходов в борьбе с ним. Это позволит корректировать меры по преодолению таких угроз и внутри государств. Приняты конвенция по борьбе с терроризмом в рамках государств СНГ, конвенция по борьбе с незаконным захватом воздушных судов, Европейская конвенция по борьбе с терроризмом, Международная конвенция по борьбе с захватом заложников и ряд других.

Для специалистов в области образования важны воспитательные меры, направленные на претворение в жизнь политики государства в области борьбы с терроризмом.

Рассмотрев такой феномен как терроризм, мы убедились, что он представляет собой реальную угрозу национальной безопасности страны. Терроризм приносит многочисленные человеческие жертвы, оказывает психологическое давление на общество.

Это проблема мирового масштаба – современный терроризм не знает государственных, территориальных, региональных границ. Борьба с терроризмом требует объединения усилий всех стран.

Библиографический список

1. Петров С.В. Социальные опасности и защита от них: учебное пособие. Новосибирск: АРГА, 2011. 271 с. (Серия «Безопасность жизнедеятельности»).
2. antiterror.ntvru.com.
3. www.antiterror.ru.

Танербергена Г.И., Шукин В.В.

*Научный руководитель: Смоляр М.Я., старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЕВАЛЬВАЦИИ РУБЛЯ

Актуальность данной темы определяется тем, что изменение курса национальной валюты имеет зачастую неоднозначные последствия, причем как для экономики в целом, так и для ее субъектов. Так девальвация рубля снижает реальные доходы граждан, и в тоже время повышает конкурентоспособность отечественных товаров на мировом рынке.

В 2008 г. Банк России объявил о переходе к плавающему валютному курсу. Согласно основным направлениям единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов планируется «к 2015 году завершить переход к режиму плавающего валютного курса». Однако вопрос о переходе остается открытым, так как первый квартал 2014 года характеризовался сильной волатильностью национальной валюты и показал значительные риски «свободного плавания». Поэтому целью данной работы является выявление причин колебаний рубля в начале 2014 г. и определение последствий для всей финансовой системы.

Основной причиной девальвации национальной валюты являлся усилившийся отток капитала. Практически весь посткризисный период иностранные инвестиции уходили из страны. (Рис.1) "... есть проблемы с восстановлением экономики, с общим инвестиционным климатом, производственными затратами", - так комментирует причины оттока А.В. Улюкаев, глава МЭР. Кроме того, оттоку способствует формирование сбережений населения в долларах, евро и других иностранных валютах, а также сложности, которые испытывают российские компании с рефинансированием валютных долгов. По оценке министра, совокупный долг компаний РФ в 2014г. оценивается на уровне примерно \$80 млрд., а отток за первый квартал составил около 60 млрд. долларов. Более того, снижение прогнозных значений по экономике России зарубежными рейтинговыми агентствами и возможные санкции со стороны стран Запада привели к «сбросу» ценных бумаг на фондовом рынке, что опять-таки снизило долларового предложения на российском рынке.



Рис. 1. Приток/отток капитала в Российской Федерации

Но следует отметить, что уход долларов с валютного рынка в первом квартале 2014 г., было характерно не только для России, но и для других развивающихся рынков. Поэтому отток капитала также связан с повышением привлекательности для инвесторов развитых рынков, в первую очередь США. Федеральная Резервная Система в конце 2013 г. наметила курс на сворачивание политики «количественного смягчения», что в свою очередь способствовало повышению процентных ставок в экономике, а значит сделало ее более привлекательной для инвесторов.

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

Главным последствием волатильности рубля являлась активная политика Банка России. Центральный Банк предпринял меры, непосредственно влияющие на валютный рынок – путем интервенций, так и на косвенные – через объем банковской ликвидности. Начнем с рассмотрения традиционного инструмента – валютных интервенций. Стоит отметить, что период 2012 г. – первой половины 2013 г. характеризовался небольшим объемом интервенций, а главное практически полной их плановостью. (Рис.2) Во второй же половине 2013 г., и особенно в первом квартале 2014 г. значительные отклонения фактического объема интервенций от планового, которые достигали 100%. (Рис.3)

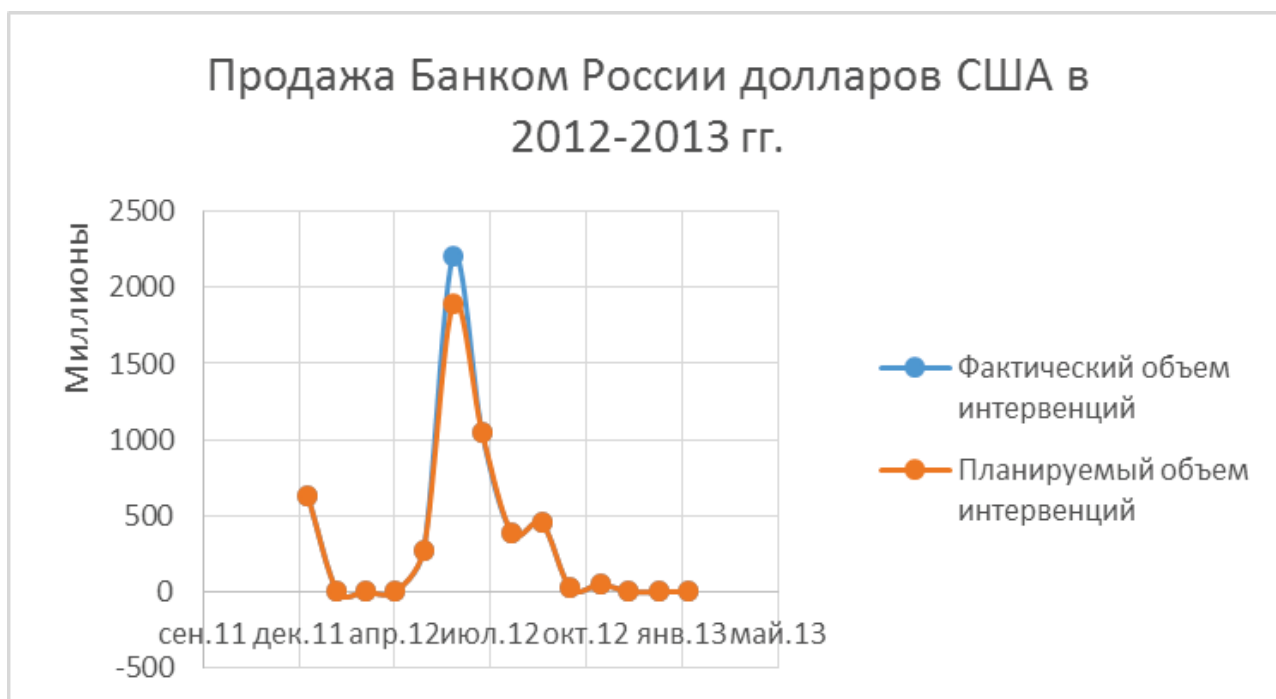


Рис. 2. Объем валютных интервенций ЦБ РФ в 2013-2014 гг.

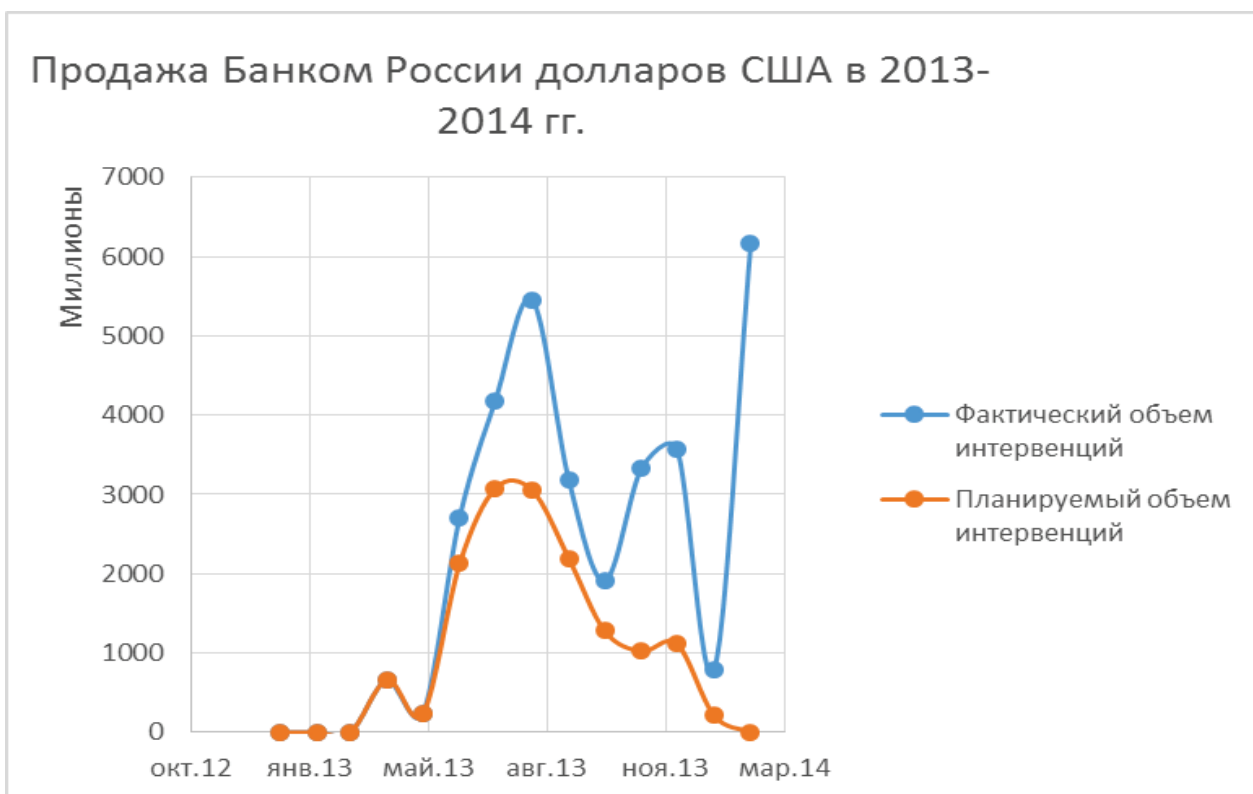


Рис. 3. Объем валютных интервенций ЦБ РФ в 2013-2014 гг.

Далее Центральный Банк повысил ключевую ставку до 7% в целях ограничения банковской ликвидности. Это было связано с возможным ростом спекулятивных операций коммерческих банков на валютном рынке. Следствием чего могли стать дальнейшие колебания рубля. Также Банк России начал сокращение выдаваемых кредитов по операциям РЕПО. Так объем кредитов по операция РЕПО в начале марта уменьшился на 81,43%. Кроме того, объем спроса со стороны банковской системы на протяжении всего рассматриваемого периода был больше объема фактически заключенных сделок. Все это повлияет, в первую очередь, на объем средств средних банков, которые из-за повышения ставок, будут лишены части финансовых ресурсов. Кроме того, в 2013 г. обсуждался вариант выхода российской экономики из рецессии за счет рефинансирования банковской системы, однако в связи с повышением ключевой ставки, скорей всего, это станет невозможно.

Таким образом, снижение курса российского рубля было вызвано усилившимся оттоком капитала, снижением экспорта, экономическими и политическими рисками. Для преодоления волатильности национальной валюты Центральный Банк Российской Федерации прибег к традиционному инструменту валютного канала – валютным интервенциям, в целях обеспечения дальнейшей стабильности курса он ограничил объем банковской ликвидности. Это отразилось на объеме финансовых ресурсов средних банков. Также сделало мало вероятной возможность путем рефинансирования вывести экономику из рецессии.

Библиографический список

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

Щукин В.В., Корнюшин С.Я.

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ РАСХОДОВ НА РЕКЛАМУ НА ПОВЕДЕНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ ФИРМЫ

Конкуренция на современных потребительских рынках давно вышла за рамки «ценовых войн». Сегодня важными составляющими положения фирмы на рынке являются бренд, марка, престиж, ключом к которым остается реклама. Цель данной работы рассмотреть и проанализировать поведение фирмы в условиях олигополии при неценовой конкуренции. В качестве модели мы предлагаем остановиться на модели Дорфмана-Стейнера для рынка олигополии.

На олигополизованном рынке спрос на продукцию фирмы подвержен влиянию, как рекламы самой фирмы, так и ее конкурентов:

$$Q = Q(A, A^*),$$

где A – количество рекламных объявлений рассматриваемой фирмы;

A^* – общее количество рекламных объявлений всех ее конкурентов.

Очевидно, что с увеличением расходов фирмы на рекламу спрос на продукцию будет расти, при увеличении расходов на рекламу конкурентами спрос будет падать, поэтому:

$$\frac{\partial Q}{\partial A^*} < 0, \quad \frac{\partial Q}{\partial A} > 0$$

Выручка равна (англ. total revenue):

$$TR = pQ = pQ(A, A^*) \quad (1)$$

Сумма общих издержек равна (англ. total cost) сумме производственных издержек и издержек на рекламу:

$$TC = C(Q) + C(A) = C[Q(A, A^*)] + AT \quad (2)$$

Из условий (1) и (2) можем найти прибыль компании:

$$\Pi = TR - TC = pQ(A, A^*) - C[Q(A, A^*)] - AT$$

Целью фирмы является максимизация прибыли:

$$\frac{\partial \Pi}{\partial A} = p \left(\frac{\partial Q}{\partial A} + \frac{\partial Q}{\partial A^*} \frac{\partial A^*}{\partial A} \right) - \frac{dC}{dQ} \left(\frac{\partial Q}{\partial A} + \frac{\partial Q}{\partial A^*} \frac{\partial A^*}{\partial A} \right) - T = 0$$

Умножим обе части на величину $\frac{A}{pQ}$:

$$\left(p - \frac{dC}{dQ} \right) \frac{1}{p} \left[\left(\frac{\partial Q}{\partial A} \frac{A}{Q} \right) + \left(\frac{\partial Q}{\partial A^*} \frac{A^*}{Q} \right) \left(\frac{\partial A^*}{\partial A} \frac{A}{A^*} \right) \right] = \frac{AT}{pQ}$$

$\frac{dC}{dQ} = MC$ – предельные издержки (англ. marginal cost)

$\frac{\partial Q}{\partial A} \frac{A}{Q} = \alpha$ – эластичность спроса по количеству рекламных объявлений

$\frac{\partial Q}{\partial A^*} \frac{A^*}{Q} = \alpha^*$ – перекрестная эластичность спроса по количеству рекламных объявлений конкурентов

$\frac{\partial A^*}{\partial A} \frac{A}{A^*} = \alpha$ – эластичность ожидаемой реакции конкурентов на изменение рекламной политики данной фирмы

После подстановки соответствующих экономических показателей получаем:

$$\frac{p - MC}{p} (\alpha + \alpha \alpha^*) = \frac{AT}{pQ}$$

Из условия Дорфмана-Стейнера для рынка совершенной конкуренции известно, что:

$$\frac{p - MC}{p} = \frac{1}{\eta}$$

где η – эластичность спроса по цене

Поэтому получаем условие Дорфмана-Стейнера для рынка олигополии:

$$\frac{AT}{pQ} = \frac{\alpha + \alpha \alpha^*}{\eta}$$

Таким образом, доля расходов на рекламу в объеме продаваемой продукции фирмы на рынке олигополии, или ее рекламная активность будет расти, если спрос на продукции чувствителен к рекламе, но менее чувствителен к цене и слаба реакция конкурентов на изменение рекламной политики фирмы.

Библиографический список

1. Моделирование экономических процессов: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / Под ред. М.В. Грачевой, Ю.Н. Черемных, Е.А. Тумановой. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 543 с.

Стендовые доклады

Брусникина А.Е., Мельник Д.М.

Научный руководитель Преснякова В.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск

ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Проблема пенсионного обеспечения чрезвычайно актуальна социально-экономическая проблема, поскольку напрямую касается каждого гражданина и государство в целом. За последнее время сложилась сложная ситуация в данной сфере. Последствия мирового экономического кризиса сказались на России и остаются до сих пор. В этих непростых экономических условиях государству так и не удалось создать эффективно функционирующей пенсионной системы, которая бы в полном объёме могла нести обязательства перед гражданами, достигшим возраста выхода на пенсию, а также пенсии по другим основаниям. Материальное положение российских пенсионеров оставляет желать лучшего, ибо не соответствует представлениям о достойной старости.

Основная проблема пенсионной системы современной России – это проблема достаточности собираемых средств и формирования такого пенсионного фонда, который бы мог исполнять свои обязательства в полном объёме, в установленные законом сроки, а также эффективно инвестировать свободные денежные средства, защищать накопления от инфляции. Финансовое состояние Пенсионного фонда характеризуется возрастающим дефицитом, который пока покрывается за счёт средств бюджета. Поскольку средств не хватает, то государство вынуждено изыскивать дополнительные средства на эти цели, а также менять “логику” работы пенсионной системы. Кроме того, существует ряд других проблем пенсионного обеспечения: рост общей численности пенсионеров; растущий дефицит бюджета Пенсионного фонда России; низкий размер пенсионного обеспечения; низкий уровень финансовой грамотности населения.

Основные задачи реформирования пенсионной системы РФ сформулированы в бюджетном послании Президента РФ: чёткое определение гарантий и ответственности государства, обеспечение всех принятых обязательств; полноценный эффект можно будет ожидать через 20-30 лет; преодоление зависимости ПФ от бюджета; создание и развитие региональных накопительных пенсионных систем; повышение заинтересованности работодателей в участии в пенсионном обеспечении своих работников; широкое привлечение НПФов для эффективного инвестирования средств; возрождение централизованного руково-

дства проведения пенсионной реформы; перестройка массового сознания, повышение уровня информирования населения о сущности и целях реформы.

Так, в декабре 2013 года одним из первых в пакете законов о новой Пенсионной реформе был утвержден Президентом РФ Федеральный закон от 4 декабря 2013 г. № 351 "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования в части права выбора застрахованными лицами варианта пенсионного обеспечения". В связи с проведением данной реформы необходимо разобрать все её аспекты и что она собой подразумевает.

Согласно новой формуле, размер пенсионных начислений будет зависеть от следующих параметров: размера зарплаты, трудового стажа, возраста выхода на пенсию, а также налоговыми отчислениями работодателя. Главным нововведением пенсионной системы является внедрение новой пенсионной формулы основанной на пенсионных коэффициентах. Право на трудовую пенсию получает гражданин, наработавший на 33 балла – это минимально допустимый коэффициент для получения пенсии. Он эквивалентен 30 лет работы с размером зарплаты 1 МРОТ или 15 лет работы равной 2 МРОТ. Планируется, что минимальный трудовой стаж будет ежегодно повышаться с ранее 5 лет до 15 лет стажа в 2025 году. Помимо этого поэтапно будет повышаться предельный размер заработной платы, с которой уплачиваются страховые взносы – с 1,6 до 2,3 размера средней заработной платы в РФ – в течение 7 лет с шагом 0,1 год. Благодаря этим нововведениям Правительство рассчитывает сэкономить около 350 млрд. руб.

В соответствии с законом о новой Пенсионной реформе до конца 2015 года работающие граждане 1967 года рождения и моложе должны определиться – формировать им или нет накопительную часть трудовой пенсии.

Для этого в практическом плане они должны в 2014–2015 годах реализовать предоставленное им указанным законом право выбора тарифа страхового взноса на накопительную часть трудовой пенсии: оставить 6%, как сегодня, либо отказаться от дальнейшего формирования накопительной части трудовой пенсии, тем самым направив все страховые взносы в размере 16% на формирование страховой части трудовой пенсии.

Выбор варианта пенсионного обеспечения – это многофакторная задача, решение которой зависит от многих исходных условий: наличия личного пенсионного плана или хотя бы пенсионных целей; уровня дохода; предполагаемой устойчивости этого дохода; наличия надежных источников пассивного дохода; желания продолжать работать и после достижения пенсионного возраста и прочего и прочего.

Поэтому выбор варианта пенсионного обеспечения не может быть универсальным, одинаковым и применимым для всех.

Возможные варианты выбора тарифа страховых взносов застрахованными лицами 1967 года рождения и моложе либо 16% в страховую часть пенсии, либо 10% в страховую часть и 6% в накопительную часть.

Так, проведенная пенсионная реформа подразумевает следующее:

- в случае принятия решения об отказе от формирования пенсионных накоплений все ранее сформированные пенсионные накопления будут инвестироваться и будут выплачены гражданину в полном объеме, когда он получит право на трудовую пенсию и обратитесь за ее назначением;

- при выборе варианта пенсионного обеспечения важно знать, что приняв решение о формировании накопительной трудовой пенсии, гражданин уменьшает пенсионные права на формирование страховой трудовой пенсии, и наоборот;

- при отказе от формирования пенсионных накоплений максимальный годовой пенсионный коэффициент будет – 10, а если гражданин продолжает формировать накопительную пенсию пенсионный коэффициент будет уже значительно меньше - 6,25 (с 2021 года) и соответственно будет меньше и гарантированная государством страховая пенсия – практически в 1,6 раза.

- при выборе тарифа необходимо помнить и о том, что страховая трудовая пенсия гарантированно в соответствии с принятыми в рамках Пенсионной реформы законами увеличивается государством за счет ежегодной индексации по уровню инфляции и с учетом роста доходов Пенсионного фонда РФ.

Таким образом, мы приходим к выводу о том, что пенсионная система России далеко не совершенна, имеет много серьезных недостатков (дефицит средств, медленно формирующийся инвестиционный потенциал, отсроченный эффект, сложность и непостоянность). Следует отметить сложность и запутанность самой системы, к тому же она часто меняется, и реформа пенсионного обеспечения до сих пор понятна немногим. Скорее всего правила игры поменяются ещё не раз и значительно. А значит надо думать на перспективу, рассчитывать только на самих себя и разбирать основные преимущества и недостатки проводимых пенсионных реформ.

Библиографический список

1. Бюджетное Послание Президента РФ от 13 июня 2013 г. "О бюджетной политике в 2014-2016 годах"// Гарант.

2. К 2014 году готовится новая пенсионная реформа. Режим доступа: <http://klerk.ru>, свободный. Загл. с экрана.

3. Зачем пенсионная формула заменяет ваши рубли на коэффициенты. – Режим доступа: <http://gia.ru>, свободный. Загл. с экрана.

Брусникина А.Е., Полянина Е.А.

Научный руководитель: Иванова Е.В., канд. экон. наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),

г. Омск, РФ

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Большинство клиентов банков, получающих займы, рассчитывают в полном объеме осуществлять добросовестные платежи в оговоренный заранее срок. Тем самым, они минимизируют возможные штрафные санкции за несвоевременную оплату, соответственно, избегают ухудшения финансового рейтинга. Но различные обстоятельства могут оказать существенное влияние на платежеспособность субъекта. Даже если человек абсолютно уверен в стабильности получаемых доходов, нет стопроцентной гарантии, что кризисные и другие явления не скажутся на ухудшении платежеспособности в будущем. При возникновении подобных ситуаций, клиент допускает просрочку платежей, что приводит не только к существенному увеличению финансовых обязательств, но и к дальнейшему ухудшению рейтинга, который сказывается на кредитной истории.

Каждый человек имеет представление о кредитной истории. Кредитная история – это история финансовых взаимоотношений заемщика и банка. При выдаче займа кредитные организации открывают на заемщика своеобразное «досье». В нем содержатся данные о том, какую сумму он взял, на какой срок, под какой процент. Впоследствии досье дополняется данными об аккуратности возврата кредита: своевременно ли заемщик вносил платежи, были ли просрочки, по каким причинам они возникали.

Как известно, кредитная история может быть либо положительной, либо отрицательной, не имеет её только человек, никогда не бравший кредита.

Положительная кредитная история, содержащая сведения, что заёмщик безукоризненно выполнял все обязательства по договору о кредитовании, даёт ему такие преимущества как ускорение процедуры проверки финансовой состоятельности и принятия решения о выдаче нового кредита, а также меньшие процентные ставки и льготные условия (сроки, схема выплат) для новых займов, кредитование без комиссий и т.д.

Отрицательная же кредитная история содержит сведения о невыплате кредита, просрочках платежей, предоставлении фиктивных документов, наличии судебных разбирательств по вопросам возврата долга и т.п., может привести к таким последствиям (в зависимости от степени негативной информации): отказ в получении кредита, или в получении некоторых видов кредита, например, табу на долгосрочное кредитование; расширенная процедура проверки платёже-

способности, требования в предоставлении дополнительных документов, поручителей и залога; увеличение процентной ставки по кредиту, сокращение максимальной возможной суммы займа и другие ужесточения условий договора кредитования; тщательный контроль за выплатами, множественные напоминания в необходимости произвести выплаты и т.д.

В настоящее время на современном рынке официально функционируют 25 организации, которые специализируются на предоставлении подобного рода услуг, смотря на количество бюро кредитных историй, основная часть их сосредоточена в пяти крупнейших бюро. А именно 95%. Лидерами данного рынка считаются:

1. Национальное бюро кредитных историй
2. Эквикас Кредит Сервис
3. Экспириан-Интерфакс
4. Кредитное бюро русский стандарт

По данным НБКИ, в 2013 году объём действующих кредитов населению вырос на 36,9% (в 2012 году — на 54,8%). Согласно выводам аналитиков НБКИ, рост доли просрочки по розничным кредитам замедлился. Об этом можно судить по состоянию уникального показателя, рассчитываемого НБКИ, — коэффициента просроченной потребительской задолженности (КП — отношение остатка по займам, выплаты по которым просрочены более чем на 30 дней, к общему объему выданных кредитов с поправкой на ряд отраслевых параметров). На 1 января 2014 года КП остался на том же уровне, что и годом ранее, — 4,5%. Специалисты бюро отмечают, что ситуация с просрочкой улучшилась в секторе залогового кредитования. Так, КП по ипотеке на 1 января 2014 года составил 2,9%, тогда как на ту же дату прошлого года — 3,9%, автокредитам — 3,6% (прежний показатель — 4,0%). В секторе же необеспеченного кредитования доля просрочки возросла. КП по кредитам на покупку потребительских товаров достиг 5,7% (годом ранее — 4,9%), кредитным картам — 2,8% (на 1 января 2013 — 2,2%).

Однако, наряду с этим, бюро кредитных историй отмечают увеличение числа отказов по кредитным заявкам граждан — банки по-прежнему активно запрашивают кредитные истории заемщиков, но при этом одобряют на 46% меньше заявок, чем годом ранее. Участники рынка объясняют снижение процента одобрения банками заявок физических лиц высокой закредитованностью потенциальных заемщиков и действиями ЦБ, направленными на снижение рисков в сегменте розничного кредитования. Рост закредитованности населения подтверждают и данные бюро кредитных историй. По данным "Эквифакс кредит сервисиз", на 1 апреля 2013 года лишь 25% потенциальных заемщиков никогда ранее не имели кредитов, в то время как 75% уже неоднократно получали займы в банках. По данным Национального бюро кредитных историй, по состоянию на конец первого квартала 2013 года 56,84% (за аналогичный период

2012 года — 51,1%) банковских заемщиков имели более одного кредита. При этом практически за каждым десятым заемщиком (9,17%, в 2012 году — 5,94%) числится более пяти кредитов.

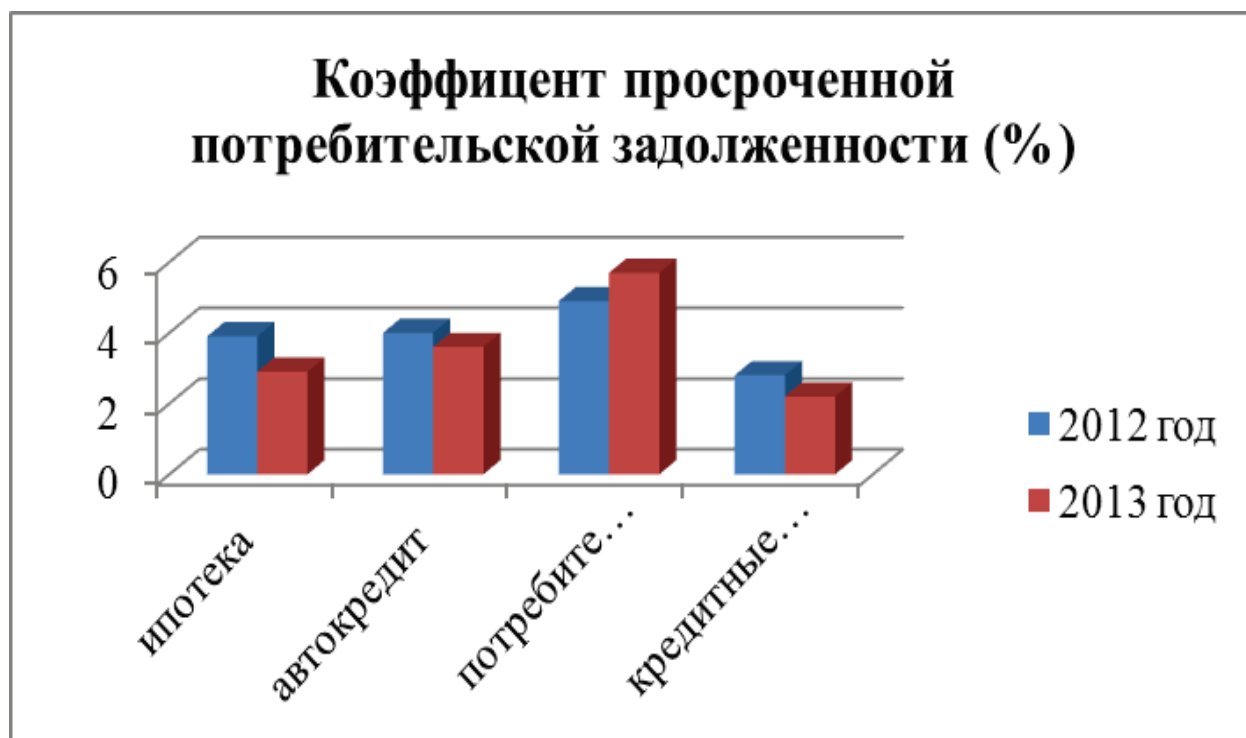


Рис.1. Коэффициент просроченной потребительской задолженности

Несомненно, плохая кредитная история – существенное пятно на биографии кредитополучателя. Подводя итоги, нужно сказать о том, что кредитная история заемщика – это его финансовое лицо, на основании которого судят о его взаимоотношениях с предыдущими кредиторами и, прежде всего, с коммерческими банками. Отрицательная кредитная история может спровоцировать отказ, чтобы избежать этого, потенциальный заемщик может и должен инициировать создание своей кредитной истории. Её можно начинать с момента получения первого кредита при обращении в банк и это будет надежной гарантией безотказного получения кредитов в будущем.

Библиографический список

1. Кредитные рейтинги. Режим доступа http://www.banki.ru/wikibank/kreditnaya_istoriya, свободный. Загл. с экрана.
2. Закредитованность населения и экономики. Режим доступа: <http://rusrand.ru/actuals/zakreditovannost-naselenija-i-ekonomiki-rossii>, свободный. Загл. с экрана.
3. Банковское дело ЖУРНАЛ. Режим доступа: <http://www.bankdelo.ru>, свободный. Загл. с экрана.

Катанцева О.Н.

Научный руководитель: Чайка А.Н.

Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

(Омский филиал)

ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ПО НАПРАВЛЕНИЮ «МЕНЕДЖМЕНТ» ИЛИ АКТУАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА ВЫПУСКНИКОВ

В современном обществе наиболее популярной и выбираемой профессией среди абитуриентов является менеджмент. Как показывает статистика, число выпускников по данному направлению в г. Омске с каждым годом становится больше. Рынок труда переполнен менеджерами, но вакансии на некоторых предприятиях остаются открытыми. С чем это связано?

Термин менеджмент произошел от англ. *management* – *управление, руководство, администрация, умение владеть* – разработка, максимально эффективное использование (управление) и контроль социально-экономических систем.

Английский термин *management* появился в 1589 году, причём он первоначально имел отношение к особенностям жизни в сельской местности.

Согласно Краткому оксфордскому словарю английского языка термин *management* впервые стал использоваться в своём современном значении в 1670 году и с тех пор он означает «управление коммерческими делами» в противоположность прежнему значению, подразумевающему умение «владеть мечом или управлять лошадью».

Практика управления возникла давно, но вот наука управления, именно то, что мы называем «менеджмент», возникла недавно.

Одним из факторов успеха менеджера является высокая профессиональная компетентность и специальная управленческая подготовка. Данные качества, в первую очередь, зависят от образования. Но, следует отметить, что образование в России и Америке, довольно сильно отличается. И тот шаблон менеджера, который был перенят и использовался, в настоящее время уже устарел.

Современное общество развивается достаточно интенсивно, в то время как, образование оставляет желать лучшего. В Советские времена оно базировалось на теории. Студенты учили материал, хотя мало себе представляли, как это использовать в дальнейшем, в своей будущей работе.

Следует отметить, что в наше время требуется больше практико-ориентированное направление. Ведь выходя на рынок труда уже квалифицированным работником, работодатель требует опыт работы как минимум один или два года. Но обычному студенту сложно получить такой стаж сразу после окончания университета по его специальности. Именно этим вопросом я была озадачена при выборе ВУЗа.

Не смотря на популярность многих ВУЗов со специальностью «Менеджмент», хотелось найти достойное заведение, не отстающее по таким показателям как: внешний вид здания, внутреннее оформление, оснащенность оборудованием аудиторий, а так же, главное – квалифицированные преподаватели, дающие не только знания, а также практико-ориентированную подготовку.

Сейчас я обучаюсь на втором курсе в Московском финансово-промышленном университете (Омский филиал) и довольна своим выбором. Данный университет работает в г. Омске уже более 10 лет и образование находится на высшем уровне.

В университете существуют интересные программы, позволяющие продолжить обучение в Москве, что позволяет студенту расширить свои возможности с дальнейшим трудоустройством в столице.

Программы обучения в университете направлены на практико-ориентированное образование, поэтому помимо лекций и семинаров у нас проходят всевозможные тренинги и мастер классы по специальности, которые проводятся не только преподавателями и менеджерами нашего города, но и московскими специалистами. Студенты нашего вуза после второго курса также имеют возможность пройти бесплатную двухнедельную практику в г. Москве, познакомиться с их спецификой работы.

Известно, что факторами успешного менеджера являются умение работать, общаться и взаимодействовать с людьми; гибкость, нестандартность, и оригинальность мышления; способность находить нетривиальные решения, эмоциональная уравновешенность и стрессоустойчивость.

Приобрести и применять все эти навыки нам помогают в вузе на занятиях и на практике. И после окончания университета, выходя на рынок труда с опытом работы, я думаю, что смогу составить конкуренцию выпускникам, получившим диплом по направлению «Менеджмент».

Комарова Е.П., Величко М.С.

Научный руководитель: Иванова Е.В., канд. экон. наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),

г. Омск, РФ

ПРОБЛЕМА ТЕНЕВОГО БАНКИНГА В РОССИИ И В МИРЕ

В условиях современной глобальной макроконъюнктуры становится все более актуальной проблема теневого банкинга и его регулирования. В уже устоявшейся трактовке теневой банкинг определяется как система кредитного посредничества финансовых институтов вне рамок регулируемой банковской системы. Т.е данный сектор не является незаконным или неофициальным, а подра-

зумевают использование посреднических компаний (фондов, трастов, созданных под специальные цели компаний). Такие посредники в большинстве случаев не вправе привлекать вклады населения и не имеют банковских лицензий. В остальном же, их деятельность мало отлична от деятельности инвестиционного подразделения банка.

По мнению экспертов, развитие теневого банкинга представляет серьезную опасность, т.к он приводит к усилению неустойчивости мировой финансовой системы, становится «почвой» для повторения глобальных финансовых кризисов. Рост теневого банкинга связан, прежде всего, с ужесточением надзора и контроля за финансовыми институтами со стороны государства, в условиях которого банки вынуждены оптимизировать деятельность для поддержания доходности как собственных средств, так и средств своих крупных клиентов.. Использование теневого банкинга позволяет существенно увеличить гибкость предоставления финансовых услуг за счет того, что они практически не подвластны регуляторам.

Как показывает практика, чем более строгими становятся требования по раскрытию информации и устранению причин конфликтов интересов в банковском секторе, тем больше денег приходит в теневой банкинг. Таким образом, перед экономикой ставится сложная задача: установить процесс регулирования банковского сектора так, чтобы, с одной стороны, в результате чрезмерного контроля, не допустить перетока средств в теневой банкинг, а с другой — сохранить качественный надзор за системными рисками.

Обсуждение проблемы «теневого» банкинга неоднократно поднималось на заседаниях G20. В опубликованном 14 ноября текущего года докладе «Глобальный мониторинг теневого банкинга-2013» Совет по финансовой стабильности, функционирующий при G20, подтвердил актуальность и важность проблемы – за 2012 год общемировой теневой сектор вырос на 7% и составил 71 трлн. Долларов (117% ВВП).

Масштабы операций в сфере теневого банкинга растут с каждым годом (рис. 1).

Так, если в 2002 году их объем во всем мире составлял \$26 трлн, то в 2007 году достиг \$62 трлн, а к началу 2012 года — \$71 трлн.

Объем теневого банкинга оценивается на основе активов небанковских кредитных организаций. Охват мониторинга в целом составил 80% мирового ВВП и около 90% активов мировой финансовой системы. На США и ЕС приходится 68% мирового теневого банкинга. По структуре наибольшая доля теневого банкинга приходится на паевые инвестиционные фонды (15%), фонды облигаций (12%), на брокерско-дилерский сектор (12%), структурированные (гибридные) финансовые инструменты (8%), финансовые компании (8%), фонды денежного рынка (6%) и др.

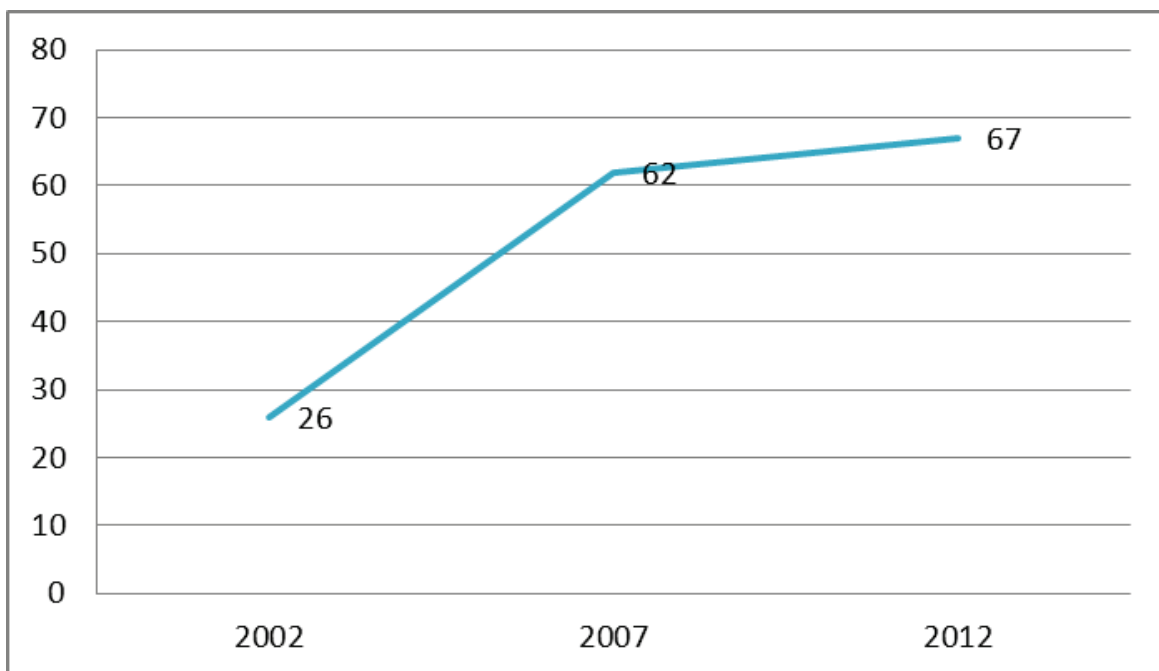


Рис.1. Динамика объемов операций в сфере теневого банкинга

Что касается России, объем активов теневого банковского сектора в вырос в 2012г. на 18%, в 2011г. рост составил 15%. В целом, доля теневого банкинга оценивается экспертами на уровне средне мировых значений: 25-30% от оборотов и активов белого банкинга. Активы российской банковской системы, по данным Банка России, составляют 47 трлн. рублей (1,5 трлн. долл.), следовательно, в теновом банкинге находится активов на 12-14 трлн. рублей (380-440 млрд. долл.). Одним из основных секторов, который показал существенный рост за последние пять лет, являются инвестфонды денежного рынка (+28%). Вложения в них считаются наименее рискованными за счет краткосрочности (срок погашения по инструментам не более года). Также, большая доля приходится на рынок платежных терминалов.

Размер рынка платежных агентов составляет, по данным ЦБ, около 900 млрд. рублей в год, а инфраструктура, которой они владеют, приближается по стоимости к инфраструктуре пятнадцати крупнейших банков страны. И, как отмечается, регулятор сам достоверно не знает, кто этими автоматами на самом деле владеет, притом, что их деятельность никак не регулируется – в стране отсутствует какой-либо специализированный орган для этих целей. Поэтому одной из мер по борьбе с «теневым» банкингом со стороны ЦБ является ужесточение контроля данного сектора. Отмечается необходимость введения стандартов и правил для работы систем терминалов, упорядочивание комиссий, реализация возможностей регулятора.

Планируется влечение значительных изменений на рынке электронных платежей. Так, в настоящий момент юридические лица, становящиеся платежным агентами, для старта должны иметь всего 10 тыс. рублей, а к агентам – ин-

дивидуальным предпринимателям и вовсе нет никаких требований по капиталу. Теперь же речь идет о повышении требований до 10 млн. рублей. В этом случае у средних и мелких игроков рынка, если они не смогут увеличить капитал, возникнут проблемы, которые вынудят их прекратить деятельность в данном секторе. Кроме того, Центробанк намерен не только внести новые требования для платежных агентов, но и оформить непосредственно над аппаратами терминалов такой же контроль, как и над банкоматами.

Также встал вопрос о разделении традиционной банковской и инвестиционной деятельности, что позволит установить более качественный контроль над ними. В настоящий момент для России характерна промежуточная модель организации инвестиционной банковской деятельности. Российский финансовый рынок отличается бурно развивающимся рынком ценных бумаг, а также высокой ролью банков в инвестировании в промышленность.

Еще одной мерой по борьбе с «теневым банкингом» является повышение требований по раскрытию информации для регуляторов, клиентов и инвесторов. Это позволит повысить прозрачность системы и упростить систему контроля и надзора за данным сектором экономики.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что проблема «теневого» банкинга в настоящее время остро стоит перед экономикой России и всего мира, и обращает на себя все большее внимание экспертов. Вводится ряд мер, направленных на борьбу с данным сегментом, однако для сведения его на минимальный уровень потребуется еще долгая и кропотливая работа.

Библиографический список

1. Дворецкая А.Е. Финансовое посредничество и проблемы теневого банкинга в Российской Федерации // Банковское дело. 2013. № 3. С.38
2. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbr.ru>., свободный. – Загл. с экрана.

Отраднава Д.К.

*Научный руководитель: Аширбагина Н.Л., канд. пед. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

ВЛИЯНИЕ ЭТИЧЕСКОГО КОДЕКСА НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

Государственные служащие – проводники в жизнь решений и новаций правительства страны. В последнее время встаёт вопрос доверия людей к чиновникам, а, следовательно, и к государству, ведь именно по деятельности государственных служащих дается оценка власти.

Предоставление государственных и муниципальных услуг населению является первичной функцией в деятельности органов государственного и муниципального управления. Именно по качеству оказания публичных услуг общество оценивает эффективность деятельности органов государственного и местного управления. Но практика показывает, что граждане сталкиваются с нарушениями госслужащими норм профессиональной этики. Зачастую это основывается на подмене государственных интересов частными, ведомственными, корпоративными, а порой и личными. По данным исследований, почти половина граждан (48,8%) считает, что совершенно не защищены от административного произвола, 45,9% – что у власти нет желания сотрудничать. [1]

Рассматривая этимологию синонима «государственный служащий», то ясно, что это – «человек, служащий государству, а соответственно, и его гражданам». Чиновниками не рождаются – ими становятся. Мы постоянно слышим, что госслужащий XXI века должен быть обучен компьютерной грамотности, знать языки, не брать взятки, быть высоконравственным. Поэтому формирование позитивного имиджа чиновников – решающее условие эффективного взаимодействия между властными структурами и гражданами. Для решения данной проблемы в России принят Типовой кодекс этики и служебного поведения государственных служащих. Мы считаем, что существование этического кодекса как коллективного этического стандарта поможет работникам проникнуться пониманием этичности своих деловых решений.

Кодексы представляют собой своеобразные справочники по правильному поведению. Само существование этического кодекса как коллективного этического стандарта помогает работникам проникнуться пониманием этичности своих деловых решений. Письменная форма придает кодексам еще большую значимость.[2]

Профессиональные навыки и основы закладываются еще в студенческие годы, поэтому нами была предпринята попытка выявить, насколько студенты Омского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, направление подготовки «Государственное и муниципальное управление» ознакомлены с положениями Типового кодекса этики и служебного поведения государственных служащих РФ. С этой целью было проведено анкетирование, в опросе приняли участие 82 студента первого и второго курса.

При анализе ответов мы установили, что с Этическим Кодексом государственного служащего ознакомлено 53% студентов, в то же время 47% не знакомы с основными положениями Кодекса. Мы считаем, что необходимо мотивировать студента изучать Кодекс самостоятельно. Это возможно, благодаря проведению различных конкурсов, деловых игр, тематикой которых будут положения Этических Кодексов профессиональных сообществ России, а возможно даже, стран Европы.

Но быть ознакомленным с Кодексом, это еще не значит знать его наизусть. Так же, анализируя ответы на определение степени знания содержания Кодекса, была выявлена достаточно серьезная проблема: большинство опрошенных слабо ориентируются в вопросах административной этики, не знают или неправильно понимают этические нормы служебного поведения. Например, непонимание этических норм поведения государственного служащего выявлено по достаточно острой и распространенной в сфере государственной службы проблеме: как относиться к подаркам, сувенирам, которые преподносятся служащим в процессе выполнения ими своих прямых функций. Опрос показал, что 36 % государственных служащих считают, что их не следует брать в любых случаях; 14 % — что их можно взять с разрешения начальства; 20 % — что «это его личное дело, как поступить с сувениром».

В то же время в Этическом кодексе государственного служащего РФ достаточно четко описаны условия, при которых проблема сувениров (подарков) решается с этических позиций.

«Подарки, полученные государственными служащими в связи с протокольными мероприятиями, со служебными командировками и с другими официальными мероприятиями, признаются соответственно федеральной собственностью и собственностью субъекта РФ и передаются государственным служащим по акту в государственный орган, в котором он замещает должность государственной службы» [3, с. 3]

Положителен тот факт, что студенты понимают важность соблюдения этических требований. Ответы на вопрос: «Какими качествами необходимо обладать государственному служащему?» — расположились следующим образом: 26% опрошиваемых считают главным качеством справедливость, 18% — честность, 16% — неподкупность, 13% считают, что это предприимчивость, 11% — открытость, 7% — способность к компромиссу, 6% — служебный педантизм и 3% отдали предпочтение принципиальности.

Государственный служащий — это в первую очередь менеджер, причем работающий в гораздо более сложной среде, чем сотрудник любой коммерческой компании и решающий вопросы, непосредственно влияющие на жизнь людей. Сейчас образ государственного служащего в российском обществе, к сожалению, негативен. Обычно люди считают, что человек, работающий в государственной структуре непомерно богат за счет «откатов» и взяток, ничего не делает в рабочее время и занимается исключительно «перекладыванием бумажек». Это совсем не так. Поэтому возможно утверждать, что повышение уровня этики государственных служащих и реализация их на практике является важнейшей задачей в сфере государственной службы.

Библиографический список

1. Аширбагина Н.Л. Этические аспекты оказания государственных и муниципальных услуг // Государственные и муниципальные услуги: организационно-правовой и финансово-экономический аспекты: коллективная монография / под ред. Ребровой Н.П. Омск: ФГОБУ ВПО «ГУМФ РФ», 2012. С. 280–296.
2. Аширбагина Н.Л. Кодекс этики как фактор развития корпоративной культуры // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2012. №2. С.69-71.
3. Типовой Кодекс этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих. М.: Проспект, 2011. 6 с.

Танербергена Г.И.

*Научный руководитель: Симонова Н.Ю., канд. экон. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Омск*

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ

Банки являются важным субъектом налоговых отношений. Они играют важную роль и выполняют много функций в финансовом секторе.

В налоговой системе банки имеют свою специфику, так как они пополняют бюджет за счет уплаты налогов, т.е. выступают налогоплательщиками налогов, а также, через них ведутся расчеты других налогоплательщиков, т.е. выступают некими посредниками в налоговых отношениях других плательщиков и налоговых органов.

Тема взаимоотношений банка и налоговых органов всегда актуальна и затрагивает интересы не только банков, но и их клиентов-налогоплательщиков. Поддержание баланса между мерами по соблюдению банковской тайны и контролем государства за банковскими операциями налогоплательщиков зависит от выполнения требований действующего законодательства в установленном порядке.

Налогообложение банков имеет свои отличительные черты, которые связаны со спецификой банковской деятельности. Одной из таких отличительных черт является налогообложение прибыли банков.

Анализируя действующее налоговое законодательство по вопросу налогообложения прибыли коммерческого банка, можно сделать вывод о том, что порядок учета доходов, расходов и определения налогооблагаемой базы достаточно хорошо определен, однако есть места в НК РФ, требующие пояснений.

Так, например, в ст. 290, в которой говорится об особенностях определения доходов банка, не подразделены доходы банка, как это сделано в ст.249 и 250. Вопрос о том, стоит ли учесть разделение доходов на доходы от реализации и внереализационные доходы в ст. 290 остается дискуссионным.

С одной стороны, можно было бы также разделить доходы как в ст. 245 и 250. С другой стороны, ст. 290 построена на базе существующих банковских операций, что вызывает сложность разделение доходов от банковских операций на доходы от реализации и внереализационные доходы. Хотя существуют сложности с определением дохода к одной или второй группе доходов, на практике в большинстве случаев коммерческие банки, придерживаясь принципа деления доходов на эти два вида, правильно распределяют доходы от банковской деятельности. Из этого следует, что, в принципе ст. 290 не требует изменений, т.е. в налоговом законодательстве не требуется учета деления всех видов доходов от банковских операций.

Необходимо отметить, что коммерческие банки вправе самостоятельно в учетной политике для целей налогообложения классифицировать доходы от банковской деятельности, указанные в ст.290, как доходы от реализации и внереализационные доходы в зависимости от того, относятся ли соответствующие операции к уставной деятельности.

Много неопределенностей вызывают статьи НК РФ, посвященные расходам для целей налогообложения по налогу на прибыль. Надо отметить, что налог на прибыль является самым сложным налогом. Так как он определяется в последнюю очередь после остальных налогов (НДС, государственной пошлины и т.д.) и рассчитывается на базе учета расходов на другие налоги.

Помимо проблем с учетом расходов на рекламу существует масса проблем с учетом других расходов банка, связанных с осуществлением им своей деятельности.

Что касается определения расходов для целей налогообложения, также как и для определения доходов, спорные ситуации необходимо решать, основываясь на действующем законодательстве и приговорах судов, вынесенных по соответствующему интересующему вопросу. Судебная практика решения спорных вопросов сформировала огромную базу возможных ситуаций и пути выхода из них.

Таким образом, существующее налоговое законодательство дает определенную базу для расчета налога на прибыль коммерческого банка в общих вопросах. Для частных вопросов есть решения судов, т.е. если возникает спорная ситуация, которая может привести к неблагоприятным последствиям, то коммерческому банку следует, в первую очередь, узнать был ли прецедент в судебной практике по интересующему вопросу. В противном случае, коммерческому банку следует самому обратиться в суд для выхода из сложившейся спорной ситуации.

Как видно, налогообложение коммерческих банков – проблема чрезвычайно сложная. Банки являются не только крупными налогоплательщиками, но и экономическими субъектами, платежеспособность которых имеет большое значение.

В этой связи возникает необходимость формирования такой системы налогообложения банков, которая стимулировала бы их деятельность в направлении увеличения вложений средств в реальный сектор экономики, позволила бы увеличить их доходы, а, следовательно, балансовую прибыль, способствовала бы увеличению суммы уплачиваемых налогов, поступающих в бюджеты разных уровней.

Руководствуясь налоговым законодательством, в частности главой 25 НК РФ, можно прийти к выводу, что проблемы расчета налога на прибыль возникают не только у коммерческих банков и других видов кредитных организаций, но и у организаций, не занимающихся банковской деятельностью. Из этого следует, что в перспективе кажется вполне возможным и обоснованным внесение некоторых поправок в эту главу. Главное, чтобы, внося поправки, проблем стало меньше, а не наоборот. Ведь возможно такое, что внесенные поправки лишь загромоздят и без того сложное определение налога на прибыль. Также, возможно, что поправки будут несвоевременны. Это обусловлено тем, что поправки в налоговое законодательство вносятся тогда, когда этого требует время, требуют существенные изменения в экономике страны.

Для коммерческого банка налог на прибыль – важнейший налог. Поэтому его расчет оказывает сильное влияние на деятельность коммерческого банка. Отсюда рождается проблема построения такой налоговой системы, которая бы отвечала всем требованиям банковской деятельности. Исследование действующей системы расчета налога на прибыль и ее возможной перспективы развития не дают точного ответа, к каким результатам могут привести изменения, которые можно внести в налоговое законодательство. Анализ таких результатов представляет особую сложность из-за наличия огромных факторов существенных и не очень, которые, в конечном счете, приводят к определенному итогу.

Из всего вышесказанного можно прийти к выводу, что глава 25 НК РФ требует доработки в части определения особенностей доходов и расходов, связанных с осуществлением банковской деятельности.

Филатова Н.О.

Научный руководитель: Харченко Л.М. канд. экон. наук, доцент

Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова

(Кемеровский институт (филиал)), г. Кемерово, РФ

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ПРОБЛЕМЫ ДЕМОГРАФИИ ПЛАНЕТЫ

В настоящее время, в связи с глобализацией мировой экономики, возникли серьезные проблемы, касающиеся демографической ситуации на планете. Ученые предупреждают, что рост населения чреват серьезными последствиями, в конечном итоге, грозит существованию планеты.

Исследование статистических данных в динамике за период с 1930 года по 2010 год и прогнозных показателей до 2050 года позволило сделать определенный вывод о демографической ситуации в прошлом и будущем. К началу XIX века численность населения планеты составляла 1 миллиард человек, а к 1930 году достигла 2-х млрд. чел. За сто тридцать лет население планеты увеличилось в 2 раза. Анализ Международной базы данных по общей численности населения мира (по десятилетиям) показал, что, начиная с 1950 года по 2010 год, т.е. за 60 лет население мира увеличилось в 2,7 раза и на 2010 г. составило 6 849,0 млн. чел. Критическим является период с 1990 по 2000 годы, когда рост населения планеты прекратился, и данная тенденция сохраняется до настоящего времени. Тем не менее, по среднему варианту прогноза ООН, даже при снижении темпов роста, население планеты к 2050 году достигнет отметки 9 миллиардов человек. [1]

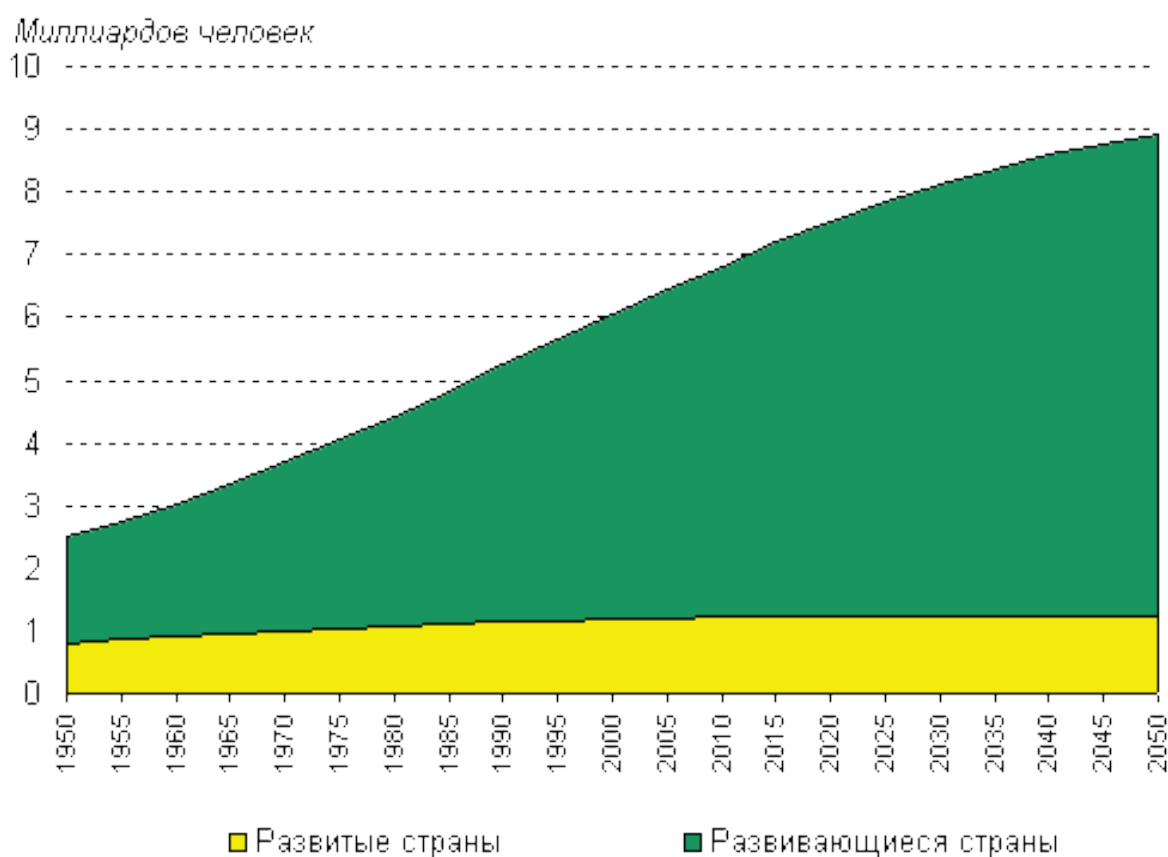


Рис. 1 Изменение численности населения 1950-2050 г., миллиардов человек

Анализ роста населения по странам мира позволил сделать вывод: население стран «Золотого миллиарда» является стабильным, а высокие темпы отмечаются в развивающихся и отсталых странах. (Рис. 1). [2]

Наша планета имеет ограниченную территорию -570,1 млн.кв.км. и с ростом численности населения не сможет выдержать колоссальной экологической

нагрузки, не сможет удовлетворить физиологические потребности человека. **Отсюда вытекают важнейшие проблемы на планете: проблемы сдерживания роста населения, экологическая проблема и проблема голода.** Так как население мира стремительно увеличивается, то прокормить его становится все сложнее и сложнее. Поэтому, в странах, в которых существует перенаселенность, эффективно было бы, по примеру Китая, уменьшить рождаемость, зафиксировав её на уровне 1-2 ребенка на семью. Но, так как во многих развивающихся странах преобладают религия и традиции иметь много детей, ввести данное предложение на законодательном уровне практически невозможно. Поэтому, на первый план выдвигается проблема голода.

Английский ученый демограф Томас Роберт Мальтус в 1790-х годах, в своей теории доказывает, что население земли возрастает быстрее, чем увеличивается количество продовольствия, необходимого людям. Рост народонаселения, приводящий к распространению бедности, как считает Мальтус, является катастрофичным и может быть остановлен лишь встречными причинами: нравственным воздержанием или несчастьями, в виде голода, войн и эпидемий, а также «нездоровыми жизненными условиями больших городов». [3]

Конечно, Теория Мальтуса противоречит современным нормам и взглядам, так как Мальтус видит решение проблем бедности и голода людей, только благодаря факторам, которые уменьшат численность населения. В современном мире, ученые и политики видят решение данной проблемы в увеличении выпуска продовольствия в странах со стабильной экономической и демографической ситуацией и поставкой его в голодающие страны.

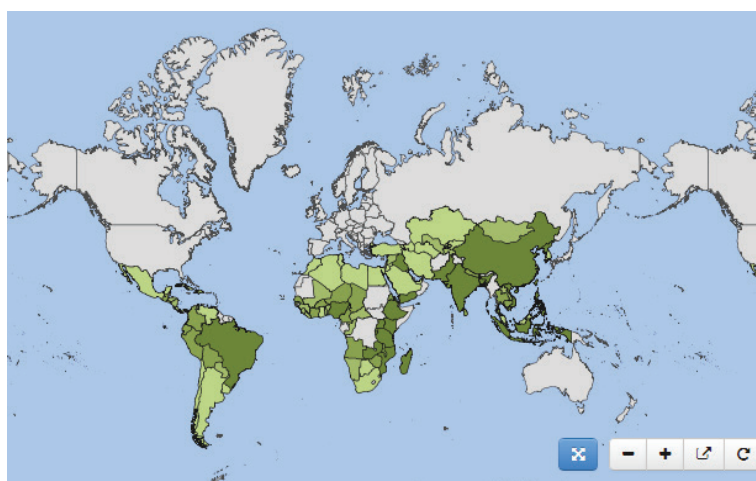


Рис.2 Карта «голода»

В апреле 2010 года на заседании Комитета по продовольственной безопасности для стран Латинской Америки, генеральный директор Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) Жак Диуф сообщил: «На сегодняшний день в мире насчитывается 1 миллиард 17 миллионов голо-

дающих, из них 642 миллиона живут в Азии, 265 миллионов – в Африке, 42 миллиона – в Латинской Америке и странах Карибского бассейна, а также 15 миллионов – в развитых странах». На карте «голода» продемонстрированы районы с такой проблемой (Рис.2). Жак Диуф видит решение данного вопроса в принятии всемирной программы продовольственной безопасности, которая предусмотрит увеличение производства сельскохозяйственной продукции в развитых странах на 70%, а в развивающихся – на 100%. Это позволит накормить увеличивающееся населения планеты, которое к 2050 году составит приблизительно 9 миллиардов человек. [4]

На современном этапе, решать проблемы голода можно достижениями научно технического прогресса. В индустриальной цивилизации проблему голода можно было решить за счет увеличения посевных площадей и повышением урожайности, то в постиндустриальном мире, к перечню лучших возможных решений проблем голода добавляется изобретение учеными продуктов с усовершенствованными свойствами. К примеру, продукты, содержащие **генетически модифицированные организмы (ГМО)**. Главная цель генетиков, которые работали над этим направлением, была в создании дешевых продуктов, приспособленных к любым климатическим условиям, содержащих нужные микроэлементы и создание новых пород животных, отличающихся ускоренным ростом и продуктивностью. На сегодняшний день специалистами получены научные данные об отсутствии повышенной опасности продуктов, созданных с применением ГМО по сравнению с традиционными продуктами. [5] Поэтому использование данных технологий в производстве продуктов приемлемо и это поможет сократить голод на планете.

Библиографический список

1. Статистика стран мира: общая численность населения мира по десятилетиям [Электронный ресурс]. – URL: <http://iformatsiya.ru/mirovaya-statistika/824-obschaya-chislennost-naseleniya-mira-po-desyatiletiam-19502050.html>
2. Электронная версия бюллетеня Население и общество [Электронный ресурс]: науч. журн./ Институт демографии НИС «Высшая школа экономики» № 509.: -URL <http://demoscope.ru/weekly/2003/0131/barom02.php>
3. Мальтус Т.Р. Опыт о законе народонаселения: книга. Петрозаводск: отношение между размножением населения и возрастанием количества пропитания, 1993. 136 с.
4. Заседание Комитета по продовольственной безопасности для стран Латинской Америки [Электронный ресурс]/ Диуф Жак.-2010.-URL: <http://ria.ru/world/20100430/228860376.html>
5. Исследование ГМО: книга/ European Commission Directorate- General for Research and Innovation; Directorate E- Biotechnologies, Agriculture, Food/ Unit2 – Biotechnologies, 2010./268с.

Колясина А.А., Фомина М.Ю.

Научный руководитель: Аширбагина Н.Л., канд. пед. наук

Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),

г. Омск, РФ

СОВРЕМЕННАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ СЕМЬЯ КАК ОБЪЕКТ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Социология семьи является интеллектуальной старейшей дисциплиной. Издревле все попытки осмысления общественной жизни людей, так или иначе, но неминуемо были связаны с пониманием семейно-ролевой организации. Интерес к происхождению человечества и человеческой истории всегда сопровождается интересом к браку, семье, родству как специфическим формам существования, сохранения и возобновления жизни поколений.

Россию ожидает болезненная перемена поколений, и чтобы обеспечить экономический и социальный прогресс, нужно опереться на общество. Проблема изучения студенческих семей в связи с острым ухудшением демографической ситуации в стране представляется весьма актуальной, учитывая роль молодежи в замещении уходящих поколений и воспроизводстве социально-демократической структуры общества, а так же тот факт, что в последнее время доля семейных студентов возрастает. Поэтому мы решили исследовать проблемы студенческой семьи и ее перспективы.

Целью работы является изучение функционирования современной студенческой семьи.

Задачи, поставленные нами в ходе работы: Изучение понятия «современная студенческая семья»; проведение исследования среди студентов нашего университета; анализ полученных результатов; формулирование выводов.

Студенческие семьи – это молодые семьи. В российском законодательстве к молодым отнесены семьи первых трех лет после заключения брака (в случае рождения детей – без ограничения продолжительности брака), при условии, что один из супругов не достиг 30-летнего возраста, а также неполные семьи с детьми, в которых мать или отец не достигли 30-летнего возраста [1].

В различных источниках встречаются разнообразные определения студенческой семьи, из которых можно сформулировать следующее определение: Студенческая семья – это семья, в которой оба родителя (в неполной семье – один родитель), состоящие в браке, имеют гражданство Российской Федерации и обучаются по очной форме обучения в образовательных учреждениях среднего профессионального или высшего профессионального образования, если образование данного уровня они получают впервые, и имеют одного или нескольких несовершеннолетних детей.

Исследователи студенческой семьи отмечают, что семейные студенты и учатся не хуже других студентов и воспитывают детей не хуже опытных родителей. Можно с уверенностью утверждать, что прочность семьи базируется на взаимной любви, общности интересов, способности к сопереживанию, заботливом и уважительном отношении друг к другу.

С целью изучения отношения студентов Финансового университета к студенческой семье, мы провели исследование в Омском филиале ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». Методом исследования мы выбрали анкетирование. Участникам опроса была предложена анкета из десяти вопросов. В анкете были предложены как закрытые, так и открытые вопросы.

В анкетировании приняли участие 72 студента нашего вуза, из них в возрасте: до 18 лет – 15 человек, что составило 20,8 %; 19–20 лет – 26 человек (36,1%); 21–22 года – 29 человек (40,3%); 23–24 года – 2 человека (2,8%).

Как показали итоги анкетирования, оказывается что присутствует большой процент неполноценных семей: 55,6 % семей (40 опрошенных) являются полноценными, в которых присутствует мать и отец; 33,3% опрошенных (24 человека) живут только с матерью (отцом); 9,7 % опрошенных (7 человек) живут с мамой и отчимом (отцом и мачехой); 1,4 % (1 человек) имеет две семьи.

На основании полученных данных можно сделать вывод о том, что тенденция в целом неплохая, если это связывать с общей ситуацией по стране, но если мыслить локально – это очень плачевная ситуация, ведь только у половины опрошенных – полноценные семьи. Неполная семья – это негативные эмоции ребёнка, недостаток внимания одного из родителей, материальные трудности и другие проблемы.

Как показывает анализ, наиболее распространённой является семья из трёх человек (38,9 %), и не мал процент семей из четырёх человек (34,7 %), более 4 человек (18,1 %), и всего 8,3% семей состоят из 2 человек.

При этом следует учесть, что конкретно состав семьи не оговаривается. Так, например, говоря о семье из четырёх человек, мы можем предположить о том, что в семье проживает бабушка и дедушка, либо мать и три ребёнка и другие варианты.

Мнение студентов о благоприятном возрасте для создания семьи распределилось следующим образом: до 20 лет - 2,8% (2 человека); 21-22 - 11,1% (8 человек); 23-25 - 72,2% (52 человека); более 25 - 13,9% (10 человек).

При изучении литературы мы пришли к выводу, что студенческая семья не выделена как вид семьи в каких-либо нормативно-правовых актах, поэтому немногие знают точное определение этого феномена. Мы спросили студентов: «Что представляет собой (на Ваш взгляд) студенческая семья?»

Ответы очень разнообразны, но тем не менее у всех схожее представление о студенческой семье. Многие считают, что студенческая семья - это когда оба

члена семьи - студенты очной формы обучения. В основном понятие "студенческая семья" студенты связывают с трудностями.

В процессе исследования мы столкнулись с неким противоречием. Всего 12,5 % студентов относят себя к студенческой семье. Из них 1,5 % студентов состоят в браке. А значит, что из 12,5 % студентов, 11% просто живут в гражданском браке. Получается, что теоретически студенты готовы к созданию семьи во время учёбы это подтверждают (73,7%), но на практике всё иначе.

Семья принадлежит к числу таких явлений, интерес к которым всегда носит устойчивый характер. Противоречия современного общества отражаются на социальном состоянии и студенческой семьи, ее функциях, она переживает разнообразные социально-экономические потрясения, среди которых низкая материальная обеспеченность, безработица, межэтнические и политические конфликты, снижение духовных ценностей.

Несмотря на это, по опросам Всероссийского центра исследований общественного мнения, 83% мужчин и женщин считают семью высшей ценностью для себя. В России 34 млн семей, молодые семьи составляют 17% от общего числа, 1,4 часть студенчества является семейными [2]. Однако студенческая семья – одна из самых незащищенных групп населения. Именно она, в первую очередь, нуждается в поддержке государства.

Правительство РФ выпустило постановление, по которому в городах, где численность населения более 50 тыс. человек, необходимо создавать центры «Семья». Но, к сожалению, далеко не везде это выполняется. Во избежание отрицательных последствий в современном обществе нужна разработанная и налаженная система мер социальной поддержки студенческим семьям, оказание помощи им как со стороны государства, так и со стороны администрации вузов, общественных организаций. Все проблемы необходимо решать незамедлительно, ведь именно молодая семья является будущим и надеждой России.

Библиографический список

1. Тихомирова В.В. Социальное самочувствие и ценностные ориентации молодой семьи // Социс. 2010. № 2. С. 118–125.
2. Федеральная служба федеральной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
3. Сергеева И.В. Студенческая семья на факультете // Высшее образование в России. 2013. № 10. С. 157–159.

Секция 6

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ

Вальковец И.Ф.

Научный руководитель: Огорелкова Н.И.

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск

ПРИМЕНЕНИЕ ЦЕПНЫХ ДРОБЕЙ ДЛЯ РАСЧЁТА ЦЕЛОЧИСЛЕННЫХ ЗНАЧЕНИЙ ПЕРЕМЕННЫХ, ВХОДЯЩИХ В ЛИНЕЙНЫЕ УРАВНЕНИЯ СВЯЗИ

Самые разные задачи экономики (и не только экономики) часто приводят к уравнениям, в которых неизвестные по своему смыслу могут принимать только целочисленные значения. Пусть, например, для перевозки туристов используются два типа самолётов с количеством посадочных мест соответственно 180 и 230. И пусть требуется одновременно перевести 3000 человек так, чтобы самолёты были полностью загружены, а их общее количество было наименьшим.

Обозначим x – количество самолётов первого типа (посадочных мест 180), а y – количество самолётов второго типа (посадочных мест 230). Тогда условию задачи будет соответствовать следующее уравнение связи:

$$180x + 230y = 3000,$$

которое после сокращения на 10 принимает вид:

$$18x + 23y = 300. \tag{1}$$

В этом уравнении переменные x , y – целые положительные числа.

Можно попытаться уравнение (1) решить перебором различных сочетаний целых значений x и y , удовлетворяющих уравнений. Однако такой путь не является эффективным.

Уравнения в целых числах рассматривались ещё в глубокой древности (Александрийский математик Диофант). Простейшим примером таких уравнений служит линейное уравнение вида:

$$ax + by = c, \tag{2}$$

где a , b , c – целые числа, причём

a, b – взаимно простые числа (не имеют общих делителей, кроме 1) и ни одного из них не равно нулю.

Рассмотрим сначала случай, когда $c = 0$:

$$ax + by = 0 \quad (3)$$

Решая (3) относительно x , получим

$$x = -\frac{b}{a} \cdot y. \quad (4)$$

Очевидно, что x будет принимать целые значения только в том случае, когда y делится на a без остатка, т.е.

$$y = a \cdot t; t \in \mathbb{Z} \text{ – параметр}$$

В этом случае по (4) получим:

$$x = -\frac{b}{a} \cdot y = -\frac{b}{a} \cdot at = -bt.$$

Таким образом, все целые решения уравнения (3) находятся через некоторый параметр t :

$$\begin{aligned} x &= -b \cdot t, \\ y &= a \cdot t, \end{aligned} \quad (5)$$

$t \in \mathbb{Z}$ – любое целое число.

Пусть теперь $c \neq 0$. И пусть каким либо образом найдено какое-либо одно решение (x_0, y_0) , для которого уравнение (2) выполняется, т.е.

$$ax_0 + by_0 = c.$$

Подстановка в (2) даёт:

$$ax + by = ax_0 + by_0,$$

откуда получаем:

$$\begin{aligned} a(x - x_0) + b(y - y_0) &= 0, \\ au + bv &= 0, \end{aligned} \quad (6)$$

где $u = x - x_0, v = y - y_0$.

Но целочисленное решение (6), как уже показано, имеет вид:

$$u = x - x_0 = -bt, v = y - y_0 = at, t \in \mathbb{Z}.$$

Откуда получаем, что

$$\begin{aligned} x &= x_0 - bt, \\ y &= y_0 + at, \end{aligned} \quad (7)$$

где x_0, y_0 – какое-нибудь решение уравнения (2).

Нахождение решения x_0, y_0 осуществляется с помощью цепных дробей [1].
Способ его нахождения проиллюстрируем на примере.

Пусть дано уравнение

$$8x + 13y = 11, \quad \frac{8}{13}x + y = \frac{11}{13}.$$

Преобразуем отношение $\frac{a}{b} = \frac{8}{13}$ с помощью цепной дроби:

$$\frac{8}{13} = \frac{1}{13/8} = \frac{1}{1+\frac{5}{8}} = \frac{1}{1+\frac{1}{8/5}} = \frac{1}{1+\frac{1}{1+\frac{3}{8}}} = \frac{1}{1+\frac{1}{1+\frac{1}{5/8}}} = \frac{1}{1+\frac{1}{1+\frac{2}{8}}} = \frac{1}{1+\frac{1}{1+\frac{1}{8/2}}} = \frac{1}{1+\frac{1}{1+\frac{1}{1+\frac{1}{2}}}}.$$

Дальнейшее преобразование ничего не изменит. Мы получили выражение, называемое конечной цепной дробью. Число $1/2$ называется последним звеном этой дроби.

Отбросим теперь последнее звено ($1/2$) и произведём «обратный ход», превратив цепную дробь в простую:

$$\frac{1}{1+\frac{1}{1+\frac{1}{1+\frac{1}{2}}}} = \frac{1}{1+\frac{1}{1+\frac{1}{2}}} = \frac{1}{1+\frac{2}{3}} = \frac{1}{5/3} = \frac{3}{5} = \frac{a_0}{b_0}.$$

Запишем разность:

$$\frac{a}{b} - \frac{a_0}{b_0} = \frac{ab_0 - ba_0}{b \cdot b_0} = \frac{8}{13} - \frac{3}{5} = \frac{8 \cdot 5 - 13 \cdot 3}{13 \cdot 5} = \frac{1}{13 \cdot 5}.$$

Откуда следует:

$$8 \cdot 5 - 13 \cdot 3 = 1, \rightarrow a b_0 - b a_0 = 1.$$

Умножив последнее равенство на c , получим

$$a (b_0 c) + b (-a_0 c) = c. \quad (8)$$

Сравнивая (8) с (2), находим:

$$x_0 = b_0 c; \quad y_0 = -a_0 c \quad (9)$$

Для рассматриваемого уравнения мы получили:

$$a=8, b=13, c=11, a_0=3, b_0=5$$

Следовательно,

$$x_0 = b_0 c = 5 \cdot 11 = 55; \quad y_0 = -a_0 c = -3 \cdot 11 = -33,$$

а все целочисленные решения определяются по (7):

$$\begin{aligned}x &= x_0 - bt = 55 - 13t, \\y &= y_0 + at = -33 + 8t, \\t &\in \mathbb{Z}.\end{aligned}$$

Таким образом, в общем случае для нахождения целочисленных решений уравнения (2) нужно разложить отношение коэффициентов $\frac{a}{b}$ в цепную дробь, отбросить ее последнее звено, обратным ходом найти значение цепной дроби без последнего звена, равного, например, $\frac{a_0}{b_0}$. По (9) найти x_0, y_0 и, применив соотношения (7), найти искомые целочисленные значения при различных значениях параметра t . Если на переменные x, y наложены дополнительные ограничения, то их используют для нахождения возможных значений параметра t и уточнения значений искомых переменных.

Возвращаясь к исходной задаче, целочисленные значения переменных которой удовлетворяют уравнению (1), получим: $a = 18, b = 23, c = 300$.

Действуя по описанному алгоритму найдём:

$$\frac{a}{b} = \frac{18}{23} = \frac{1}{23/18} = \frac{1}{1+\frac{5}{18}} = \frac{1}{1+\frac{1}{18/5}} = \frac{1}{1+\frac{1}{8+\frac{2}{5}}} = \frac{1}{1+\frac{1}{8+\frac{1}{5/2}}} = \frac{1}{1+\frac{1}{8+\frac{1}{1+\frac{1}{2}}}} = \frac{1}{1+\frac{1}{8+\frac{1}{1+\frac{1}{2}}}}.$$

Отбрасывая последнее звено ($1/2$) превратим цепную дробь в простую:

$$\frac{1}{1+\frac{1}{8+\frac{1}{1+\frac{1}{2}}}} = \frac{1}{1+\frac{1}{8+1/2}} = \frac{1}{1+\frac{1}{7/2}} = \frac{1}{1+\frac{2}{7}} = \frac{1}{9/7} = \frac{7}{9} = \frac{a_0}{b_0},$$

откуда имеем: $a_0 = 7, b_0 = 9$.

По (9) находим:

$$\begin{aligned}x_0 &= b_0 \cdot c = 9 \cdot 300 = 2700 \\y_0 &= -a_0 \cdot c = -7 \cdot 300 = -2100.\end{aligned}$$

Тогда по (7) получаем:

$$\begin{aligned}x &= x_0 - bt = 2700 - 23t, \\y &= y_0 + at = -2100 + 18t.\end{aligned}$$

Так как количество самолётов не может быть отрицательным, то

$$\begin{aligned}x &> 0, y > 0, \text{ т.е.} \\ \left\{ \begin{aligned}2700 - 23t &> 0 \\ -2100 + 18t &> 0\end{aligned} \right\}\end{aligned}$$

Эти два неравенства определяют область возможных значений параметра t .

Получим:

$$\begin{cases} 23t < 2700 \\ 18t > 2100 \end{cases} \quad \begin{cases} t < \frac{2700}{23} \\ t > \frac{2100}{18} \end{cases} \quad \begin{cases} t < 117\frac{9}{23} \\ t > 116\frac{2}{3} \end{cases}$$

Итак: $116\frac{2}{3} < t < 117\frac{9}{23}$.

Очевидно, что единственным целым значением t , удовлетворяющим полученному двойному неравенству, является $t = 117$.

При $t = 117$ получим: $x = 2700 - 23 \cdot 117 = 9$,

$$y = -2100 + 18 \cdot 117 = 6,$$

что означает: для одновременной отправки 3000 туристов с полной загрузкой имеющихся самолётов необходимо загрузить 9 самолётов с числом посадочных мест, равным 180 и 6 самолётов с числом посадочных мест, равным 230.

Достоинством рассмотренной методики является возможность получения решения без применения переборных различных вариантов.

Библиографический список

1. Пучков Н. П., Денисова А. Л., Щербакова А. В. Математика в экономике: учебное пособие. Тамбов: Изд-во Тамбовского государственного технического университета, 2002, с. 14 – 17.

Вертяева Д.Е., Захарчева Ю.В.

Научный руководитель: Сорока Е.Г., старший преподаватель

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск

ЭЛЕКТРОННЫЙ И ВИРТУАЛЬНЫЙ ОФИСЫ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

XXI век - это информационный век, т.е. век господства автоматизированных информационных технологий во всех сферах деятельности человека. Особтууж актуальна сегодня тема применения сети Интернет, увеличивающей коммуникативные возможности человека и его информационный потенциал при помощи электронного офиса.

Офис представляет собой средство обеспечения функционирования организационной структуры управления бизнес-процессами. Возникающая в нем информация всегда имеет адресата, использующего эту информацию. Работа сотрудников в офисе складывается из сбора документов, их обработки, хранения и передачи для принятия решения. Таким образом, офис является инфор-

мационным предприятием (часто пользующееся правом юридического лица), преобразующее информационные ресурсы в информационные продукты [11].

Информационная технология, обладающая высокой гибкостью, мобильностью и адаптивностью к внешним воздействиям, является важнейшим условием повышения эффективности управленческого труда в любом офисе. Благодаря интенсивному развитию технологий работы с документами, внедрению средств автоматизированного ввода, хранения и транспортировки электронных документов в системах делопроизводства доля информации, представленной на бумажных носителях, существенно сократилась. Основным требованием к офисным работникам стало умение работать с использованием автоматизированных информационных технологий в условиях электронного офиса.

Внедрение Интернета в деятельность компаний позволило объединить интерактивный характер коммуникаций и возможность построения индивидуального взаимодействия между сотрудниками. Это способствовало распространению электронных офисов, оборудование и сотрудники которых могут находиться в разных помещениях. Необходимость работы с документами, материалами, базами данных конкретного предприятия (организации) в домашних условиях, в гостинице, транспортных средствах привела к появлению виртуальных офисов. Информационные технологии виртуальных офисов основываются на работе локальной сети, соединенной с территориальной или глобальной сетью. Благодаря этому, абонентские системы сотрудников организации независимо от того, где они находятся, оказываются включенными в общую сеть. [6].

В последние годы возникла модель, получившая название «малый офис / домашний офис». Тенденция развития этой модели виртуального офиса стимулируется демографическими факторами, отражающимися на структуре трудовых ресурсов, появлением новых технологий, стремлением разработчиков снизить расходы, связанные с арендой помещений. В результате быстро расширяется категория сотрудников, работающих дома. [8].

Считается, что «удаленные» работники показывают более высокую производительность труда, работают с более высокой отдачей, т.к. могут организовать для себя удобное рабочее место и индивидуальный режим работы. Кроме того, в спокойной обстановке (вне официального офиса) чаще рождаются инновационные идеи, что важно для предприятия.

Специализированная система электронного (виртуального) офиса строится на организации подключения компьютера пользователя к корпоративной вычислительной сети предприятия по защищенному каналу связи. При этом в компьютере специалиста хранятся основные документы, а также программы, поддерживающие его функциональную деятельность. Для организации работы электронного (виртуального) офиса используются специальные программные продукты, ориентированные на поддержку совместной работы, которые обеспечивают взаимодействие территориально рассредоточенных сотрудников и

сохраняют результаты этой работы. При этом электронный (виртуальный) офис представляет собой единую технологию: вся информация поступает от одного сотрудника к другому по внутренней сети и защищена от посторонних пользователей.

Электронный и виртуальный офисы имеют ряд преимуществ перед обычными офисами: возможность за короткий срок открыть предприятие практически в любой точке мира; существенное снижение уровня затрат на аренду помещения физического офиса, закупку и содержание оборудования, мебели, оборудование сетевой инфраструктуры, телефонии, оплату труда штатным сотрудникам; получение подготовленного квалифицированного персонала в любом; управление компанией удаленно из другого города, региона, страны; экономия на затратах до 60% (экономия на стоимости сервера, программного обеспечения, специалиста, необходимого для внедрения, стоимости внедрения и технической поддержке); отсутствие капитальных затрат на приобретение сервера и программного обеспечения.

Однако, не смотря на все свои положительные качества, виртуальный и электронный офисы имеют свои недостатки, к которым следует отнести активное использование электронных и виртуальных офисов мошенническими структурами, в том числе компаниями-однодневками, телемагазинами, агентами по недвижимости, а также риск утечки информации. [10]

В России активно осуществляются разработки в области виртуализации офисной работы. Например, компания «Форус» предложила программный продукт «Е-офис» («Электронный офис»), который всего два года назад появился на информационном рынке, но успел завоевать признание у потребителей. Е-офис представляет собой комплект логически подобранных «облачных» решений фирмы «1С» для бизнеса: сервис 1С:Fresh («1С: Предприятие через интернет») для ведения оперативного и бухгалтерского учета на предприятии; 1С:БухОбслуживание – аутсорсинг бухгалтерских услуг посредством совместного доступа в на дата-центр 1С; сервис 1С-Отчетность для сдачи электронной отчетности в контролирующие органы.

Возможность работать в программах 1С через Интернет всерьез заинтересовала бизнес-сообщество. Стало очевидно, что предлагаемая технология позволяет экономить на оборудовании и установке локальных программ. Кроме того, пользователь «облачных» программ становится более мобильным и независимым от конкретного места работы, ведь работать в «облаке» можно из любого места, где есть Интернет. Интеграция с любыми учетными системами (справочники, финансовая информация), со всеми продуктами Microsoft Office, с любыми почтовыми программами позволяет «Электронному офису» органично встраиваться в деятельность компании, не меняя привычного хода работы сотрудников.

Одни из достоинств системы «Электронный офис» является организация эффективного документооборота за счет применения централизованного хранилища электронных документов, предоставления возможности доступа к документам из любого места, где есть Интернет. В системе предусмотрен гибкий механизм маршрутизации, который поддерживает согласование, регистрацию, рассмотрение документов, их исполнение. Поддерживаются маршруты параллельного, последовательного или последовательно-параллельного согласования и рассмотрения документов. Возможна настройка формата регистрационных номеров документов. Предусмотрен полнотекстовый поиск по документам, который позволяет находить документы не только по краткому содержанию, номеру, типу, автору и т.п., но и по внутреннему содержанию документа.

Таким образом, виртуальный и электронный офис – это нужные и важные элементы в ведении современного бизнеса, позволяющие повысить эффективность работы сотрудников, сделать ее более активной и творческой, ускорить процесс принятия управленческих решений.

Библиографический список

1. Денисов Д.П. Интернет-технологии в электронном бизнесе и коммерции / Д.П.Денисов. М.: Лаборатория книги, 2012. 110 с.
2. Лунев Е.А. Информационные технологии управления маркетингом. Учебный курс (учебно-методический комплекс). Московский институт экономики, менеджмента и права. Центр дистанционных образовательных технологий. М.: МИЭМП, 2010.
3. Титоренко Г.А. Информационные системы и технологии. М.: Юинити-Дана, 2012. 591 с.

Иванова А.А., Левченко А.Е.

*Научный руководитель: Мещерякова Н.А., канд. пед. наук, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),
г. Омск, РФ*

ПРИМЕНЕНИЕ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Внедрение информационных технологии позволяет оптимизировать организацию работ и услуг в различных сферах профессиональной деятельности, а также обеспечить максимальный доступ потребителя к необходимой информации. Однако, несмотря на возрастающую роль информатизации в сфере оказания услуг, существуют и такие отрасли, которые остаются в стороне от этого процесса – например, здравоохранение в части оказания бюджетными учреждениями платных медицинских услуг. Актуальность работы обусловлена тем,

что государственные медицинские учреждения ограничены в выходе на рынок платных услуг. Информатизация данной отрасли приведет к росту конкурентоспособности государственных больниц и поликлиник на рынке платных услуг, что повысит перспективность данного направления деятельности бюджетных лечебно-профилактических учреждений (ЛПФ) в следующих аспектах. Автоматизация повысила бы качество, доступность услуг данного вида населению и оказала положительное воздействие на развитие бюджетных больниц и поликлиник, на общее социальное положение граждан.

Целью исследования явилась разработка информационной системы, позволившей усовершенствовать организацию предоставления платных услуг бюджетными учреждениями здравоохранения.

Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи:

- теоретическое изучение основ предоставления платных услуг бюджетными учреждениями здравоохранения;
- моделирование структуры бизнес-процессов;
- разработка базы данных применительно к объекту изучения;
- создание ресурса электронного доступа к информации о платных услугах.

В соответствии с Федеральным Законом «О некоммерческих учреждениях» №7-ФЗ, бюджетные медицинские учреждения имеют право оказывать гражданам медицинские услуги за плату – в части превышения территориальной программы ОМС, по договорам добровольного медицинского страхования и возмездного оказания услуг. Развитие этой сферы бюджетных медицинских учреждений может отразиться в следующих аспектах.

Во-первых, дополнительно поступающие средства от оказания платных услуг могут быть использованы по различным направлениям, а именно: повышение заработной платы медицинским работникам, улучшение условий труда персонала, обновление оборудования.

Во-вторых, стоимость услуг в государственных медицинских учреждениях ниже, чем в частных. Это обусловлено отсутствием ряда затрат (аренда помещений и др.) и возможностью покрытия части стоимости платного лечения за счет Фонда ОМС. Кроме того, бюджетные больницы и поликлиники обладают более широким спектром оказываемых услуг, а также гарантиями высокой квалификации врачей.

Процесс создания модели информационной системы включает три этапа: анализ информации и проектирование системы, ее программирование и внедрение.

Проектирование бизнес-процессов проводится с помощью одного из CASE-средств – BPWin. Это ведущий программный продукт визуального моделирования бизнес-процессов, который дает возможность наглядно представить любую деятельность или структуру в виде функциональной модели.

Построение модели бизнес-процессов бюджетного учреждения здравоохранения начинается с создания контекстной диаграммы – представления деятельности в целом и содержит один SA-блок, который далее декомпозируется (рис. 1) [1, с123].



Рис. 1. Диаграмма декомпозиции 2-го уровня

В соответствии с этим, на примере г. Омска, мы предприняли попытку разработать информационную модель для оказания платных услуг, в основе которой предполагается создание единой базы данных, включающей:

- перечень предоставляемых платных услуг с указанием их стоимости;
- дата и время услуги;
- список врачей, оказывающих данную услугу;

Разработка базы данных производилась в MS Access. Она включает в себя следующие таблицы: «Врачи», «Услуги», «Пациенты», «Специальности», «Талоны» (рис. 2).

Благодаря существующим связям между элементами базы данных обеспечивается целостность всей информации о платных услугах поликлиники. Это дает возможность создания ресурса электронного доступа к информации о предоставляемых платных услугах.

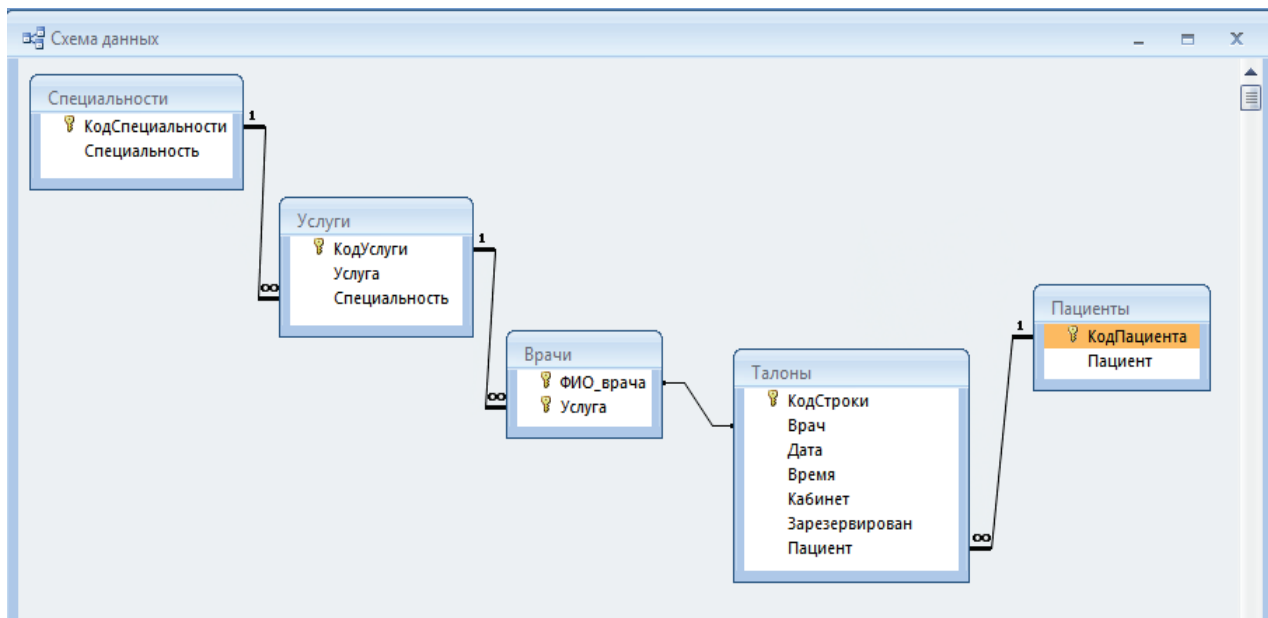


Рис. 2. Схема данных MS Access

При помощи HTML-редактора Adobe Dreamweaver был разработан портал в форме сайта «Электронная регистратура Омской области». Структура сайта содержит:

стартовую страницу, содержащую панель навигации, осуществляющую переход между страницами: Главная, Информация, Новости, Контакты; также размещены кнопки «Платные услуги» и «Бесплатные услуги» (рис. 3).

форма входа в личный кабинет и кнопка регистрации

форма для регистрации нового пользователя, выбор услуги и запись на прием.

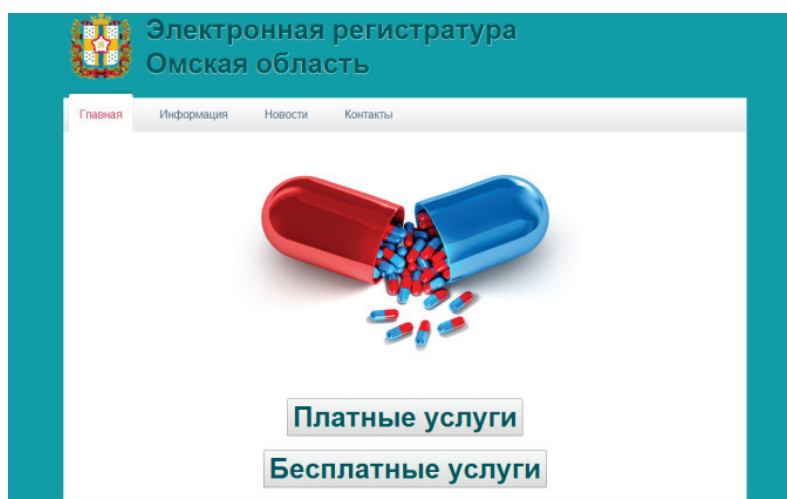


Рис. 3. Стартовая страница разработанного сайта

Созданный сайт позволяет регистрировать пользователя и обеспечивает доступ потребителей к выбору услуги, записи на прием и оплаты не выходя из дома.

При этом предполагается, что подобная система в последующем будет охватывать всю территорию страны и все имеющиеся государственные клиники и больницы, формировать единую сеть. Внедрение этой системы обеспечит максимальную открытость информации и упростит доступ населения к получению данных услуг, полный учет оказанных услуг, повысит степень контроля качества и надлежащего исполнения.

Таким образом, представленный проект создает пути совершенствования и оптимизации организации платных услуг государственными медицинскими учреждениями.

Библиографический список

1. Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2011.

Потеряхин А.

Научный руководитель: Гебель Е.С., канд. техн. наук

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск, РФ

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И СИСТЕМ

Обоснование управленческих решений – одна из актуальных задач исследования социально-экономических процессов. Существенное усложнение в XX веке проблем управления способствовало развитию методов их анализа. В результате обобщения накопленного опыта и естественной эволюции науки сложилась современная методология исследования социально-экономических проблем как на микро-, так и макроуровнях, опирающаяся на системный подход. Использование принципа системности, без которого невозможно эффективное управление, включает, наряду с содержательным анализом изучаемых процессов, применение метода математического моделирования.

Методы математического моделирования социально-экономических процессов до сих пор применялся в нашей стране преимущественно в научных разработках, а рекомендации экономической науки зачастую попросту игнорировались (и игнорируются) на всех уровнях управления. Это в большой степени связано с тем, что до недавнего времени применение количественных методов в управлении изучалось в вузах России достаточно формально, а методы высшей математики в экономических дисциплинах вообще практически не использовались, поскольку экономическое образование было сведено, по существу, к дог-

математическому толкованию классиков марксизма, а опыт анализа социально-экономических процессов на основе других подходов практически не рассматривался [1].

Одним из основных доводов, который служит препятствием для использования метода математического моделирования при анализе конкретных социально-экономических процессов, является сложность объекта моделирования, поскольку применяемая теоретическая модель может оказаться слишком упрощенной по сравнению с объектом-оригиналом. Однако рекомендации и выводы, полученные на основе анализа адекватной имитационной модели, также могут оказаться невостребованными, поскольку управленец может предпочесть опереться на интуицию и даже иметь нерешенную проблему, чем использовать модели, в которых он ничего не понимает, и стать, таким образом, заложником разработчика-математика.

Проблема построения адекватных моделей при исследовании социально-экономических процессов является особенно актуальной, поскольку подавляющее большинство из них изменяется во времени и поэтому соответствующие модели являются в принципе динамическими. Несмотря на более чем вековую историю применения математического моделирования в этой области, методика изучения динамических процессов практически не изменилась. Как и сто лет назад, одним из главных методических приемов исследования динамики микро- и макроэкономических процессов является использование гладких непрерывных функций и анализ смещения равновесного решения, вызванного изменением внешних условий.

Свойство гладкости непрерывных функций позволило использовать аппарат дифференциального исчисления для анализа социально-экономических процессов и привело к формированию в экономике методологического направления, получившего название «маржинализм». В основе этого подхода лежит анализ дифференциальных характеристик экономических показателей предельных величин (предельной производительности, предельных издержек, предельного дохода, предельной полезности и т.д.), с помощью которых делаются оценки приращений соответствующих экономических показателей и определяются оптимальные решения.

В настоящее время широко ведутся работы по анализу динамических (переходных) процессов экономики на основе моделирования. При анализе развивающихся социально-экономических процессов интерес представляет изучение поведения переменных моделей в зависимости от различных внешних воздействий и вопросы устойчивости равновесных решений по отношению к соответствующим возмущениям, и, следовательно, по отношению к незапланированным изменениям в режиме управления. Как качественный, так и формально-

математический анализ развития систем ведется в терминах синергетики – междисциплинарной науки, исследующей общие принципы эволюции и самоорганизации сложных систем на основе нелинейных математических моделей. Основной особенностью синергетических эффектов является упорядоченность, целенаправленность поведения сложной системы при относительной хаотичности поведения ее отдельных элементов (подсистем). Для развивающихся систем характерны, с одной стороны, устойчивость структуры, а с другой – потеря устойчивости, разрушение одной структуры и создание другой устойчивой структуры. В результате процесс развития системы может быть представлен как последовательность эволюционного изменения ее состояний внутри цикла со скачкообразным переходом системы в конце цикла на новый качественный уровень, означающий начало нового цикла. Гиперустойчивая система к развитию не способна, т.к. «гасит» любые отклонения от своего устойчивого состояния. Таким образом, для развития, т.е. перехода в качественно новое состояние, система должна на некоторое время потерять устойчивость. Следствием циклического развития является необратимость, которая заключается в невозможности перехода от новообразованной структуры к старой разрушенной структуре [2].

В результате смены парадигмы в настоящее время экономика рассматривается как сложная развивающаяся система, для количественного описания которой применяются динамические математические модели различной степени сложности. Одно из направлений исследования социально – экономических процессов и систем связано с построением и анализом относительно простых нелинейных имитационных моделей, отражающих взаимодействие различных подсистем.

Следует отметить, что анализ этих моделей стал возможным во многом благодаря совершенствованию вычислительной техники, которое, наряду с возрастающей сложностью управленческих проблем, является мощным стимулом развития математического моделирования социально-экономических процессов.

Библиографический список

1. Петров А.А. Опыт использования математических моделей для анализа экономики переходного периода // Вестник РАН. 1997. № 4.
2. Андреев М.Ю., Поспелов И.Г., Поспелова И.И., Хохлов МА. Новая технология моделирования экономики и модель современной экономики России. М.: МИФИ, 2007.

Черемных Ю.С.

Научный руководитель: Сорока Е.Г., старший преподаватель.

Сибирский институт бизнеса и информационных технологий, г. Омск, РФ

РОЛЬ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Современные предприятия и фирмы представляют собой сложные организационные системы, отдельные составляющие которых – основные и оборотные фонды, трудовые и материальные ресурсы и другие – постоянно изменяются и находятся в сложном взаимодействии друг с другом. Функционирование предприятий и организаций различного типа в условиях рыночной экономики поставило новые задачи по совершенствованию управленческой деятельности на основе комплексной автоматизации управления всеми производственными и технологическими процессами, а также трудовыми ресурсами. Возрастающие объемы информации и усложнение решаемых задач заставляют предприятия активно применять в своей деятельности автоматизированные информационные системы [1].

Информационные системы на предприятии позволяют:

- повышать степень обоснованности принимаемых решений за счет оперативного сбора, передачи и обработки информации;
- обеспечивать своевременность принятия решений по управлению предприятием в условиях рыночной экономики;
- добиваться роста эффективности управления за счет своевременного представления необходимой информации руководителям всех уровней управления из единого информационного фонда;
- согласовывать решения, принимаемые на различных уровнях управления и в разных структурных подразделениях;
- за счет информированности управленческого персонала о текущем состоянии экономического объекта обеспечивать рост производительности труда, сокращение непроизводительных потерь и т. д. [3]

В условиях рыночной экономики одним из наиболее востребованных видов информационных систем являются информационные системы логистики SCM (Supply Chain Management), основной целью которых является управление цепочкой поставок.

Концепция SCM – это комплекс подходов, помогающий эффективной интеграции поставщиков, производителей, дистрибьюторов и продавцов.

Системы управления поставками решают следующие задачи:

- оптимальная диспетчеризация в производстве, распределении, складировании;
- построение оптимальных логистических цепочек, каналов, сетей;

- оптимальная маршрутизация;
- оптимизация управления запасами;
- оптимизация процедур сбора, обработки и выполнения заказов.

Применение SCM позволяет обеспечить предприятию наличие нужного продукта в нужное время в нужном месте с минимальными издержками. При этом необходимо держать в поле зрения множество звеньев, связанных между собой информационными, денежными и товарными потоками. Цепочка начинается с приобретения сырья у поставщиков и заканчивается продажей готовых товаров и услуг клиенту. Одни звенья могут целиком принадлежать одной организации, другие – компаниям-контрагентам (клиентам, поставщикам и дистрибьюторам).

Управление цепочкой поставок включает в себя следующие этапы:

1. *Планирование.* В рамках этого процесса выясняются источники поставок, производятся обобщение и расстановка приоритетов в потребительском спросе, планируются запасы, определяются требования к системе дистрибуции, а также объемы производства, поставок сырья/материалов и готовой продукции. Вопрос о том, производить самостоятельно или покупать, должен решаться на этом этапе. Решения, относящиеся ко всем видам планирования ресурсов и к управлению жизненным циклом товара, принимаются также на этой стадии. Данные процессы позволяют найти баланс между спросом и поставками для выработки управленческих решений.

2. *Закупки.* В данной категории выявляются ключевые элементы управления снабжением, производятся оценка и выбор поставщиков, проверка качества поставок, заключение контрактов с поставщиками. Кроме того, информационная система сопровождает процессы, связанные с получением материалов (приобретение, получение, транспортировка, контроль, хранение).

3. *Производство.* К этому процессу относятся производство, выполнение и управление структурными элементами, подразумевающими контроль за технологическими изменениями, управлением производственными мощностями, производственными циклами, качеством производства и т. д.

4. *Доставка.* Данный процесс состоит из управления заказами, складом и транспортировкой. Управление заказами включает создание и регистрацию заказов, формирование стоимости, выбор конфигурации товара, а также создание и ведение клиентской базы, наряду с поддержанием базы данных по товарам и ценам. Управление складом предполагает набор действий по подбору и комплектации, упаковке, созданию специальной упаковки / ярлыка для клиента и отгрузке товаров. Все эти процессы, включая управление запасами, транспортировкой и дистрибуцией, должны быть приведены в соответствие с планируемым или текущим спросом.

5. *Возврат.* В контексте этого процесса определяются структурные элементы возвратов товара (дефектных, излишних, требующих ремонта), выявля-

ется состояние продукта, его размещение, запрос на возврат, составляется график возвратов, принимается решение об уничтожении или переработке [3].

Все составляющие процесса переработки исходного продукта в готовую продукцию должны соответствовать планируемому или текущему спросу.

Оптимизация управления цепочки поставок призвана решить следующие задачи:

1) сокращение цикла планирования и увеличение горизонта планирования за счет получения надежной и своевременной информации;

2) оптимизация расходов за счет возможности определения стратегических контрагентов, оптимального выбора закупаемых изделий и их поставщиков, поддержки взаимодействия с ними в режиме реального времени;

3) снижение производственных издержек через оптимизацию потоков продукции и оперативную организацию обмена информацией между контрагентами. Коммуникация в режиме реального времени между различными участниками цепочки поставок позволяет предотвратить образование «узких мест» в производственном процессе;

4) снижение складских издержек за счет приведения объемов производства в соответствие со спросом. Эта задача отвечает концепции управления снабжением «точно вовремя»;

5) повышение качества обслуживания потребителей достигается за счет оперативности и гибкости процесса поставки [1].

У нас в стране наиболее известны такие отечественные разработки в области управления цепочками поставок как «1С: Логистика» (на платформе 1С: Предприятие 8.0.), система «ЛИС», созданная компанией «БалтИнфо» (Санкт-Петербург).

Система «ЛИС» представляет собой современную комплексную систему автоматизации для крупных и средних предприятий, адаптирующуюся под специфику предприятия и автоматизирующую практически все бизнес-процессы. Так, «ЛИС Торговля» имеет развитые функциональные возможности для сопровождения сложных бизнес-процессов современных торговых организаций. Она функционирует с использованием современных средств распределенной обработки информации для комплектования территориально распределенных офисов, филиалов, складов и других подразделений в единое информационное пространство. «ЛИС Доставка» предназначена для планирования и контроля за доставкой грузов любыми транспортными средствами, а также для ведения учета и расчета за весь комплекс услуг, связанных с доставкой грузов. «ЛИС Хранение товаров» ориентирована на оптимизацию размещения, хранения и отгрузки товаров в складских помещениях, а также для учета и расчетов за весь комплекс услуг, связанных с хранением товаров.

Благодаря внедрению логистических информационных систем «ЛИС», базирующихся на концепции SCM, компании получают следующие конкурентные преимущества:

- увеличение прибыли от 10 % до 15 %;
- уменьшение стоимости и времени обработки заказа от 15% до 35%;
- сокращение времени выхода на рынок от 10 % до 35%;
- сокращение закупочных издержек от 5% до 15%;
- уменьшение складских запасов от 20% до 35%. [2].

Таким образом, автоматизация логистических информационных процессов позволяет осуществлять эффективное управление ресурсами предприятия. Достоверность, оперативность и прозрачность данных в едином информационном пространстве способствует снижению издержек и повышению конкурентоспособности предприятия на рынке.

Библиографический список

1. Гаджинский А.М. Логистика: учебник для вузов. М.: Дашков и К, 2012. 484 с.
2. Логистическая информационная система «ЛИС» // сайт компании «БалтИнфо» URL: <http://lisystem.ru> (дата обращения 04.04.2014).
3. Титоренко Г.А. Информационные системы и технологии управления: учебник / Г.А.Титоренко. М.: Юнити-Дана, 2012. 591 с.

Стендовые доклады

Емельянов Д.Н.

*Научный руководитель: Князева О.О., канд. пед. наук, доцент
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»,
Омский филиал*

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ КАК СРЕДСТВО РЕШЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

В современных условиях математические методы используются практически во всех направлениях управленческой науки.

Известны группы математиков, в основном представители «науки управления», тесно связанной с такой научной дисциплиной, как исследование операций (операционный анализ), которые рассматривают менеджмент как систему математических формул или моделей.

В действительности «наука управления» (исследование операций) не заменяет менеджмент. Его функции не сводятся к применению математических методов и моделей. В менеджменте много проблем, которые невозможно выразить в математической форме. В частности, при указанном подходе игнорируются человеческие аспекты деятельности организации. Математика в менеджменте нужна, но едва ли можно управлять, пользуясь только ее средствами.

Вместе с тем можно согласиться с мнением, выражаемым в некоторых публикациях в области «науки управления», что содержание этой дисциплины сводится к применению математических методов для анализа и решения проблем менеджмента. Сегодня менеджмент не может обойтись без применения математических методов. Они помогают при формировании и развитии познавательной базы, имеют особенно большое значение в управлении производством, эффективны при планировании и контроле, играют важную роль в ходе принятия решений, поддающихся алгоритмизации.

Модели, описывающие экономические процессы в менеджменте, чрезвычайно разнообразны по форме математических зависимостей. Особенно важно выделить класс линейных моделей, наиболее удобных для анализа и вычислений и получивших вследствие этого большое распространение. Различия между линейными и нелинейными моделями существенны не только с математической точки зрения, но и в теоретико-экономическом отношении, поскольку многие зависимости в экономике носят принципиально нелинейный характер: эффективность использования ресурсов при увеличении производства, изменение спроса и потребления населения при увеличении производства, изменение спроса и потребления населения при росте доходов и т.п. Теория «линейной экономики» существенно отличается от теории «нелинейной экономики». От того, предполагаются ли множества производственных возможностей подсистем (отраслей, предприятий) выпуклыми или же невыпуклыми, существенно зависят выводы о возможности сочетания централизованного планирования и хозяйственной самостоятельности экономических подсистем.

Можно выделить, по крайней мере, четыре аспекта применения математических методов в решении практических проблем в менеджменте:

1. Совершенствование системы экономической информации. Математические методы позволяют упорядочить систему экономической информации, выявлять недостатки в имеющейся информации и вырабатывать требования для подготовки новой информации или ее корректировки. Разработка и применение экономико-математических моделей указывают пути совершенствования экономической информации, ориентированной на решение определенной системы задач планирования и управления. Прогресс в информационном обеспечении планирования и управления опирается на бурно развивающиеся технические и программные средства информатики.

2. Интенсификация и повышение точности экономических расчетов. Формализация экономических задач и применение современных компьютерных технологий многократно ускоряют типовые, массовые расчеты, повышают точность и сокращают трудоемкость, позволяют проводить многовариантные экономические обоснования сложных мероприятий.

3. Углубление количественного анализа экономических проблем. Благодаря целенаправленному использованию математических методов значительно усиливаются возможности конкретного количественного анализа; изучение многих факторов, оказывающих влияние на экономические процессы, количественная оценка последствий изменения условий развития экономических объектов и т.п.

4. Решение принципиально новых экономических задач. Посредством математического моделирования удается решать такие экономические задачи, которые иными средствами решить практически невозможно, например: нахождение оптимального варианта народнохозяйственного плана, имитация народнохозяйственных мероприятий, автоматизация контроля за функционированием сложных экономических объектов.

Сфера практического применения экономико-математических методов ограничивается возможностями и эффективностью формализации экономических проблем и ситуаций, а также состоянием информационного, математического, технического обеспечения используемых моделей. Стремление во что бы то ни стало применить математическую модель может не дать хороших результатов из-за отсутствия хотя бы некоторых необходимых условий.

Львова А.В.

Научный руководитель: Князева О.О., канд. пед. наук, доцент.

*Московский финансово-промышленный университет «Синергия»,
Омский филиал.*

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

Использование математических методов в сфере управления (в частности, экономической) – важнейшее направление совершенствования систем управления. Математические методы ускоряют проведение экономического анализа, способствуют более полному учету влияния факторов на результаты деятельности, повышению точности вычислений.

Применение математических методов требует: системного подхода к исследованию заданного объекта, учета взаимосвязей и отношений с другими объектами (предприятиями, фирмами); разработки математических моделей, отражающих количественные показатели системной деятельности работников

организации, процессов, происходящих в сложных системах, какими являются предприятия; совершенствования системы информационного обеспечения управления предприятием с использованием электронно-вычислительной техники.

Решение задач экономического анализа математическими методами возможно, если они сформулированы математически, т.е. реальные экономические взаимосвязи и зависимости выражены с применением математического анализа. Это вызывает необходимость разработки математических моделей. В управленческой практике для решения экономических задач прибегают к различным методам.

Методы элементарной математики используются в традиционных экономических расчетах при обосновании потребностей в ресурсах, разработке плана, проектов и т.п.

Классические методы математического анализа используются самостоятельно (дифференцирование и интеграция) и в рамках других методов (математической статистики, математического программирования).

Статистические методы - основное средство исследования массовых повторяющихся явлений. Они применяются при возможности представления изменения анализируемых показателей как случайного процесса. Если связь между анализируемыми характеристиками не детерминированная, а стохастическая, то статистические и вероятностные методы становятся практически единственным инструментом исследования. В экономическом анализе наиболее известны методы множественного и парного корреляционного анализа.

Для изучения одновременных статистических совокупностей служат закон распределения, вариационный ряд, выборочный метод. Для многомерных статистических совокупностей применяются корреляции, регрессии, дисперсионный, ковариационный, спектральный, компонентный, факторный виды анализа.

Экономические методы базируются на синтезе трех областей знаний: экономики, математики и статистики. Основа эконометрии - экономическая модель, т.е. схематическое представление экономического явления или процессов, отражение их характерных черт с помощью научной абстракции. Наиболее распространен метод анализа экономики "затраты - выпуск". Метод представляет матричные (балансовые) модели, построенные по шахматной схеме и наглядно иллюстрирующие взаимосвязь затрат и результатов производства.

Методы математического программирования - основное средство решения задач оптимизации производственно-хозяйственной деятельности. По сути, методы - средства плановых расчетов, и они позволяют оценивать напряженность плановых заданий, дефицитность результатов, определять лимитирующие виды сырья, группы оборудования.

Под исследованием операций понимаются разработки методов целенаправленных действий (операций), количественная оценка решений и выбор

наилучшего из них. Цель исследования операций сочетание структурных взаимосвязанных элементов системы, в наибольшей степени обеспечивающее лучший экономический показатель. Теория игр как раздел исследования операций представляет собой теорию математических моделей принятия оптимальных решений в условиях неопределенности или конфликта нескольких сторон, имеющих различные интересы.

Теория массового обслуживания на основе теории вероятности исследует математические методы количественной оценки процессов массового обслуживания. Особенность всех задач, связанных с массовым обслуживанием - случайный характер изучаемых явлений. Количество требований на обслуживание и временные интервалы между их поступлениями имеют случайный характер, однако в совокупности подчиняются статистическим закономерностям, количественное изучение которых и является предметом теории массового обслуживания.

Экономическая кибернетика анализирует экономические явления и процессы как сложные системы с точки зрения законов управления и движения в них информации. Методы моделирования и системного анализа наиболее разработаны именно в этой области.

Отметим, что применение математических методов в экономическом анализе базируется на методологии экономико-математического моделирования хозяйственных процессов и научно обоснованной классификации методов и задач анализа.

Рясная В.А.

Научный руководитель: Самарин А.М.

Финансовый университет при Правительстве РФ (Омский филиал),

г. Омск, РФ

РОЛЬ РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА И МОДЕЛИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ

Регрессионный анализ – совокупность методов математической статистики, применяемых для исследования характера функциональной зависимости между случайными величинами. А процедура построения регрессионной модели состоит из двух шагов. На первом шаге, и на основе свободных переменных – результатов измерений – порождается набор признаков. На втором шаге, производится выбор признаков. При выборе признаков выполняется настройка параметров модели и оценивается ее качество. Но наиболее сложным этапом, завершающим регрессионный анализ, является перевод их с языка статистики и математики на язык экономики. Когда получим на выходе какие – то данные,

можно моделировать сложившуюся ситуацию. Моделирование – исследование объектов познания на их моделях; построение и изучение моделей реально существующих объектов, процессов или явлений с целью получения объяснений этих явлений, а также для предсказания явлений, интересующих исследователя.

Регрессия — это простой метод анализа с хорошо проработанной теорией, предоставляющий эффективные возможности диагностики, которые помогут интерпретировать результаты и устранять неполадки. Однако, он надежен и эффективен, если данные и регрессионная модель удовлетворяют всем предположениям, требуемым для этого метода. Пространственные данные часто нарушают предположения и требования анализа, поэтому важно использовать инструменты регрессии в союзе с подходящими инструментами диагностики, которые позволяют оценить, является ли регрессия подходящим методом для данного анализа, а приведенная структура данных и модель может быть применена. Серьезной преградой для многих регрессионных моделей является ошибка спецификации. Модель ошибки спецификации - это такая неполная модель, в которой отсутствуют важные независимые переменные, поэтому она неадекватно представляет то, что пытаемся моделировать или предсказывать. Другими словами, регрессионная модель не рассказывает всю необходимую историю. Ошибка спецификации становится очевидной, когда в отклонениях регрессионной модели наблюдается статистически значимая пространственная автокорреляция, или другими словами, когда отклонения модели кластеризуются в пространстве (недооценки — в одной области изучаемого объекта, а переоценки — в другой).

Ведь при правильном использовании данных и при определении точной цели исследования, можно выявить все, что необходимо. Основными задачами можно определить следующие:

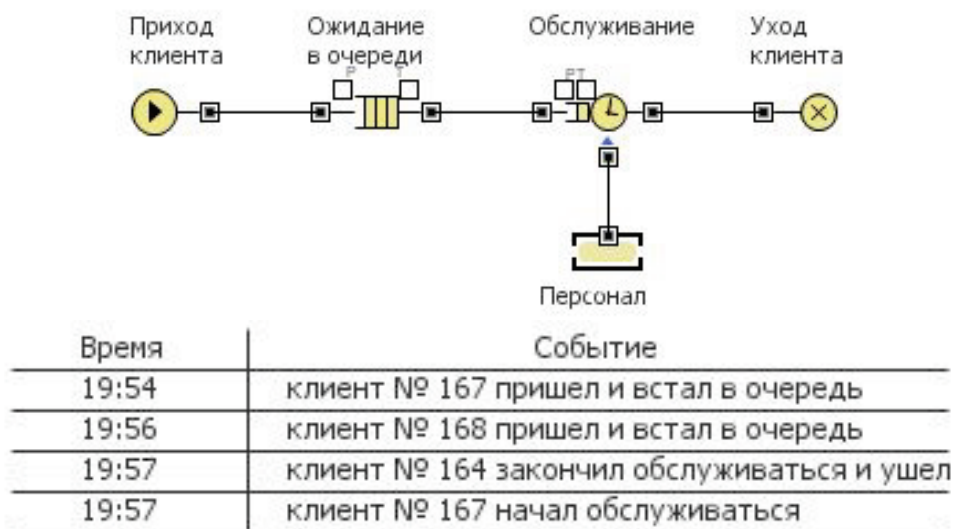
- объективная и всесторонняя оценка степени выполнения плана, динамики производства и реализации товара;
- определение экономической эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов;
- определение влияния различных факторов на изменение величины этих показателей;
- разработка мероприятий по освоению выявленных резервов.

Для наглядности применения метода имитационного моделирования можно продемонстрировать на примере работы отделения банка по обслуживанию физических лиц. Допустим, что необходимо определить минимальное количество обслуживающего персонала, которое обеспечивает требуемое качество сервиса.

Критерий качества сервиса зададим правилом: средний размер очереди клиентов не должен превышать N человек. Очевидно, что для решения поставленной задачи необходимо иметь достаточные знания о системе: какие клиенты

посещают банк, какое количество клиентов приходит в течение рабочего дня, а также сколько времени занимает обслуживание одного клиента.

На первом этапе решения задачи создается модель, которая соответствует структуре и бизнес-процессам отделения банка. В ходе разработки модели учитываются только те детали, которые оказывают существенное влияние на изучаемые аспекты работы системы. Например, наличие отделения обслуживания юридических лиц или кредитного отдела не влияет на обслуживание физических лиц, поскольку они физически и функционально отделены от последнего. Схематично такую модель можно представить в виде последовательности следующих действий.



Следующий этап заключается в анализе статистики, собранной и представленной моделью. Если средний размер очереди клиентов превышает выбранный предел в N человек, то количество доступного персонала следует увеличить и выполнить новый эксперимент.



В результате проведения серии экспериментов над моделью пользователь может определить оптимальное количество персонала [1].

В управление необходимо использовать регрессионный анализ и моделирование для более точных данных прогноза, или доказательства гипотез. При совокупном использовании всех данных, на выходе имеем более точный результат, либо выявление отклонений или перспектив развития.

Библиографический список

1. Многоподходное имитационное моделирование / Режим доступа: <http://www.anylogic.ru/use-of-simulation>.

Томилов К.О.

*Научный руководитель: Князева О.О., канд. пед. наук, доцент
Омский филиал Московского финансово-промышленного
университета «Синергия», г. Омск*

ПРОБЛЕМА ВНЕДРЕНИЯ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ

Большинство современных технологий базируются на специальных моделях, концепциях, приемах. Для системного анализа конкретных экономических данных применяются не отдельные методы описания данных, оценивания, проверки гипотез, а развернутые цельные процедуры - так называемые «эконометрические технологии». Эконометрические технологии опираются на достижения эконометрической теории и практики, в частности на современные результаты теории вероятностей и прикладной математической статистики, при этом математическая основа технологии получена в рамках соответствующей научной дисциплины и методы расчетов разработаны и обоснованы в соответствии с ней. Также используются классические технологии, такие как метод наименьших квадратов. Как известно, несмотря на солидный возраст, метод наименьших квадратов остается одним из наиболее часто используемых эконометрических методов [1].

Отметим, что современные компьютерные системы и специальные прикладные программы, усовершенствованные методы анализа сделали эконометрику мощнейшим инструментом экономических исследований. Для успешного же внедрения и использования эконометрических технологий необходимы два условия: чтобы они были объективно нужны для решения практической задачи и чтобы потенциальный пользователь технологий субъективно понимал это.

Приходится с сожалением констатировать, что в России практически отсутствует подготовка специалистов по высоким эконометрическим технологиям. В курсах по теории вероятностей и математической статистике обычно даются лишь классические основы этих дисциплин. Эконометрические методы – эффективный инструмент в работе менеджера и инженера, занимающегося кон-

кретными проблемами, и задача высшей школы - дать его в руки выпускников экономических и технических специальностей. Кроме теоретических знаний, менеджеры и инженеры должны иметь практические инструменты – созданные на основе современных достижений эконометрической науки компьютерные системы, предназначенные для анализа статистических данных и построения эконометрических моделей конкретных экономических и технико-экономических явлений и процессов. [2].

Второй проблемой успешного внедрения эконометрических технологий можно считать отсутствие соответствующего программного обеспечения. В учебнике Ron C. Mittelhammer Cambridge University Press, «Econometric Foundations Pack» 28.2000 трудность освоения обуславливается несколькими факторами.

Во-первых, сюда включены методы, редко появляющиеся в учебниках, например, теория эмпирического правдоподобия, обобщенный метод максимальной энтропии, метод минимума абсолютных отклонений, метод квазиправдоподобия, гиббсовская схема и другие алгоритмы сэмплинга, информационно-теоретическое оценивание, полупараметрика и т.д. Есть главы, посвященные экстремальному оцениванию, непараметрическим методам и Байесовскому анализу. Обобщение методов оценивания и инференции идет даже не вокруг метода моментов, а вокруг информационно-теоретических понятий, с одной стороны, и оценивающих уравнений, с другой. В каком-то смысле это учебник даже не «нового поколения», а, возможно, «будущих поколений», если время покажет, что подход авторов окажется живуч.

Во-вторых, книга имеет статистический и даже иногда инженерный уклон. Авторы пользуются терминологией, непривычной даже опытному эконометрическому уху. Не секрет, что стиль и язык написания статей у эконометристов и статистиков (с примкнувшими к ним инженерами) настолько различный, что непонимание возникает даже когда тема исследований общая.

Так же к учебнику прилагается CD-ROM с дополнительными материалами в виде вводного материала и не включенных в книгу глав, с данными и программами на эконометрическом языке GAUSS. Есть и сама программа GAUSS, точнее ее Light-версия, ограничения в которой касаются в первую очередь невозможности использовать большие массивы данных.

А вот учебник Ernst R. Berndt «The Practice of Econometrics: Classic and Contemporary.» Addison-Wesley, 1991 несмотря на свою относительную древность наиболее приближен к научно-популярной литературе, одна вводная глава про историю компьютеров (конечно, ныне не актуальная) чего стоит. А вставки с биографиями выдающихся эконометристов! Вполне возможно, какому-то прикладному пользователю это может импонировать. В ней рассмотрены семь фаз практического эконометрического исследования, которые в дальнейшем стали

основными этапами эконометрического моделирования (постановочный, априорный, этап параметризации и т.д.).

На основании выше изложенного можно утверждать, что на сегодняшний день при внедрении эконометрических технологий в экономические процессы можно столкнуться с рядом проблем, а ведь качество технического уровня и доступность информационных ресурсов уже сейчас определяют уровень развития страны и ее статус в мировом сообществе и бесспорно станут решающим показателем этого статуса в самое ближайшее время.

Библиографический список

1. Четыркин Е. М. Статистические методы прогнозирования. М.: Финансы и статистика, 2009. 189 с.
2. Френкель А.А. Прогнозирование производительности труда: методы и модели. М: Экономика, 2009. 214 с.

Научное издание

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
И ПРАВОВЫЕ СИСТЕМЫ:
СОВРЕМЕННОЕ ВИДЕНИЕ

Материалы
XIII Международной студенческой
научно-практической конференции

(Омск, 25 апреля 2014 г.)

Печатается в авторской редакции

Компьютерная верстка *О. Г. Белименко*

Подписано в печать 27.05.14. Формат 60×84¹/₁₆. Бумага офсетная.

Отпечатано на дупликаторе. Усл. печ. л. 25,5. Уч.-изд. л. 25,5.

Тираж 150 экз. Заказ 350.

Издательство ОмГТУ. 644050, г. Омск, пр. Мира, 11; т. 23-02-12.

Типография ОмГТУ

