

КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «АР-КОНСАЛТ»

**НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОМ
ОБЩЕСТВЕ: ВЕКТОР РАЗВИТИЯ**

Сборник научных трудов по материалам
Международной научно-практической конференции
Часть III
3 апреля 2014 г.

**АР-Консалт
Москва 2014**

УДК 001.1

ББК 60

Н34 Наука и образование в современном обществе: вектор развития:

Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 3 апреля 2014 г. В 7 частях. Часть III. М.: «АР-Консалт», 2014 г.- 163 с.

ISBN 978-5-906353-89-4

ISBN 978-5-906353-92-4 (Часть III)

В сборнике представлены результаты актуальных научных исследований ученых, докторантов, преподавателей и аспирантов по материалам Международной заочной научно-практической конференции **«Наука и образование в современном обществе: вектор развития»** (г. Москва, 3 апреля 2014 г.)

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

УДК 001.1

ББК 60

ISBN 978-5-906353-92-4 (Часть III)

Сборник научных трудов подготовлен по материалам, представленным в электронном виде, сохраняет авторскую редакцию, всю ответственность за содержание несут авторы

Содержание

Секция «Экономика, бизнес, управление, инновации»	7
Евграшина И.А. Человеческий капитал молодежи как фактор инновационного развития региона.....	7
Егорова Н.А. Разработка и реализация инновационных подходов к исследованию безопасности потребительских товаров и планированию их качества	10
Есин М.А. Добровольное страхование: итоги и перспективы его развития	12
Ефимова М.Л. Тенденции развития автомобильного кластера в Санкт-Петербурге.....	15
Жапашев А.М. «Золотое сечение» как залог устойчивого развития фирмы	16
Жарова Е.В. Эффективность предоставления государственных (муниципальных) услуг.....	19
Задорожная Е.К. Информационная база мониторинга и оценки финансового менеджмента вузов	21
Зайчикова И.Б., Воронина М.Ф. Конфликтологическая компетентность в решении организационных проблем.....	22
Зверева С.А., Воронина М.Ф. Разработка корпоративной стратегии для диверсифицированной компании.....	24
Золотарева Ю.Ю. Тенденции развития международного технологического и организационного сотрудничества.....	25
Зубков В.Н., Камышова Ю.И. Развитие горизонтальных связей между линейными предприятиями железнодорожного узла.....	26
Зуденкова С.А. Особенности развития местного самоуправления в Московском регионе	31
Ибрагимова М.Д. Инфляция и курс валюты: есть ли связь?.....	32
Игумнова Т. Н., Смирнова И.В. Влияние финансовых результатов деятельности предприятий на формирование бюджета региона (на примере Архангельской области)	34
Каблука Н.Л., Воронина М.Ф. Стресс-мониторинг – как метод диагностики стрессов на примере ООО «Аксель групп».....	37
Казакова Н. Н., Деопик Е. К. Листинг. Плюсы и минусы	38
Калачева И.В., Козлова О.Н. Управление банковскими рисками методом страхования	40
Кашенцева Н.П., Смирнова И.В. Управление стоимостью предприятия на основе показателя EVA.....	41
Киселев А.А. Современные проблемы бухгалтерского и управленческого учета на отечественных предприятиях	44
Копненкова А.С. Проблемы инвестиционной политики ОАО «РЖД».....	46

Кошеварникова Д. М., Карпова Е.А. Руководство и лидерство в менеджменте	49
Кудрявцева М.А. Статистические методы в экономическом анализе: направления и проблемы применения	50
Куриленко Ю.В., Никишкин В.В. Сегментация покупателей по мотивации совершения покупки на рынке недвижимости.....	52
Кушниренко А.И. Актуальные проблемы региональных бюджетов на примере Саратовской области	54
Лепеса Ю.И. Влияние учетной политики на бухгалтерский и налоговый учет.....	55
Ляхова Е.Я. Особенности формирования доходов местных бюджетов 3Ф ЛГУ им.А.С. Пушкина	59
Маслянкина А.С. Применение передовых технологий управления на предприятиях оборонно-промышленного комплекса	61
Масыч М.А. Научно-методические основы выявления очагов социальной напряженности в студенческой среде	64
Матюшина Т.Н., Воронина М.Ф. Менеджмент в финансово-промышленных группах.....	65
Миникаева А.А. Порядок расчета среднего заработка в организациях	67
Митюков В.В., Карпова Е.А. Управленческие решения: виды и методы разработки	69
Михолап В.В., Воронина М.Ф. Профессиональный отбор и классификация профессий	70
Морозов Г.А. Ключевые проблемы и приоритетные направления и инновационного развития системы газоснабжения региона	72
Мявлина Н.Ж. Финансовое оздоровление промышленных предприятий ..	74
Напалков А.А. К вопросу о сущности и видах инноваций и инновационной деятельности	75
Недилько Д.А. Организация торгово-технологических процессов в розничной торговле	82
Недилько Д.А. Управление взаимоотношениями с клиентами или маркетинг лояльности	83
Нерадовская Л. В. Проблемы оценки уровня дифференциации населения	85
Николаева Н.Ю. Современное состояние банковского сектора РФ.....	86
Оздоева З.А. Финансовая безопасность домохозяйств в условиях финансовой глобализации.....	87
Паничкина М.В. К унификации механизма финансового обеспечения государственного задания учреждений системы профессионального образования	89
Пашенко А.Б. Актуальные аспекты построения системы финансовой безопасности на микроуровне	90
Плетнева Ю.Н. Банковский бренд глазами потребителя.....	92

Пономарева Е.Н. К вопросу о сельской социальной инфраструктуре северных территорий.....	95
Пухова М.М., Судибье А.О. Интеграция принципов социальной ответственности в корпоративную стратегию в деятельности совета директоров.....	97
Ремизов А.Д. Тимбилдинг как составляющая часть успешного бизнеса ..	99
Рыбакова С.Э., Воронина М.Ф. Стратегия фирмы: основные действия и шаги	101
Рындина И.В. Ресурс доверия и финансовые рынки: особенности взаимосвязи	103
Савенко В.Н., Карпова Е.А. Анализ корпоративной кадровой политики.	104
Силина С.А., Клым-Еремина Н.В. Управление взаимоотношениями - новый ориентир маркетинга	106
Тагирова И.Ф. Проблема мотивации к труду работников в организации.	107
Тимонина И.А., Кулаговская Т.А. Статистическое исследование численности детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в РФ и СКФО	109
Топилина И.И. Система образования как стратегический фактор экономического и социального развития России	111
Топилина Н.В. Высшее образование России в рыночных условиях: проблема согласованного развития.....	112
Трофимова А.Г. Налоговый контроль: проблемы и пути его совершенствования.....	114
Угловская С.Ю. Прогнозирование банкротства предприятий: основные методики и проблемы.....	115
Уткина Л. В. Преимущества и недостатки финансового лизинга	117
Фаизова Э.Ф. Как завоевать лояльность покупателя	118
Федосова Т.В. Вопросы определения стоимости проживания в студенческих общежитиях	120
Харченко А.С., Карпова Е.А. Развитие мотивационных факторов в бизнесе	122
Хафизов А.Г. Проблемы кредитного скоринга в сфере взыскания задолженности физических лиц	123
Цыганов С.И. Взаимодействие государства и иностранных инвесторов .	125
Чиглинцева Д.В. Прогрессирующий успех сетевой экономики	127
Чудницова М. А., Воронина М.Ф. Необходимость формирования благоприятного корпоративного климата в трудовом коллективе ..	128
Шиебаева Р.М., Алпысбаева Н.А. Пути повышения роли коммерческих банков в стабилизации экономики регионов	130
Шиповалов А.Г. Основных показатели формирования человеческого потенциала Омской области	133

Шлюпикова А.В. К вопросу об учетно-аналитическом обеспечении деятельности строительных корпораций.....	135
Шульженко О.Я., Ершова Ю.М. Развития теории и практики бухгалтерского учета на основе ситуационно-матричного моделирование	139
Щербань В.В. Управление деловой репутацией коммерческого банка	141
Щербань В.В. Управление рисками в коммерческом банке	142
Эрниц В. Н., Воронина М.Ф. Процесс стратегического планирования в организации.....	143
Ягудина А.Р. Проблема эффективного использования и распоряжения муниципальной собственностью.....	145
Ярошенко Н.В., Филкова С.Н. Инновационная направленность экономики Российской Федерации.....	147
Ященко О.В. Банковский кризис в России: особенности и основные пути преодоления	149
Секция «Государственное и правовое регулирование»	151
Абрамов Н.М., Бочарова Л.А. Регулирование внешнеторговой деятельности как инструмент устойчивого развития российской экономики.....	151
Беспалова М.А. Правозащитная составляющая судебной власти	156
Блажевич И.Н., Блажевич Н.В. Генезис языка права как философско-методологическая проблема	158

Секция «Экономика, бизнес, управление, инновации»

Евграшина И.А.

Человеческий капитал молодежи

как фактор инновационного развития региона

Филиал ФГБОУ ВПО «СПбГЭУ» в г. Вологде

Ведущая роль в построения экономики инновационного типа отводится развитию человеческого капитала. Формирование человеческого капитала непосредственным образом связано с наличием креативного населения, готового активно осваивать инновационные технологии. Ведущая роль здесь принадлежит молодежи. Однако современные демографические процессы в России свидетельствуют о том, что половозрастная структура населения изменяется в сторону увеличения доли людей старших возрастов (в период с 2002 по 2012 гг. доля людей трудоспособного возраста уменьшилась на 2%, а население моложе трудоспособного возраста - на 10%) [1]. Кроме того, снижаются качественные характеристики молодежи. По данным Федеральной службы государственной статистики заболеваемость детей по основным классам болезней за период с 2000 по 2012 годы возросла на 9,1% из них количество заболеваний, связанные с врожденными аномалиями - на 65%, что отрицательно сказывается на здоровье поколения, следовательно, на продолжительности жизни, что в свою очередь снижает эффективность накопленного человеческого капитала.

Молодые люди стремятся получить высшее образование, осознавая, что более высокообразованный специалист получает более высокие доходы. Количество выпускников вузов в России за период с 2000 года по 2011 выросло на 49%, в Вологодской области на 47%[1], при этом почти половина окончивших вузы не работает по специальности.

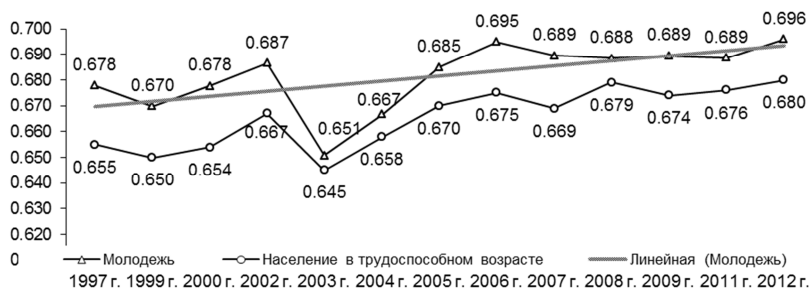


Рисунок 1. Динамика индекса социальной дееспособности населения Вологодской области

Источник: Мониторинг качественного состояния трудового потенциала населения Вологодской области; ИСЭРТ РАН

Количественную оценку качества молодого населения можно получить из мониторинга трудового потенциала Вологодской области [2]. Согласно его результатам (рис. 1), в период с 1997 по 2012 г. индекс социальной дееспособности (т.е. качества трудового потенциала) молодежи находится на достаточно высоком уровне и имеет положительный тренд. Кроме того, на всем протяжении измерений индекс социальной дееспособности молодежи выше среднеобластных значений населения в трудоспособном возрасте.

Изменения интегрального показателя качества трудового потенциала молодежи региона, являются следствием трансформаций, которые претерпевают базовые составляющие социальной дееспособности: физическое и психическое здоровье; когнитивный и творческий потенциал; коммуникабельность; культурный и нравственный уровень и социальные притязания (табл.1).

Таблица 1. Сводная таблица качеств трудового потенциала молодого населения (15 – 29 лет) Вологодской области

Качество	1997 г.		2011 г.		2012 г.		2012 к 1997, %		Наклон линии тренда относительно временной оси	
	Все население трудоспособного возраста	Молодежь	Все население трудоспособного возраста	Молодежь	Все население трудоспособного возраста	Молодежь	Все население трудоспособного возраста	Молодежь		
Психическое здоровье	0,699	0,716	0,759	0,778	0,758	0,774	108,4	108,1	/	/
Физическое здоровье	0,682	0,718	0,728	0,759	0,73	0,764	107,0	106,4	/	/
Нравственный уровень	0,775	0,744	0,765	0,758	0,784	0,785	101,2	105,5	/	/
Коммуникабельность	0,733	0,735	0,743	0,746	0,754	0,761	102,9	103,5	/	/
Потребность в достижении	0,612	0,694	0,647	0,701	0,654	0,707	106,9	101,9	/	/
Социальная дееспособность	0,655	0,678	0,676	0,689	0,68	0,696	103,8	102,7	/	/
Культурный уровень	0,609	0,639	0,651	0,656	0,701	0,771	115,1	120,7	/	/

Качество	1997 г.		2011 г.		2012 г.		2012 к 1997, %		Наклон линии тренда относительно временной оси	
	Все население трудоспособного возраста	Молодежь	Все население трудоспособного возраста	Молодежь	Все население трудоспособного возраста	Молодежь	Все население трудоспособного возраста	Молодежь		
Когнитивный потенциал	0,63	0,627	0,626	0,622	0,612	0,605	97,1	96,5	\	\
Творческий потенциал	0,593	0,625	0,589	0,592	0,56	0,571	94,44	91,36	\	\

Полученные данные позволяют констатировать факт снижения когнитивного и творческого потенциала молодежи, причем это снижение носит системный характер.

Человеческий капитал молодежи необходимо рассматривать как эффективный ресурс, который необходимо использовать для социального и экономического развития государства на основе его качественного и количественного роста. Исходя из этого основные усилия по улучшению ситуации в сфере формирования и реализации человеческого капитала молодежи необходимо направить на разработку и реализацию мер, призванных: привить основы здорового образа жизни молодому поколению, преодолеть разрыв между направлением образовательной подготовки и трудоустройства, разработать мотивационные механизмы, которые бы позволили активизировать деятельность молодых людей по созданию и распространению инноваций.

Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики РФ. Центральная база статистических данных <http://www.gks.ru>

2. Ильин, В.А. Трудовой потенциал региона: состояние и развитие [Текст]/ В.А. Ильин, К.А. Гулин, Г.В. Леонидова, В.В. Давыдова. - Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2004. – С.106

3. Чекмарева, Е.А. Повышение уровня реализации трудового потенциала: роль заработной платы [Текст]/ Е.А. Чекмарева // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2011. – № 2. – С. 167

Егорова Н.А.

Разработка и реализация инновационных подходов к исследованию безопасности потребительских товаров и планированию их качества

ТЭИ СФУ (г. Красноярск)

Широкое применение полимеров для изготовления мебели и строительных материалов, удешевляющих изделия и облегчающих уход за ними, повлекло за собой возникновение проблемы загрязненности воздушной среды закрытых помещений химическими соединениями, выделяющимися из полимерных материалов в процессе эксплуатации изделий.

Целью исследования явилось выявление оптимального защитно-декоративного покрытия древесных плит, снижающего токсичность.

Объекты исследования – образцы ламинированной древесно-стружечной плиты производства ООО «Томлесдрев», у которых торцы облицованы кромкой ПВХ толщиной 2 мм, а пласти покрыты различными видами лакокрасочных материалов.

Одним из направлений снижения токсичности ДСтП является отделка плит пленчатыми и лакокрасочными материалами. Из зарубежных источников известно, что использование непроницаемых покрытий может сократить выделение формальдегида за счет, так называемого, «физического барьера». Среди «барьерных» отделочных материалов можно использовать полимерные пленки, шпон, бумагу, грунтовки, шпатлевки, лаки, эмали. Такой метод позволяет снизить эмиссию формальдегида в два – десять раз [1, 3].

Для определения массовой концентрации формальдегида в плитах ЛДСтП использовали метод с использованием камер, основанный на образовании окрашенного соединения формальдегида с ацетилацетоновым реактивом в среде уксуснокислого аммония с последующим измерением оптической плотности раствора при $\lambda = 412$ нм. Данный метод применяется в диапазоне от 0,01 до 2 мг/л по ГОСТ 30255-95 (табл. 1).

Образцы размещали в стеклянной камере, объемом 35 литров, на подставку, обеспечивающую свободную циркуляцию воздуха, при этом площадь контакта не превышала 0,5 % площади поверхности образца. Для определения содержания формальдегида образцы плит выдерживали в течение 23х часов в климатической камере, без воздухообмена.

Таблица 1 – Результаты измерения содержания формальдегида в воздухе

Наименование образца	Температура, °С	Давление, мм. рт. ст.	Содержание формальдегида, мг/м ³	Снижение содержания формальдегида по сравнению с контрольным обр., %
Контрольный образец	25	738-746	0,525±0,06	-
Образец №1, лак акриловый (TL 0336/00)	24	735	0,393±0,03	25,14
Образец №2, лак нитро (SC 1366/00)	25	737	0,220±0,02	58,10
Образец №3, лак паркетный ПУ (TZ 6620/00)	25	733	0,220±0,05	58,10
Образец №4, лак самогрунтующийся водный (AF 7220/00)	24	740	0,226±0,04	56,95
Образец №5, лак полиуретановый (TZ 2920/00)	24	740	0,205±0,02	60,95
Образец №6, лак водный (AF5320/00)	24	730	0,156±0,05	70,29
Образец №7, лак полиуретановый (TZ 2810/00)	24	747	0,208±0,04	60,38

Для определения максимальной разовой концентрации формальдегида образцов плит воздух аспирировали, со скоростью 0,77 л/мин, в течение 33 мин, через поглотительный прибор типа Рихтера. Каждую из отобранных проб помещали в водяную баню, нагретую до 40 °С, и выдерживали в течение 30 мин. После охлаждения проб измеряли оптическую плотность окрашенных растворов.

Содержание формальдегида для контрольного образца ЛДСтП составляет 0,525 мг/м³. Из таблицы 1 наглядно видно, что почти все образцы лакокрасочных материалов снизили токсичность ламинированной древесно-стружечной плиты в 2 раза. Наибольшее снижение концентрации формальдегида у образца №6, покрытого водным лаком – 70,29%, концентрация формальдегида снизилась до 0,156 мг/м³. Образцы лакокрасочных материалов №5 и №7 также значительно снизили концентрацию формальдегида, на 60,95% и 60,38% соответственно.

Построим таблицу стоимости составляющих компонентов по смете.

Таблица 2 – Фактические затраты по нанесению лакокрасочных материалов

№ п/п	Основные компоненты	Средняя цена, руб./л	Образец №5		Образец №6	
			Кол-во, л	Сумма, руб./м ²	Кол-во, л	Сумма, руб./м ²
1	Лак водный AF5320/00	630,81	0,1	63,08	-	-
2	Лак полиуретановый TZ 2920/00	436,45	-	-	0,1	43,65
3	Отвердитель ТН 0780/00	287,24	-	-	0,08	22,98
	Итого	-	-	63,08	-	66,63

Затраты на нанесение лакокрасочного покрытия на 1м² различаются незначительно. Но лак водный более прост в применении, т.к. он является однокомпонентным водоразбавимым самогрунтующимся лаком, поэтому для его приготовления к покраске не требуется производить операции по смешиванию основных компонентов (отвердителей, растворителей).

В результате исследований можно сделать следующие выводы:

- лакокрасочные покрытия позволяют снизить эмиссию формальдегида от 25 до 70%;
- эффективнее обеспечивают максимальное снижение концентрации формальдегида водные лаки, в состав которых входят акриловые и полиуретановые компоненты, а также полиуретановые лаки.

Литература:

- 1.Демакова Е.А. Мониторинг безопасности непродовольственных товаров как подсистема управления качеством продукции/ Е.А. Демакова, Н.А. Егорова, Н.О. Васильева // Безопасность жизнедеятельности. – 2012. – №9. – С. 10-15.
 - 2.Демакова Е.А. Обеспечение безопасности мебельной продукции на стадии эксплуатации/ Е.А. Демакова, Н.А. Егорова // Стандарты и качество. – 2011. – №7. – С. 30-33.
 - 3.Роффазль Э. Выделение формальдегида из древесностружечных плит. – М.: Экология, 1991. – 160 с.
-

Есин М.А.

Добровольное страхование: итоги и перспективы его развития

*Руководитель: к.э.н., доцент, Гиленко А.С.
ЮГУ (г.Ханты-Мансийск)*

Добровольное страхование- страхование, основанное на добровольной основе заключить договор между страхователем и страховщиком. Добровольное страхование возникло еще в древности - как следствие торгово-экономических отношений. В самом начале его введения виды добровольного страхования разнообразием, как таковым, не отличались. Риск убытков заставлял страховщиков искать способы их покрытия, особенно если это были морские путешествия.

Исходя из объектов, подлежащих страхованию, различают три вида страхования: личное, имущественное и страхование ответственности.

Личное страхование - форма защиты от рисков, которые угрожают жизни человека, его трудоспособности и здоровью. Жизнь или смерть как форма существования не может быть оценена объективно. Страхователь может лишь попытаться предотвратить те материальные трудности, с которыми он потенциально столкнется в случае потери трудоспособности или инвалидности[1].

Имущественное страхование- вид страхования, где объектом страховых правоотношений служит имущество в разных формах. В его состав

могут входить денежные средства, ценные бумаги, права на получение вещей или иное имущество[1].

Страхование ответственности - это вид страхования, который характеризует самостоятельную сферу деятельности. Объектом страхования выступает ответственность страхователя по закону или в силу договора перед третьим лицом за причинение им вреда.

ОАО «ГСК «Югория»- государственная страховая компания, представляющая широкий спектр страховых услуг как для физических, так и для юридических лиц.

Источником получения прибыли в ОАО «ГСК «Югория» являются страховые премии за вычетом страховых выплат, поэтому, чем больше страховая компания заключила договоров страхования на значительные суммы и меньше выплатила страховых выплат, тем эффективней она на рынке, поскольку главной целью любой компании является коммерциализация.

Таблица 1. Страховые премии и выплаты ОАО «ГСК «Югория», тыс. руб.[3]

Показатели	Страховые премии			Страховые выплаты		
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Страхование жизни	71 351	72 268	68 365	23 752	35 775	30 640
Личное страхование	1 462 508	1 577 950	818 843	1 013 867	1 067 689	801 251
Страхование имущества	5 811 397	4 603 482	2 209 579	3 403 781	3 719 913	3 465 249
Страхование ответственности	236 059	202 277	122 757	36 169	92 618	87 978

Из Таблицы 1 видно, что в 2013 г. темп роста страховых премий по страхованию жизни составил 95,82% по отношению к базисному году. Рассматривая выплаты по страхованию жизни, при их незначительной величине, темп роста в 2013 г. составил 129,0% по отношению к базисному году. Такая тенденция может сказаться на финансовом результате деятельности ОАО «ГСК «Югория».

Анализ страховых премий по личному страхованию показал, что в 2013 г. темп роста составил 55,99% по отношению к базисному году. Темп роста страховых выплат по личному страхованию в 2013 г. составил 79,03% по отношению к базисному году. Данная тенденция свидетель-

ствует о снижении заинтересованности потребителей в страховых услугах компании и плохой работы актуарных рабочих.

При страховании имущества премии снизились в 2013 г. на 61,98% по сравнению с базисным годом, что, скорее всего, связано с потерей доверия клиентов к компании. В 2013 г. страховые выплаты увеличились на 1,81% по отношению к базисному году. Таким образом, размер страховых премий значительно сокращается, а выплаты увеличиваются. В 2013 году выплаты превысили премии, а это уже убыток компании.

Данные по страхованию ответственности свидетельствуют, что объем страховых премий сокращается с каждым годом. В 2013 г. он сократился на 48,0% по отношению к базисному году. Страховые выплаты увеличились на 143,24% в 2013 г., что говорит об отрицательной тенденции в целом, свидетельствует о плохой работе работников актуария и потери доверия клиентов по данному виду страхования. Наглядно это можно увидеть на рис. 1.

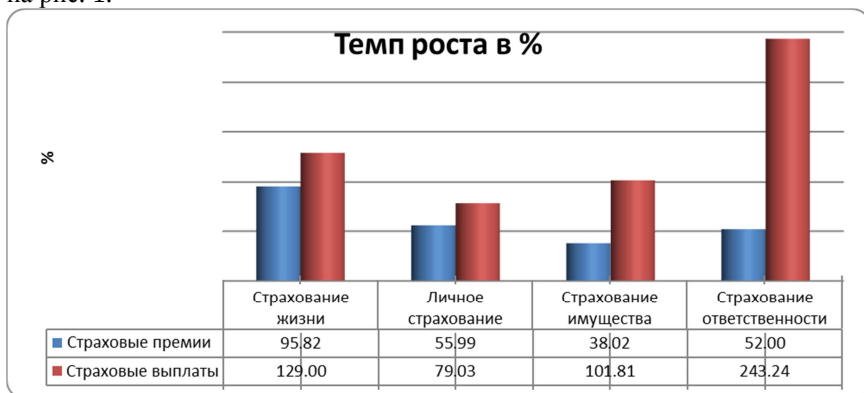


Рисунок 1. Темп роста страховых премий и выплат за 3 года, %

На рисунке 1 отчетливо видно, что темп роста по всем видам страхования имеет отрицательные тенденции. Страхование жизни по страховым премиям снизилось на 4,18% за 3 года, а страховые выплаты в это время увеличились на 29,0%. По личному страхованию страховые премии сократились на 44% в то время как страховые выплаты незначительно снизились, всего лишь на 21%. Страхование имущества по страховым премиям снизилось вдвое, в то время как выплаты по данному страхованию увеличились на 2%. Страхование ответственности имеет самую отрицательную динамику из всех страхований ОАО «ГСК «Югория».

Таким образом, можно сказать, что ОАО «ГСК «Югория» имеет отрицательную динамику дальнейшего развития по всем видам страхования. Страхование имущества в 2013 году уже обошлось компании в 1 255 670 тыс.руб. убытка. При неизменной тенденции компания станет убыточной.

Основные проблемы на сегодняшний день ОАО «ГСК «Югория» это: плохая работа актуария, неправильная стратегия маркетингового отдела, не привлечение новых клиентов, не поддержание клиентской базы и убыточная работа филиалов компании. При совершенствовании тарифных ставок для клиентов, отправление работников маркетингового отдела на курсы повышения квалификации для повышения эффективности стратегии компании, привлечение новых клиентов за счет проведения акций и снижении цены страховых услуг, закрытие убыточных филиалов или смена руководства филиалов.

Литература:

1. Гражданский Кодекс РФ, статья 927, 930, 934[Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.gk-rf.ru/statia927, 930, 934>

2. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е., Радковская Н.П. [Текст] . М.:Финансы спб.: изд-во Питер,2009-309 с.

3. Официальный сайт Центрального Банка России:
http://cbr.ru/sbrfr/?PrftId=insurance_industry

Ефимова М.Л.

Тенденции развития автомобильного кластера в Санкт-Петербурге

СПбГЭУ (г. Санкт-Петербург)

Автомобильная промышленность является ведущей отраслью ответственного машиностроения. По данным министерства промышленности и торговли Российской Федерации 1% ВВП приходится на автомобильную промышленность. Около 400 тысяч рабочих заняты в компаниях-производителях и порядка миллиона человек трудятся в дилерских и независимых организациях. Более того, тесная связь с электротехнической, химической, металлургической, легкой и другими отраслями промышленности показывает значимость развития и укрепления отрасли для экономики страны в целом.

Создание автомобильных кластеров является ключевым фактором успеха автомобильной промышленности. Автомобильный кластер - это группа взаимосвязанных и географически локализованных производственных компаний, поставщиков комплектующих, оборудования, специализированных услуг [1]. В кластер могут входить научно-исследовательские институты, технопарки, вузы, бизнес-инкубаторы и других организаций, дополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

В Российской Федерации на данный момент существует три кластера автомобильной промышленности: Приволжский, Центральный, Северо-Западный. Северо-западный кластер является один из наиболее важных сегментов развития экономики Санкт-Петербурга. В Санкт-Петербурге размещены производственные мощности ведущих мировых автопроизво-

дителей, таких как Тойота (ООО «Тойота Мотор Мануфэкчуринг Россия»), Джeneral Моторс (ООО «Дженерал Моторз Авто»), Ниссан (ООО «Ниссан Мануфэкчуринг РУС»), Хендай (ООО «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус»), Скания (ООО «Скания - Питер»), а также завод по строительству Ё-мобилей.

Беспощадная конкуренция среди производителей уходит на второй план, объединяясь в отраслевые кластеры, участники экономят на логистике благодаря близости объектов, обретают экономическую стабильность, синергию в области НИОКР и множество других преимуществ от сотрудничества.

За 2012 год объем производства кластера составил примерно 386 000 автомобилей за год, а совокупный объем инвестиций всех производителей в производство 1296 млн. долларов. Самое большое количество автомобилей произведено на заводе Хендай (150 000 штук за год), а самый большой объем инвестиций у Джeneral Моторз (303 млн. долл.). Темп роста кластера в первом полугодии 2013 к аналогичному периоду в 2012 году составил 5,4 % [2].

Правительство Санкт-Петербурга старается стимулировать производителей и создавать благоприятные условия для развития бизнеса. В 2011 году был введен новый режим промышленной сборки. Если локализация производства с момента заключения контракта в течении шести лет достигнет 60%, то для ввоза комплектующих будет предоставлен особый таможенный режим по сниженным таможенным ставкам.

Автомобильный кластер Санкт-Петербурга стоит на пороге коренных изменений и в наибольшей степени эти изменения связаны с сокращением импортных поставок, ростом производительности заводов на территории кластера, а также увеличением инновационной составляющей.

Литература:

1. Министерство Промышленности и торговли РФ «Стратегия развития автомобильной промышленности до 2020 года // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.minpromtorg.gov.ru/>

2. Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга // [Электронный ресурс] /Режим доступа: http://gov.spb.ru/gov/otrasl/c_industrial/ avtomobilnyj-klaster/

Жапашев А.М.

«Золотое сечение» как залог устойчивого развития фирмы

АГТУ (г. Астрахань)

Разработка единого механизма для устойчивого развития фирмы является одной из важнейших задач: экономистов, руководителей предприятия, в виду кризисных явлений и существующих непростых экономических условий. Для устойчивого развития любого предприятия, должно происходить наращивание своих активов. Чтобы этого добиться, ей нужно постоянно поддерживать платежеспособность и финансовую устойчи-

вость, а также выработать оптимальную структуру по распределению своего баланса: актива и пассива.

Один из инструментов для оптимизации структуры баланса, является использование финансового рычага для увеличения максимизации прибыли. Логика очевидна- зная механизм взаимодействия уровня прибыльности собственного капитала, и уровня риска, становится возможным управление целенаправленно структурой капитала. То есть находить подходящее соотношение собственного и заемного капитала к нахождению значения плеча финансового рычага, усиление эффекта финансового левериджа.

По-моему мнению, для нахождения той гармонии в распределении баланса, эффективным является использования пропорции «золотого сечения». Гармония в любой сфере означает равновесие, согласованность, баланс... Убежден, соблюдение гармонии, есть выполнение определенных пропорций, одной из которых является правило «золотого сечения». Известно, что «золотое сечение» проявляется во многих сферах окружающего нас мира, в строении человеческого тела и его физиологии, в биологии, в архитектуре, астрономии... Что же касается использование пропорций «золотого сечения» в экономических и финансовых сферах, то на его основе разработаны волны Р. Элиота, числа ряда Фибоначи, при техническом анализе на фондовых и рынке FOREX.

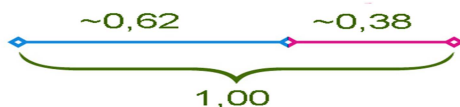


Рис. 1

В следствие этого, если принять правило «золотого сечения» как одно из высших форм проявления структурного совершенства, то пропорция $0,62+0,38=1,00$ может рассматриваться в качестве универсального закона, выполнение которого приводит к гармонизации.

Основой использования традиционной теории «золотых пропорций» заключается в том, что части разной величины должны находиться в определенном соотношении друг с другом и с целым. При большем числе пропорций «золотого сечения», повышается уровень возможности развития. Как видно на рисунке 1, наш отрезок разделен в пропорции $1/x = x/(1-x)$.

Фирмы в которых находили данные соотношения, в дальнейшем анализе, обнаруживалось, что предприятие находится в устойчивом равновесии среди своих конкурентов, и затраты на поддержание данной устойчивости минимальны. Например, как показывает практика, оптимальная структура затрат складывается из 50% производственной себестоимости, 30% расходов на администрацию и 20% административных затрат. Компании, которые использовали принцип «золотого сечения» по методу системного управлению бизнеса, сократили на 15-20% затраты, выросло на

10-20% производство и продажа товаров, услуг, произошло улучшение качество обслуживание труда на 10-15%, а также увеличилась на 30% скорость оборачиваемости активов.¹

Использование «золотого сечения» для пассива баланса дает возможность гармонизировать две составляющие пассива (капитал и обязательства), а также найти точные, оптимальные, а не интервальные нормативные значения для этих коэффициентов:

- оптимальное значение коэффициента финансовой напряженности 0,38;

- значение для коэффициента автономии- 0,62;

- коэффициент самофинансирования- 1,6;

Любопытно, что данное значение совпадает с коэффициентом «золотого сечения» ($1:0,62=1,6129$).

Аналогичное использование теории «золотого сечения» для актива баланса (пропорция оборотных и внеоборотных активов в виде $0,38+0,62=1,00$) невозможно, я считаю по двум основаниям.

Первое, то что на структуру активов оказывает огромное влияние отраслевые факторы. Во-вторых, использование разделение активов по сроку использования, я полагаю нельзя считать объективным признаком. Это некая условность, использующиеся в целях ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности. Также элементы внеоборотных активов неоднородны по амортизируемости, а все элементы актива- по форме.

Подводя итог, стоит отметить, что появившееся новое направление управления — гармоничный менеджмент, фундаментом которого является упорядоченность и связанность всех составных частей системы друг с другом и с внешними факторами, и наличие в структуре пропорций «золотого сечения», может использоваться в теории финансового анализа и в целом, в финансовом менеджменте. В результате были определены соотношения пассива баланса предприятия, обеспечивающие устойчивость с позиции «золотого сечения». Однако были приняты при этом допущения, и отсутствует алгоритм для активов фирмы, все это говорит о необходимости более тщательного анализа применении данного метода в бухгалтерском балансе фирмы, что обуславливает потребность в дальнейших исследованиях.

Литература:

1.Кириллова Л.Н, Зиянгулова А.Р. Использование принципа «золотого сечения» в гармонизации структуры баланса предприятия.// Экономический журнал, выпуск № 1 / том 17 / 2010.

2.Незамайкин В.Н., Юрзинова И. Л. Финансы организаций: менеджмент и анализ.: Учебное пособие. – М.: Изд-во Эксмо, 2005.

¹Власова Л. Магические числа бизнеса // Экономика и жизнь. 2006. № 37. С. 35-36.

Жарова Е.В.

**Эффективность предоставления
государственных (муниципальных) услуг**

КУБГУ (г. Краснодар)

С начала реализации реформы бюджетной сети и до настоящего времени субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания в основном рассчитывались исходя из нормативных затрат на оказание услуг, отражающих фактически сложившийся уровень расходов и установленных индивидуально для каждого учреждения, которые фактически не отличается от расчета сметы, и непригодны для анализа и сопоставления эффективности деятельности учреждений.

Такие нормативы уже выполнили свою функцию - позволили увязать объем финансового обеспечения деятельности учреждения с объемом оказываемых этим учреждением государственных (муниципальных) услуг, а также проанализировать различия в финансовом обеспечении разных учреждений.

Программа повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 г. предусматривает, что для повышения качества и доступности государственных и муниципальных услуг необходим переход при финансовом обеспечении учреждений к единой методике расчета прозрачных и объективных единых нормативных затрат на оказание услуг с учетом региональной или отраслевой специфики.

МФ РФ разработал соответствующие поправки в бюджетное законодательство. Так ст. 174.2 БК РФ предполагается дополнить п. 3.2, который закрепит за органами власти и местного самоуправления обязанность по установлению на федеральном, региональном и муниципальном уровне порядков определения нормативных затрат на оказание государственных (муниципальных) услуг. Кроме того, органам государственной власти и местного самоуправления нужно будет создать прозрачную методику по определению стоимости государственных (муниципальных) услуг путем введения единых (групповых) значений нормативных затрат для формирования субсидий на выполнение задания (с использованием корректирующих показателей).

Кроме того в БК РФ должна быть прописана обязанность учредителей бюджетных и автономных учреждений ежегодно в целях определения объема такой субсидии утверждать нормативные затраты на оказание соответствующей государственной или муниципальной услуги, а также право учредителей утверждать нормативные затраты на выполнение той или иной работы (ст. 69.2 планируется дополнить п. 6).

При изменении порядка расчета нормативных затрат особую актуальность приобретает формирование фактической себестоимости муниципальных услуг. Фактическая себестоимость оказанных услуг формируется за счет прямых, накладных и общехозяйственных расходов (в части распределяемых расходов).

Поскольку Инструкцией N 157н четко не определена методика распределения общехозяйственных расходов, способ калькулирования себестоимости государственной (муниципальной) услуги и база для распределения накладных расходов между объектами калькулирования выбираются непосредственно учреждением, в рамках формирования учетной политики или органом, осуществляющим функции и полномочия учредителя, таким образом, чтобы оптимизировать степень полезности учетных данных для целей управления при допустимом уровне трудоемкости учетных процедур.

Помимо этого, в учетной политике необходимо закрепить перечни прямых и накладных затрат, нераспределяемых и распределяемых общехозяйственных расходов, а также способы их распределения.

Таким образом, эффективное финансовое обеспечение выполнения государственных (муниципальных) услуг зависит не только от правильного, оптимального расчета нормативных услуг, но и от методики определения фактической себестоимости предоставляемых услуг.

Литература:

1.Бюджетный Кодекс Российской Федерации: Федеральный закон №145-ФЗ от 31.07.98 г. (в ред. от 03.12.11 г.) // СПС Консультант-Плюс».

2.Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон №51-ФЗ от 30.11.94 г. (в ред. от 30.11.11 г.) // СПС Консультант-Плюс».

3.Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений"// СПС «Консультант Плюс».

4.Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями) // СПС «Консультант Плюс».

5.Постановление Правительства РФ от 02.09.2010 № 671 "О порядке формирования государственного задания в отношении федеральных государственных учреждений и финансового обеспечения выполнения государственного задания"// СПС «Консультант Плюс».

6.Распоряжением Правительства РФ от 30.02. 2013 г. № 2593-р

7.«Программа повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года"// СПС «Консультант Плюс».

Задорожная Е.К.

**Информационная база мониторинга и оценки
финансового менеджмента вузов**

ЮФУ (г. Ростов-на-Дону)

Необходимость повышения эффективности деятельности вуза в современных условиях определяет следующие предпосылки формирования адекватных методик финансового менеджмента учреждений образовательной сферы, такие как:

- перспектива развития учреждений образовательной сферы в экономическом и финансовом плане во многом обусловлена субъективным фактором – финансовой политикой, проводимой руководством организации;
- возникновение обязательств в результате взаимоотношений учреждений образовательной сферы с другими контрагентами;
- отсутствие детальных методик проведения мониторинга финансового менеджмента деятельности бюджетных и автономных учреждений образовательной сферы.

В этой связи возникает необходимость формирования системы мониторинга и оценки финансового менеджмента вузов. Предметом мониторинга являются качество использования финансовых ресурсов, экономическая эффективность и конечные финансовые результаты деятельности федеральных государственных бюджетных и автономных учреждений, находящихся в ведении Минобрнауки России.

Мониторинг и оценку финансового менеджмента вуза следует проводить с использованием показателей, рассчитываемых на основе финансовой отчетности вуза.

Финансовая отчетность любого экономического субъекта, в том числе и вуза, должна отражать финансовое и имущественное состояние субъекта и быть ориентированной не столько на внутреннего пользователя, сколько на внешнего пользователя. Данные о хозяйственно-имущественном состоянии учреждения могут быть полезны и простым пользователям услуг учреждения, так и коммерческим партнерам, и кредиторам, если вуз имеет статус автономной организации. Таким образом, система мониторинга на основе экономического анализа финансовой отчетности должна эффективно решать задачу оптимального планирования объема и содержания государственного заказа, а также необходимых для этого финансовых ресурсов [1].

Источниками для мониторинга и оценки финансового менеджмента вузов является:

- баланс государственного (муниципального) учреждения (ф. 0503730)
- справка по консолидируемым расчетам учреждения (ф. 0503725)

- отчет об исполнении учреждением плана его финансово-хозяйственной деятельности (ф. 0503737)
- отчет о принятых учреждением обязательствах (ф. 0503738)
- отчет о финансовых результатах деятельности учреждения (ф. 0503721);
- пояснительная записка к Балансу учреждения (ф. 0503760).

Мониторинг качества финансового менеджмента вузов как инструмент регулирования деятельности образовательных учреждений должен проводиться по следующим направлениям: мониторинг эффективности деятельности; мониторинг эффективности финансового менеджмента; мониторинг бюджетных расходов; мониторинг качества услуг; мониторинг качества платных услуг.

Литература:

1.Парамонова Л.А. Никонова А.А. Экономический анализ в бюджетном учреждении // "Экономика и социум" №1(6) – 2013. Режим доступа: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_osnovnoy_6_2013/Paramonova%20L.A.,Nikono va%20A.A..pdf.

Зайчикова И.Б., Воронина М.Ф. Конфликтологическая компетентность в решении организационных проблем

НИУ ИТМО (г. Санкт-Петербург)

Данные исследований показывают, что организационно-управленческие факторы могут выступать причиной 67 % конфликтов в трудовых конфликтах. По вине управленческих решений возникает 52 % конфликтных ситуаций. По причине социально-психологической несовместимости работников – 33 %, из-за неправильного подбора кадров – 15 % конфликтов [1]. И здесь необходимы не только знания, раскрывающие механизмы развития и закономерности протекания таких конфликтов, но и практическое владение методами и технологиями разрешения конфликтов в трудовых коллективах.

Конфликтологическая компетенция - это способность действующего лица (организации, социальной группы, общественного движения и т.д.) в реальном конфликте осуществлять деятельность, направленную на минимизацию деструктивных форм конфликта и перевода социально-негативных конфликтов в социально-позитивное русло. [2].

Во многих исследованиях указывается на связь конфликтологической компетенции с различными стратегиями поведения личности в конфликтных ситуациях (А. Я. Анцупов, А. С. Кармин, Н. Б. Москвина, Л. А. Петровская, Б. И. Хасан). Так, по мнению Л.А. Петровской сотрудничающее партнерство наиболее адекватно гуманистической ориентации участников

в конфликте. Структуру конфликтной компетенции Л.А. Петровская предлагает рассматривать через основные характеристики конфликтного общения. Основными образующими конфликтной компетенции выступают ориентация в собственном психологическом потенциале, потенциале другого участника (участников) и ситуационная компетентность [3, с. 43].

Так В.П. Шейнов отмечает, что 80 % межличностных конфликтов возникает помимо желания их участников. Происходит это из-за особенностей нашей психики и того, что большинство людей либо не знает о закономерностях возникновения конфликтов, либо не придаёт им значения. [4].

Исследование конфликтологической компетенции личности требует определения ее критериев и показателей. В рамках конструктивной психологии конфликта (Б. И. Хасан, А. В. Дорохова, А. И. Шипилов) критериями конфликтологической компетенции являются: когнитивный; ценностный; регулятивный; информативный; креативный; прогностический; рефлексивный; мобилизационный; мотивационный.

Подводя итог данной статьи, следует сказать, что формирование конфликтологической компетентности будущих менеджеров должна осуществляться с использованием методов активного обучения (анализ конфликтных ситуаций, деловые игры, тематические дискуссии, тренинг).

Таким образом, конфликтологическая компетентность является частью профессиональной компетентности будущих менеджеров. Знания в области конфликтологии, позволят сформировать умения рационального, конструктивного поведения в конфликтах, навыки ведения переговорного процесса.

Литература:

1. Анцупов А.Я., Баклановский С.В. Конфликтология в схемах и комментариях. 2-е изд., перераб. - СПб.: Питер, 2009. - 304 с.
 2. Карпова Е.А. Влияние культуры на становление ценностно-нормативной системы личности в условиях кризисных ситуаций. Карминские чтения: Материалы Всероссийской научной конференции. – СПб.: ПГУПС, 2011. – 545 с. С. 473-475.
 3. Петровская Л.А. К вопросу о природе конфликтной компетенции// Вестн. Моск. Ун-га. Сер.14. Психология. – 1997. - №4. С.41-45.
 4. Шейнов В.П. Управление конфликтом. Теория и практика. Изд-во Харвест. 2010. 912 с.
-

Зверева С.А., Воронина М.Ф.
Разработка корпоративной стратегии
для диверсифицированной компании

НИУ ИТМО (г. Санкт-Петербург)

Первоначально термин «корпоративная стратегия» использовался для описания набора решений, которые определяют цели компании, вырабатывают основную политику, необходимую для достижения этих целей, и составляют перечень бизнесов, к обладанию которыми компания должна стремиться. В. Р. Веснин называет корпоративную стратегию генеральной, отражающей способы реализации миссии фирмы и служащей основой «пирамиды» стратегий [1].

Главными объектами корпоративной стратегии являются рост и развитие компании, пути формирования ее основных конкурентных преимуществ, инвестиционные приоритеты, изменение структуры, диверсификация производства, слияния и поглощения, пути достижения сбалансированности отдельных видов бизнеса, приспособление к изменениям среды.

Корпоративная стратегия диверсифицированной фирмы отражает стратегию системы бизнесов, а не сумму отдельных стратегий относительно обособленных бизнесов.

Разработка корпоративной стратегии для диверсифицированной компании предусматривает четыре вида действий.

1. Действия по достижению диверсификации. Основной проблемой диверсификации является проблема определения сферы деятельности, в частности — в каких отраслях промышленности будет действовать компания и каким образом: путем открытия новой компании или приобретения существующей (устойчивого лидера, вновь образованной компании, проблемной фирмы, но с хорошими потенциальными возможностями).

2. Действия по улучшению общих показателей работы в тех отраслях, где уже действует фирма. По мере утверждения позиции компании в выбранных отраслях, корпоративная стратегия концентрируется на способах улучшения работы во всех сферах деятельности компании.

3. Нахождение путей получения синергического эффекта среди родственных хозяйственных подразделений и превращение его в конкурентное преимущество. Расширяя свою деятельность в бизнес с похожими технологиями, аналогичным характером работы и каналами сбыта, с теми же покупателями или другими похожими условиями, компания достигает преимущества перед фирмой, переключающейся на абсолютно новую для нее деятельность в несвязанных отраслях.

4. Установление инвестиционных приоритетов и перевод ресурсов корпорации в наиболее перспективные области. Различные сферы дея-

тельности диверсифицированной компании отличаются друг от друга с точки зрения инвестирования дополнительных средств [1].

Самое важное – необходимость комплексного подхода к разработке корпоративной стратегии предприятия. Ценность корпоративной стратегии состоит в том, что она устраняет непоследовательность в поведении, действиях и принятии решений в компании, обеспечивая взаимосвязь и эффективность всех элементов.

Литература:

1. Веснин В. Р. Менеджмент: учебник – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2011.

Золотарева Ю.Ю.

**Тенденции развития международного технологического
и организационного сотрудничества**

СПбГЭУ (г. Санкт-Петербург)

В настоящее время основными тенденциями в мировой экономике становятся глобализационные и интеграционные процессы, усиление конкуренции на внутренних и внешних рынках и превращение научно-технического прогресса в основополагающий фактор обеспечения экономического роста как отдельных стран, так и международной экономики в целом. Усиление интеграции происходит на фоне углубления международного разделения труда и является его необходимым следствием.[1]

Либерализация торговых и инвестиционных режимов, с одной стороны, снимает барьеры для сотрудничества, а с другой, служит фактором усиления конкуренции на региональных и мировом рынках. [2]

Крупные национальные компании превращаются в транснациональные корпорации, развивая свою производственную, инвестиционную и кооперационную деятельность за пределами внутренних рынков, в том числе за счет приобретения и создания зарубежных активов и встраивания в международные снабженческие, сбытовые, научные, финансовые цепочки и сети с целью трансграничного взаимодействия с иностранными партнерами.

Все возрастающие расходы на научно-технологические исследования и разработки стимулируют компании к формированию долгосрочных стратегических альянсов, позволяющих объединить ресурсы для реализации крупномасштабных и дорогостоящих проектов.

ТНК, являясь ключевыми участниками международного сотрудничества, генерируют целые потоки технологий, компонентов и готовых изделий как внутри корпораций, так и совместно с фирмами-партнерами.

Развитие научно-технического прогресса сопровождается активной диффузией его результатов, что оказывает существенное влияние на развитие мировой экономики. Все большую долю международной торговли

составляют результаты интеллектуальной деятельности. В особенности это касается купли/продажи патентов, лицензий, ноу-хау, товарных знаков, научных и инжиниринговых услуг.

Важную роль в процессе глобализации, приводящем к усилению взаимозависимости экономик отдельных стран, играет развитие и повсеместное использование сети Интернет.

Наиболее полно процесс международного сотрудничества разворачивается в рамках интеграционных объединений государств, таких как Европейский союз, Североамериканская зона свободной торговли, Ассоциация стран Юго-Восточной Азии и др. Такие структуры позволяют снизить или полностью исключить барьеры, препятствующие кооперации.

Возрастают объемы аутсорсинга - передачи отдельных функций и операций сторонним партнерам на условиях подряда, в том числе производства высокотехнологичной продукции и проведения научных исследований и разработок. При этом предпочтение отдается компаниям развивающихся стран ввиду более низкой стоимости выполнения работ.

В условиях усиливающейся конкурентной борьбы получить выгоды от усиливающейся глобализации смогут лишь страны с динамично развивающейся экономикой, необходимым условием для которой является развитие высоких технологий, что, в свою очередь, требует установления устойчивых технологических и кооперационных связей с иностранными партнерами.

Литература:

1.Проблемы эффективной интеграции научно-технологического потенциала России в мировое хозяйство/Под общ. ред. С.А.Ситаряна.- М.:Издательство ЛКИ, 2008 – 224 с.

2.Новые явления в мировом обороте технологий: место России / Под ред. Э.В. Кириченко – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 116 с.

Зубков В.Н., Камышова Ю.И.

**Развитие горизонтальных связей между линейными
предприятиями железнодорожного узла**

ФГБОУ ВПО РГУПС (г. Ростов-на-Дону)

В рамках внедрения технологии бережливого производства в каждом железнодорожном узле Северо-Кавказской дирекции управления движением созданы узловые рабочие группы (УРГ) под руководством начальников станций. Разработаны Положения о рабочих группах, определены основные функции, права и обязанности их членов и руководителей. Начальник станции, несмотря на структурные преобразования, которые происходят в железнодорожной отрасли, по-прежнему остается главным руководителем на узле и ему в оперативном порядке подчиняются все руководители смежных служб. Ведь каждый из них понимает, что только

при создании единой технологии перевозочного процесса в узле, когда все линейные предприятия работают на общие показатели, можно обеспечить стабильность его работы и безопасность движения. Такая позиция продиктована жизненной необходимостью.

Это можно рассмотреть на примере работы станции Батайск. На станции в соответствии с планом работы УРГ разработан проект на тему: «Формирование и отправление длинносоставных поездов из парка «В-Север», длина путей которого не превышает 57-ми условных вагонов».

При разработке данного проекта были поставлены следующие цели:

1. Сокращение простоя транзитного вагона с переработкой.
2. Повышение эффективности использования технических устройств сортировочной станции.

В результате совершенствования технологии, при внедрении данного проекта снизился простой транзитного вагона с переработкой, а именно элемент «ожидание локомотива» на 0,11 часа. Это позволило улучшить использование поездных локомотивов и высвободить один поездной электровоз в сутки при том же объеме перевозок.

Внедрение разработанного проекта дает ряд преимуществ для Батайского транспортного узла:

- снижение эксплуатационных расходов в части экономии потребного количества локомотивов;
- сокращение расходов на оплату труда локомотивным бригадам;
- сокращение расходов, связанных с текущим обслуживанием локомотивов;
- экономия электроэнергии.

Экономический эффект, от разработанных в рамках данного проекта мероприятий, по предварительным данным составил 23,5 млн. руб. в год.

Для повышения эффективности работы Батайского железнодорожного узла и усиления роли начальника станции в координации производственных процессов линейных предприятий в рамках проекта УРГ разработан паспорт трудовых ресурсов железнодорожной станции. Он представляет собой схему размещения производственных участков и рабочих мест работников железнодорожного узла на плане железнодорожной станции. Это позволяет наглядно видеть численность работников производственных участков смежных хозяйств, их территориальное расположение, наличие переездов и служебных проходов к рабочим местам.

Цель применения паспорта – повышение эффективности производственных процессов и производительности труда за счет своевременного принятия оперативных и управленческих решений в границах железнодорожной станции.

Впервые на железнодорожной станции Батайск паспорт трудовых ресурсов был разработан 1 октября 2012 года. Для его создания вначале было

определено количество смежных служб, структурных подразделений и производственных участков, осуществляющих свою деятельность в границах железнодорожной станции. Затем по каждому производственному участку была разработана блок-таблица, состоящая из наименования хозяйства, структурного подразделения и производственного участка, нормативной, штатной, списочной численности в целом по производственному участку и с разбивкой по профессиям и должностям, количества человек и режима работы. Сформированные по всем производственным участкам матрицы были консолидированы на железнодорожной станции в свод по хозяйствам. Следующим и завершающим этапом создания паспорта стало перенесение матриц на схему станции, что дало наглядное представление расположения постов и количества людей находящихся на них.

Завершающим этапом создания паспорта стало внедрение автоматизированной системы контроля, позволяющей в режиме реального времени подтверждать устранение замечаний непосредственно с рабочих мест дежурными по станции, паркам, сортировочной горке.

Корректировка паспорта трудовых ресурсов осуществляется ежегодно по состоянию на 1 января на основании статистической отчетности и производственных показателей работы станции.

Ведётся работа по приведению технологии сменно-суточного планирования в соответствие с Инструкцией по оперативному планированию поездной и грузовой работы, утверждённой распоряжением ОАО «РЖД». В рамках АСУ станции на рабочих местах маневровых диспетчеров обоих направлений реализована возможность видеть план составообразования в сортировочных парках глубины до 10 часов вперёд. Указанный функционал «составообразование» увязан с программой «План поездообразования», в рамках которой в целом на полигоне железных дорог должно вестись оперативное планирование отправления грузовых поездов. Однако для дальнейшей реализации всех функций данного программного обеспечения необходимо, чтобы и дежурно-диспетчерский персонал линейных предприятий узла, в первую очередь дирекции тяги, осуществлял ввод необходимой информации;

Разработан целый ряд межфункциональных проектов, нацеленных на решение проблемных вопросов:

- сокращение потерь вспомогательного времени, подготовительно-заключительных действий и регламентированных перерывов локомотивных бригад на один локомотив за счёт изменения места выхода электровозов на контрольный пост из локомотивного депо «Север». Годовой экономический эффект – 455,29 тыс. руб./год.

- оптимизация производства работ на технических устройствах станции, работников дистанций пути, сигнализации, централизации и блокировки. Годовой экономический эффект 199,5 тыс. руб./год;

- оптимизация обработки зоны таможенного контроля. Годовой экономический эффект- 159,41 тыс. руб./год.

Реализуются следующие проекты:

- оптимизация обработки транзитных поездов за счёт установки сканеров у операторов СТС постов отправления». Это позволит сократить время на составление акта общей формы за счет исключения операции отправление необходимых документов по пневмопочте из парка отправления в техническую контору станции и обратно. Экономическая эффективность проекта составит 293,97 тыс. руб./год.

Как следствие на совещаниях УРГ вскрыты ранее не выявленные узкие места, основные из которых:

- несоответствие по времени проведения технического обслуживания маневровых тепловозов (ТО-2) и их снабжения, так как ТО-2 проводится круглосуточно, а снабжение только в дневное время, в связи с тем, что у базы топлива, являющейся подразделением Главного материального склада, другой режим работы. Поэтому маневровые локомотива станции в течение одних суток дважды совершая непроизводительные пробеги отвлекаются от работы. Решением УРГ организовано круглосуточное снабжение маневровых тепловозов, совмещённое по времени с ТО-2;

- на станции эксплуатируется 5 маневровых локомотивов серии ТЭМ-7, однако, при необходимости проведения планового технического обслуживания в рамках ТО-3, тепловозы данной серии отправляются в локомотивное ремонтное депо Морозовская, по причине неготовности в техническом отношении цеха Батайск к выполнению данного вида обслуживания. В результате каждые 1,5 месяца локомотив исключается из работы в среднем на 5 суток, без соответствующей замены. Решение видится в организации проведения ТО-3 в Батайске;

- вынужденная повторная переработка вагонов на горке, поступающих в текущий отцепочный ремонт, по причине отсутствия своевременной предоплаты за ремонт от различных собственников вагонов, что приводит к завышению времени ожидания расформирования готовых в парке прибытия составов поездов. Анализ показал, что из-за указанной причины ежесуточно задерживалось расформирование двух составов;

- до 2012г. на пути механизированного пункта ремонта вагонов (МППВ) в дневное время (7-00-19-00) перестановку вагонов на (с) ремонтные позиции осуществлял дополнительный маневровый локомотив, выделяемый конкретно под эту работу эксплуатационным локомотивным депо (ТЧЭ-6). После сокращения штата составителей поездов в эксплуатационным вагонным депо (ВЧДЭ-5), обработка путей МППВ стала осуществляться маневровым локомотивом станции. Технология производства маневровой работы на МППВ предусматривает постоянное нахождение

маневрового локомотива на данном пункте без возможности его отвлечения для производства других технологических операций, так как каждые 45-60 мин возникает необходимость уборки группы вагонов с ремонтных позиций. В результате либо не выполняется план выпуска из ремонта вагонов, либо не обрабатываются пути предприятий, примыкающих к станции Батайск. Возможно следующее решение: установка маневровой лебёдки на МПРВ для протягивания групп вагонов вдоль ремонтного пути.

В целях создания коллективной формы организации и стимулирования труда, на железнодорожной станции Батайск было разработано и с 1 января 2013 года введено в действие Положение о комплексной бригаде сортировочной станции Батайск.

Коллективная форма организации и стимулирования труда предусматривает создание комплексных бригад из числа работников станции, эксплуатационных и ремонтных локомотивных и вагонных депо Батайск. По новому Положению все работники предприятий разделены в зависимости от характера производимых работ на три группы: группа «прибытия-расформирования поездов», группа «формирования поездов» и «группа отправления составов». К первой производственной группе работников транспортного узла относится показатель – «Роспуск вагонов», ко второй – «Выставленные вагоны в сформированных составах в парк отправления», к третьей – «Отправленные вагоны». Основным показателем для каждой из этих групп – единый для работников станции, вагонного и локомотивного депо, составляет в общей доле премии не менее 50%. Благодаря этому, все работники заинтересованы в выполнении общих показателей. Результаты работы ежемесячно подводятся на станции с заполнением «Экрана», в котором отражено ежесменное и нарастающим итогом выполнение плановых заданий по всем подразделениям Батайского узла.

В условиях создания Батайского узла как обособленного подразделения Дирекции управления движением в ходе внедрения технологических и организационных преобразований, обоснованным стал перевод станционного диспетчера в диспетчерский центр управления перевозками (ДЦУП). На него возложены функции Батайского узлового диспетчера, что позволило: повысить качество оперативного планирования работы локомотивного парка и локомотивных бригад; более грамотно и эффективно регулировать подвод поездов на станцию и отправление готовых поездов со станции. Благодаря реализации указанных проектов на узле сформировано целостное корпоративное пространство, обеспечена поддержка функционирования стратегического контура ОАО «РЖД» и единство целей участников холдинга, создана здоровая конкуренция между предприятиями узла, которая является основным механизмом рыночной экономики. Все это в целом способствует повышению качества эксплуатационной работы транспортного узла.

Зуденкова С.А.
Особенности развития местного самоуправления
в Московском регионе

ФГБОУ ВПО «ГУУ» г. Москва

Местное самоуправление - необходимое условие формирования демократического общества, поэтому деятельность органов власти всех уровней в этом направлении должна иметь четкий вектор развития. Уникальность проблем местного самоуправления в Московском регионе обусловлена специфическими особенностями двух крупнейших субъектов РФ, которые по численности населения, уровню социально-экономического развития значительно выделяются среди других регионов.

Одной из системных проблем развития местного самоуправления в Московском регионе, по нашему мнению, является отсутствие единообразия в подходах к формированию органов МСУ, наделения их полномочиями в решении вопросов местного значения. В результате чего жители региона не понимают до конца специфику работы местных органов, испытывают трудности в коммуникациях с муниципальными служащими, что ведет к снижению активности в решении местных проблем, и оказывает отрицательное влияние на эффективность самоуправления.

Возникновение указанной проблемы обусловлено действующим в настоящее время законодательством о местном самоуправлении, а именно ФЗ № 131 [1], в котором закрепляется особый порядок организации МСУ в городах федерального значения, в частности в Москве. Фактически в Московском регионе сложились различные системы организации местного самоуправления, отличающиеся не только названием, количеством органов местного самоуправления, но и выполняемыми этими органами функциями.

Необходимость формирования единых подходов к развитию местного самоуправления в Московском регионе, унификации органов МСУ их полномочий вытекает из следующих сложившихся особенностей Москвы и Московской области: особое положение Москвы, являющейся, по сути, центром Московской области, несмотря на то, что это самостоятельный субъект РФ; транспортно-географическое положение регионов; история формирования территории г. Москвы; общность демографических процессов, миграция населения.

Фактически сложилась ситуация: значительная часть жителей Подмосковья работает в Москве, а многие москвичи выезжают в область не только на выходные дни, но и имеют там полноценное второе жилье, где проживает часть их семьи. Тем самым жители области, работающие в другом субъекте РФ, в течение трудового дня имеют дело с органами власти г.

Москвы, в том числе с органами местного самоуправления. Возвращаясь домой, они испытывают трудности в идентификации деятельности органов МСУ, в том муниципальном образовании, где они проживают, и наоборот. Расширение г. Москва в 2012 году привело к тому, что в муниципальных образованиях Новой Москвы, установлен иной порядок организации местного самоуправления, отличный от сложившегося в области и старой Москве! Таким образом, в ходе информирования о деятельности органов местного самоуправления, формировании общественного мнения требуется четко понимать целевую аудиторию, грамотно выбирать каналы распространения информации, что с учетом наличия различных моделей организации местного самоуправления ведет к снижению эффективности этих агитационных и просветительских мероприятий, а также использовать другие инновационные подходы [2]. Наличие унифицированной системы организации местного самоуправления в мегаполисе, которым несомненно является Московский регион, позволило бы решить указанную проблему.

Литература:

1. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 131-ФЗ от 06.10.2003 (с изм. и доп.)
 2. Семкина О.С., Сираждинов Р.Ж. Особенности внедрения инноваций в муниципальной практике. Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. № 4. с. 217-222.
-

Ибрагимова М.Д.

Инфляция и курс валюты: есть ли связь?

Научный руководитель: Егоров В.А.

СФ БашГУ (г.Стерлитамак)

Инфляция – одно из наиболее значимых явлений в современной экономической науке. Это явление играет все большую роль в развитии экономической системы, принимая различные формы и используя различные экономические механизмы своего выражения. Исследование всей совокупности макроэкономических связей позволяет перейти к анализу влияния валютного курса на уровень инфляции.

Каждая из причинно-следственных цепочек «валютный курс – инфляция» характеризуется специфическими особенностями механизма взаимодействия элементов макроэкономической системы. Главными из этих характеристик являются длительность периода между изменением валютного курса и его воздействием на инфляционные процессы, а также характер их взаимодействия.

В результате изменения курса национальной валюты происходит изменение текущей структуры цен. Затем происходит изменение уровня цен

на национальном рынке, причем обратно пропорционально курсу национальной валюты: рост курса ведет к снижению инфляции и наоборот.

Основным показателем инфляции является индекс потребительских цен CPI (ИПЦ). В краткосрочной перспективе влияние индекса инфляции CPI может оказывать противоположный эффект: если инфляция повышается, то ЦБ поднимает ставку рефинансирования, что оказывает положительное воздействие на курс национальной валюты. Поэтому влияние инфляции на курс валют носит неоднозначный характер.

С 2015 года Банк России намерен полностью перейти к политике таргетирования инфляции. Это означает отказ от интервенций для поддержания валютного курса рубля, в результате чего рубль наверняка подешевеет. Здесь возникает вопрос – будет ли ослабление рубля оказывать положительное влияние экономике России или принесет вред. Возможно, что рубль в ближайшее время будет дешеветь из-за сокращения профицита счета текущих операций. Это будет отражать слабость экономики России. Тем не менее, более слабый рубль позволит искусственно увеличить доходы бюджета и поступления от внешней торговли. Считается что, более гибкий рубль станет своеобразной страховкой от внешних кризисов. Негативные последствия будут небольшими: снижение стоимости рубля вряд ли приведет к серьезному ускорению инфляции или к возврату долларизации экономики.

Но последняя ситуация на рынке говорит о том, что ЦБ пропустила тот момент, когда бивалютная политика должна была стать более гибкой. На протяжении многих лет динамика курса рубля к бивалютной корзине была достаточно стабильной, курс не показывал никакой тенденции. Сейчас ситуация радикально поменялась. На будущее можно говорить, что курс рубля будет уверенно снижаться.

В рамках полного перехода к инфляционному таргетированию и отмены бивалютный коридор напрашивается на первых порах отменить второй подкоридор, в рамках которого ЦБ покупает или продает валюту на \$200 млн. Но для этого нужна несколько иная рыночная ситуация. И последний шаг – отмена последнего подкоридора, где ЦБ покупает или продает \$400 млн. Коридор для рубля автоматически исчезнет. Но для этого нужна стабильность на валютном рынке.

Таким образом, уровень инфляции является важнейшим показателем здоровой экономики. Чтобы побороть инфляцию, повышают процентные ставки. Из-за роста ставок некоторое количество наличных средств извлекается из делового оборота, что, в конечном счете, приводит к уменьшению количества денег, которые могут использоваться для оплаты выпускаемых товаров и услуг. В связи с этим обстоятельством происходит снижение темпов роста цен. Существует тесная связь между решением ЦБ, изменяющих процентные ставки, и валютными рынками, которые тщательно отслеживают все индикаторы инфляции.

Игумнова Т. Н., Смирнова И.В.

**Влияние финансовых результатов деятельности предприятий
на формирование бюджета региона
(на примере Архангельской области)**

САФУ (г. Архангельск)

Основу финансового потенциала региона составляет его бюджет, от состояния которого зависит возможность региона финансировать необходимые инвестиции, социальные программы, выполнять обязательства.

Как показал анализ бюджетов субъектов Северо-Арктического региона, большую часть доходной части составляют налоговые доходы, в том числе значительную часть – налог на прибыль организаций. В структуре доходов консолидированных бюджетов во всех рассматриваемых субъектах доля налоговых доходов колеблется от 53,8% (Республика Карелия) до 80% (Республика Коми), соответственно доля налога на прибыль в них составляет 12,5% и 25,2%. В Архангельской области доходы консолидированного бюджета на 60,6% состоят из налоговых, в том числе налог на прибыль организаций составляет 18,1 [1].

В Архангельской области доля убыточных предприятий увеличивается и составляет почти половину всех предприятий региона, что больше, чем в других субъектах Северо-Арктического региона. При получении убытка предприятия не платят налог на прибыль, а также подвергаются угрозе банкротства [2]. Таким образом, от результативности деятельности предприятий зависит наполняемость бюджета региона.

Как видно из таблицы 1 поступление налогов и сборов в консолидированный бюджет Архангельской области увеличилось за период с 2007 по 2012 года почти в 2 раза, в том числе поступление налога прибыль возросло в 2,6 раза.

Таблица1—Статистические данные по предприятиям Архангельской области[3]

Год	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Поступления доходов в консолидированный бюджет, млрд.руб.	39, 2	51,5	49,3	60,9	62,8	65,8
в т.ч. налоговые поступления, млрд.руб.	25,0	13,2	29,6	56,2	30,8	49,0
в т.ч. налог на прибыль, млрд.руб.	6,6	9,7	4,4	11,1	10,3	17,1
Сальдированный финансовый результат, млн.руб.	4408	- 5633	- 2823	6119	2749	н/д
Сумма прибыли, млрд.руб.	13,8	9,1	27,8	38,9	17,8	16,2
Доля прибыльных предприятия, %	70,2	61,4	61,1	60,9	62,1	62,0

Из таблицы 1 можно заметить, что взаимосвязь между величиной налога на прибыль, направляемого в бюджет, и величиной прибыли, полученной предприятиями, существует, но не является прямой. Это противо-

речие обусловлено различием между формированием финансового результата в бухгалтерском учете и формированием базы по налогу на прибыль. В связи с этим российские предприятия ведут одновременно два вида учета: бухгалтерский и налоговый и соответственно формируют две учетных политики.

Это объясняется тем, что в прибыли, как положительном финансовом результате деятельности предприятия заинтересованы различные стороны. Во-первых, прибыль является важнейшим показателем деятельности предприятия, который обуславливает его инвестиционную привлекательность, положительный имидж, высокую котировку акций. Кроме того, для предприятия прибыль является источником развития, без которого невозможно обеспечить конкурентоспособность на рынке. Таким образом, в прибыли заинтересовано само предприятие, и она является основной целью его деятельности.

Во-вторых, в прибыли предприятия заинтересованы его собственники, поскольку она является источником их доходов. Чем больше прибыль, тем больше величина выплачиваемых дивидендов и больше средств, которые собственник может направить на развитие своего предприятия для обеспечения его будущих прибылей и своих будущих дивидендов.

В-третьих, в прибыли заинтересовано государство, поскольку, как уже говорилось выше, от величины прибыли зависит размер налога, направляемого в бюджет, а значит и налоговые доходы бюджета. Представляя и защищая свои интересы государство законодательно ограничивает возможность предприятия уменьшить налоговую базу по налогу на прибыль. В этом и кроется причина различий формирования финансового результата в бухгалтерском учете и базы по налогу на прибыль в налоговом учете.

Главное отличие бухгалтерской и налогооблагаемой прибыли заключается в том, что в бухгалтерском учете отражаются абсолютно все хозяйственные операции предприятия, поскольку бухгалтерский учет предназначен для отражения реальной картины деятельности предприятия и обеспечения необходимой информацией заинтересованных сторон. А в налоговом учете отражаются только те доходы и расходы, которые участвуют в формировании налоговой базы для расчета налога на прибыль.

Большинство доходов и расходов одинаково отражаются в бухгалтерском и налоговом учете. Кроме того, некоторые операции не отражаются в виде доходов и расходов ни в каком учете (получение и погашение кредитов и займов, осуществление капитальных вложений, вклады в уставный капитал и др.). Однако некоторые операции по-разному отражаются в этих двух видах учета. Их можно разделить на такие группы:

а) доходы и расходы, которые полностью не учитываются при формировании налога на прибыль, но принимаются к бухгалтерскому учету,

например: штрафы и пени, перечисляемые в бюджет и внебюджетные фонды, выплаты работникам, не отраженные в трудовом (коллективном) договоре, взносы на некоторые виды добровольного страхования, стоимость имущества, переданного/полученного организацией безвозмездно и другие;

б) доходы и расходы, по которым в Налоговом кодексе установлены нормы (размер, предельная сумма или иные условия). Например: проценты по долговым обязательствам, компенсации сотрудникам (за использование личного транспорта, суточные и пр.), расходы на добровольное медицинское страхование работников, расходы на услуги частных нотариусов, расходы на рекламу, стоимость безвозмездно полученного имущества (в том числе денежных средств) от учредителей, потери от брака и прочего повреждения товарно-материальных ценностей, убыток при уступке (перуступке) права требования до наступления срока платежа и другие;

в) доходы и расходы, по которым в бухгалтерском и налоговом учете существуют различные правила их расчета, например: амортизационные отчисления (например при использовании амортизационной премии, суммы резервов и оценочных обязательств и другие.

Несмотря на то что прибыль в бухгалтерском учете и база по налогу на прибыль, получаемая по результатам налогового учета не совпадают, для повышения налогооблагаемой прибыли следует увеличивать финансовый результат деятельности предприятия. С этой целью необходимо повышать доходы и сокращать расходы организаций. Чтобы предприятия были заинтересованы в увеличении доходов, уменьшении расходов и максимизации прибыли, должна быть создана соответствующая экономическая среда, в том числе эффективная налоговая система. В этом заключается роль государства, конечным результатом которой должно стать повышение налоговых доходов бюджета.

Литература:

1.Залукаева Э.В., Кашенцева Н.П. Оценка бюджетного потенциала субъекта Арктического региона и его инвестиционной составляющей [Текст].- Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012г., - №43. - С.23-30

2.Игумнова Т.Н., Смирнова И.В. Роль финансов организации в формировании финансового потенциала региона [Текст]// Экономика, социология и право: журнал научных публикаций. - №6 (июнь) 2013 г.: мат-лы XIII междунар.науч.-практ.конференции «Экономика, социология и право: новые вызовы и перспективы» г. Москва. 29 июня 2013 г. / Науч.инф.издат.центр «Институт стратегических исследований». - Москва: Изд-во «Спецкнига». 2013.- С. 27-30.

3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Архангельской области. Официальная статистика, раздел Финансы // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://arhangelskstat.gks.ru/>

Каблука Н.Л., Воронина М.Ф.

**Стресс-мониторинг – как метод диагностики стрессов
на примере ООО «Аксель групп»**

НИУ ИТМО (г. Санкт-Петербург)

Стресс уже давно стал нашим постоянным спутником. Мы сталкиваемся с ним везде, в том числе и на работе. Сотрудник, находясь в стрессе, может не учитывать важные логические аргументы или терять способность концентрироваться на решении задачи, переживая сильное эмоциональное давление [1]. Что, разумеется, отражается на эффективности его деятельности. При своевременной диагностике, возможно, существенно снизить влияние стресса на человека. Для этого необходимо проводить психологический мониторинг сотрудников.

В нашей компании особенно уязвимыми в этом вопросе является сотрудники клиентской зоны, в силу их загруженности и возникновения большого количества сложных ситуаций из-за постоянного общения с клиентами. С целью определения общего уровня стресса коллектива, стрессовосприимчивости, уровня профессионального и эмоционального выгорания сотрудников нами был проведен Стресс-аудит сотрудниц работающих со страховками и кредитами в клиентской зоне автосалона BMW. С помощью данной работы мы определили:

- общий уровень стресса у сотрудников и их реакции на него;
- уровень личностной стрессоустойчивости сотрудников;
- провели диагностику эмоционального и профессионального выгорания сотрудников;

В исследовании приняли участие сотрудники (С1-С15) в возрасте от 24 до 50 лет со стажем работы на занимаемой должности от 1 мес. до 10 лет.

Показатели накопленного стресса за последнюю рабочую неделю непосредственно перед проведением диагностики в целом находятся на низком уровне. Этот показатель говорит о том, что работники справляются с текущими делами и легко адаптируются к новым рабочим нагрузкам после проведенных праздников. В подтверждение, следует заметить, что 7 из 15 сотрудников готовы выполнить больший объем работы, чем выполняют сейчас.

Тест на стрессогенные факторы в деятельности руководителей показал, что двое из четырех протестированных сотрудников, занимающих руководящие посты, находятся на грани психологической перегрузки, связанной с осуществлением своих руководящих и организационных обязанностей. Им следует обратить внимание на организацию и планирование своего рабочего дня, возможность оптимизации рабочих нагрузок, а также

на техники психологической саморегуляции. Одним из лучших решений является прохождение соответствующих тренингов и/или легкий отдых.

В результате анализа индивидуальной восприимчивости сотрудников к организационному стрессу было выявлено что 20 % сотрудников обладают высокой восприимчивостью к организационному стрессу. При регулярной перегрузке они быстро снижают эффективность своей работы и, в зависимости от личных качеств, смогут сами стать причиной нарушений в работе своих коллег или даже отдела. Приблизительно 40 % сотрудников обладают средней стресс-толерантностью. И наконец, еще 40 % сотрудников обладают высокой толерантностью к организационному стрессу. Эти сотрудники хорошо переносят высокие рабочие нагрузки и справляются с сопутствующим стрессом, они также менее восприимчивы к внешним стрессогенным факторам.

По итогам данной работы, мы убедились, что мониторинг и профилактика стресса в организации является действительно актуальным вопросом в менеджменте организации. В связи с чем, для сотрудников организации были предложены общеизвестные способы и методы "борьбы со стрессом", как индивидуального, так и организационного применения.

Литература:

1.Апчел В.Я., Цыган В.Н. «Стресс и стрессоустойчивость человека» - СПб.: 1999.

2.Роланд Гейссельхарт, Кристиане Хофманн-Буркарт «Прощай стресс» - М.: Омега-Л, 2006.

Казакова Н. Н., Деопик Е. К.

Листинг. Плюсы и минусы

*Научный руководитель: ст. преподаватель Егоров В.А.
СФ БашГУ (г. Стерлитамак)*

В современном мире многие компании стремятся к тому, чтобы их акции торговались на бирже. Но такая возможность доступна не всем. Сначала необходимо пройти процедуру листинга. А что же это такое листинг? В этом мы и постараемся разобраться в данной статье.

Листинг (от англ. list – список) – совокупность процедур включения ценных бумаг в биржевой список (список ценных бумаг, допущенных к биржевым торгам), осуществление контроля за соответствием ценных бумаг установленным биржей условиям и требованиям. Листингом часто называют сам биржевой список[2].

Ценные бумаги признаются прошедшими процедуру листинга после осуществления экспертизы документов и включения ценной бумаги в котировальный лист первого или второго уровня.

Процедура листинга предоставляет компаниям такие преимущества:

Повышение престижа в глазах инвесторов, потому что кроме собственной оценки качества ценных бумаг еще есть и оценка фондовой биржи.

Для получения кредитов листинг предоставляет лучшие условия, так как кредиторы могут сравнивать балансовую стоимость активов предприятия с определенной на бирже.

Облегчается возможность заклада ценных бумаг: кредиторы охотнее в залог примут списочные активы, чем внесписочные, потому что их легче реализовать, если это будет нужно из-за неплатежеспособности заемщика.

Отличная видимость рынка: инвесторы и акционеры могут следить за котировками и сделками, так как финансовая пресса предоставляет подробный отчет о торговле на фондовой бирже.

Увеличение доверия и общественная известность предоставляют доступ к сравнительно дешевым и практически неограниченным источникам финансирования, что способствует повышению капитализации предприятия – другими словами росту цен на его акции, росту оборачиваемости ценных бумаг и получению налоговых льгот.

Большое внимание со стороны инвесторов, потому что публикация информации о рынке списочных ценных бумаг позволяет финансовым экспертам составить наиболее полное представление о поведении каждого выпуска ценных бумаг, а это привлекает на фондовый рынок новых покупателей.

Однако существуют и недостатки прохождения компанией процедуры листинга. Основными из них являются:

Дополнительный контроль за деятельностью предприятия, так как при включении ценных бумаг в биржевой список, оно принимает дополнительные обязательства по информированию о выпуске акций и выплате дивидендов.

Компании несут дополнительные расходы – оплата аудиторских услуг, плата за прохождение и поддержание листинга.

Возможность возникновения у потенциальных инвесторов отрицательного отношения в случае низкой активности ценных бумаг, что менее заметно в случае реализации акций на внебиржевом рынке.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что процедура включения ценных бумаг в биржевой список – полезна для компании, несмотря на все ее недостатки. Прохождение процедуры листинга ценных бумаг на бирже позволяет эмитенту качественно и количественно расширить круг инвесторов, а также придать бумагам компании инвестиционный статус, а самому эмитенту – статус «публичной компании».

Литература:

1.Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О рынке ценных бумаг» // «Российская газета», N 79, 25.04.1996.

2.<http://ru.wikipedia.org/wiki>

Банковская деятельность относится к категории экономической деятельности, где постоянно присутствует риск во взаимоотношениях между субъектами. Риски банков затрагивают интересы значительного числа участников, поэтому управление банковскими рисками с целью их минимизации является актуальной задачей. В экономической литературе до сих пор нет однозначного определения банковских рисков. По нашему мнению, банковский риск – это характеристика деятельности банка, показывающая неопределенность в отношении будущих денежных потоков, вероятность потерь или увеличения расходов (недополучения доходов) по сравнению с прогнозируемыми при выполнении банковских операций, представленная в стоимостном выражении. Таким образом, исключаются такие потери, убытки, как гибель имущества в результате стихийных бедствий, противоправных действий третьих лиц и других событий. В таблице 1 приведены банковские риски, сгруппированные на основе банковских операций.

Одним из эффективных способов управления рисками является страхование. В зарубежной практике наиболее распространено страхование BBB - Bankers Blanket Bond. По полису BBB покрывается лишь часть банковских рисков, связанных с мошенничеством собственных сотрудников банка, а также с экономическими преступлениями, совершаемыми против банка третьими лицами. В результате, «не охваченными» страхованием остаются риски по отдельным операциям банка, а также риски, проявление которых влияет на обеспечение устойчивого развития банка. По нашему мнению, страхование банковских рисков – это отношения по защите интересов банка при наступлении определенных страховых случаев в его деятельности за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий. В качестве страховых случаев выступают возможные вероятностные события, которые ведут к потерям в стоимостном выражении, или увеличению его расходов (недополучение доходов) по сравнению с прогнозируемыми при выполнении банковских операций.

Таблица 1-Предлагаемая классификация банковских рисков

Критерии классификации	Виды банковских рисков
Характер банковского продукта, услуг и операций	Кредитный риск Риск по депозитным операциям Расчетный риск Валютный риск Инвестиционный риск Риск лизинговых операций

	Риск факторинговых операций Риски по забалансовым операциям и пр.
Степень обеспечения устойчивого развития банка	Риск несбалансированной ликвидности Процентный риск Риск потери доходности Риск потери конкурентоспособности Риск потери финансовой устойчивости Риск отзыва лицензии Риск потери деловой репутации и пр.
Соответствие внутренних процедур проведения банковских операций характеру и масштабам деятельности банка и требованиям законодательства	Операционные риски: Риск персонала Риск процесса Риск технологий Риски среды Риски физического вмешательства и пр.

Более широким должно стать комплексное банковское страхование, которое должно обеспечить полную защиту банка и покрывающее такие риски как, риск гибели имущества банка; риск физической гибели или утраты здоровья сотрудников банка при выполнении своих профессиональных обязанностей; риск нанесения вреда третьим лицам при выполнении профессиональных обязанностей сотрудниками банка; предпринимательский риск, к которому относится большинство банковских рисков.

Кашенцева Н.П., Смирнова И.В.

Управление стоимостью предприятия на основе показателя EVA

САФУ (г. Архангельск)

Оценка предприятия (бизнеса), как и любого другого объекта стоимости, представляет собой целенаправленный упорядоченный процесс определения стоимости в денежном выражении с учетом влияющих на неё факторов. В настоящее время оценка бизнеса стала актуальна для осуществления процесса управления стоимостью предприятия, в котором заинтересованы прежде всего его собственники. Увеличение стоимости предприятия является критерием эффективного и успешного управления бизнесом. Мировая практика и отечественный опыт показывают, что наиболее конкурентоспособными являются предприятия, в которых глав-

ным критерием оценки принимаемых управленческих решений являются те, которые позволяют увеличить стоимость бизнеса.

Среди многообразия показателей и моделей оценки эффективности ведения бизнеса на практике чаще всего используется показатель экономической добавленной стоимости – EVA – Economical Value Added. Именно эту модель мы и рассмотрим подробнее. С помощью этого показателя можно не только оценить рыночную стоимость компании, но и вклад отдельных управленческих решений в эту стоимость.

Основная идея, обосновывающая целесообразность использования EVA, состоит в том, что инвесторы (в лице которых могут выступать собственники компании) должны получить норму возврата за принятый риск. Другими словами, капитал компании должен заработать, по крайней мере, ту же самую норму возврата, как и схожие инвестиционные риски на рынках капитала. Если этого не происходит, то отсутствует реальная прибыль, и акционеры не видят выгод от инвестиционной деятельности компании.

Показатель EVA определяется как разность между чистой операционной прибылью после налогообложения и затратами на привлечение капитала. Механизм принятия управленческих решений в этом случае основан на том, что стоимость компании растет лишь тогда, когда компания получает такую отдачу от инвестированного капитала, которая превышает затраты на привлечение капитала[1].

$$EVA = NOPAT - WACC * I,$$

где EVA - экономическая добавленная стоимость;

NOPAT - чистая операционная прибыль за вычетом налогов;

WACC - средневзвешенная стоимость капитала;

IC - инвестированный капитал.

Если выразить рентабельность инвестированного капитала (ROIC) формулой $ROIC = \frac{NOPAT}{IC}$, то показатель EVA может быть определен следующим образом:

$$EVA = (ROIC - WACC) * IC$$

Стоимость компании увеличивается, если показатель EVA имеет положительное значение. Если значение EVA равно нулю, то этот факт можно рассматривать как определенное достижение, так как инвесторы – владельцы компании получили норму возврата, компенсирующую риск. Отрицательное значение EVA характеризует неэффективное использование капитала. Поэтому задача управления стоимостью сводится к тому, чтобы обеспечить стабильное неотрицательное значение показателя EVA. При росте показателя EVA повышается инвестиционная привлекательность данной компании.

Можно выделить три основные группы решений, влияющих на значение экономической добавленной стоимости:

- решения, связанные с операционной деятельностью (влияние на операционную прибыль NOPAT);
- инвестиционные решения (влияние на уровень рентабельности капитала ROIC);
- финансовые решения (влияние на средневзвешенную цену капитала WACC).

Целью операционной деятельности коммерческой организации является извлечение прибыли. Для оптимизации операционной деятельности следует принять меры по повышению эффективности управления запасами, дебиторской и кредиторской задолженностью[2].

Операционная деятельность оказывает наиболее существенное влияние на стоимость предприятия, поскольку именно она генерирует основные денежные потоки, связанные с производством и продажами, а также приносит прибыль, а значит, влияет на рентабельность продаж, которая в свою очередь определяет рентабельность активов, как основную составляющую EVA.

Инвестиционная деятельность связана с осуществлением инвестиций предприятия. Она включает операции с основными средствами, нематериальными активами, другими внеоборотными активами, а также осуществление финансовых вложений долгосрочного и краткосрочного характера. Для принятия решений об осуществлении долгосрочных вложений следует учесть, что:

- вложенные средства должны быть полностью возмещены;
- прибыль, полученная в результате проекта должна компенсировать временный отказ от использования средств и риск, возникающий в силу неопределенности конечного результата.

Результаты этой деятельности отражаются на активе бухгалтерского баланса предприятия. Инвестиционная деятельность предприятия влияет на его стоимость, так как влияет на рентабельность активов, которая является основной составляющей показателя EVA.

Финансовая деятельность связана с привлечением и погашением источников финансирования предприятия: эмиссией акций, привлечением и погашением кредитов и т.п. Для финансирования своей деятельности предприятие может выбрать такие группы источников:

- самофинансирование путем реинвестирования чистой прибыли и амортизационных отчислений;
- долговое финансирование путем привлечения средств юридических и физических лиц на условиях возвратности, срочности и платности;
- привлечение средств собственников и увеличение уставного капитала.

Каждый источник финансирования имеет свои достоинства и недостатки, а также определенную стоимость. Финансовая деятельность связана с управлением источниками финансирования предприятия и от эффективности этой деятельности зависит стоимость капитала, затраты на обслуживание источников финансирования, рентабельность собственных средств, финансовая устойчивость предприятия. Таким образом, финансовая деятельность влияет на стоимость предприятия, поскольку связана с привлечением и погашением источников финансирования. Результаты этой деятельности отражаются на пассиве бухгалтерского баланса.

Таким образом, показатель EVA на уровне компании в целом используется для принятия решений по обоснованию структуры капитала, оптимальной диверсификации производимой продукции, распределению денежных потоков в компании. На уровне структурных подразделений EVA применяется как инструмент контроля за действиями менеджеров в пределах их компетенции. Использование показателя EVA в финансовом менеджменте способствует повышению качества оценки эффективности деятельности российских компаний.

Литература:

1.Когденко В.Г. Управление стоимостью компании. Ценностно-ориентированный менеджмент: учебник / В.Г.Когденко, М.В.Мельник. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2012. – 447с.

2.Смирнова И.В. Финансовая диагностика и управление предприятием // Оценка экономической эффективности инвестиций и инноваций в лесном комплексе: сб науч.тр. – Архангельск: АГТУ,2008. – С.159-164.

Киселев А.А.

**Современные проблемы бухгалтерского и управленческого учета
на отечественных предприятиях**

*ФБГОУ ФПО «Ярославский государственный
технический университет»*

Не вызывает сомнения тот факт, что в России на основании действующего законодательства принята система учета – бухгалтерский учет. Многие отечественные экономисты считают, что «системный бухгалтерский учет фиксирует и накапливает всестороннюю синтетическую и аналитическую информацию о состоянии и движении имущества предприятия и источниках его образования, хозяйственных процессах, конечных результатах финансовой и производственно-хозяйственной деятельности» [140, с. 276-277; 142, с. 71-72]. Но сегодня активно используется экономистами и понятие управленческого учета.

При этом одни отечественные исследователи возводят управленческий учет в ранг новой концепции учета, принижая значение сложившейся

в России системы бухгалтерского учета. Другие полагают, что «управленческий (производственный) учет – это не только и не столько учет, сколько получение и обработка экономической информации, необходимой для принятия хозяйственных решений по экономическому управлению предприятием и его развитию» [106, с. 210]. Многие исследователи полагают, что управленческий учет относится «к нетрадиционному источнику анализа и диагностики финансового состояния предприятия» и «является добровольным (для внутренних пользователей) и необязательным со стороны российского законодательства» [139, с. 151]. При этом в оправдание своей позиции такие авторы пишут, что именно управленческий учет «дает наиболее эффективную, эффективную, комплексную оценку финансового состояния предприятия» [139, с. 151]. Так Г.В. Белова утверждает, что «главное преимущество необязательного управленческого по сравнению с бухгалтерским учетом – это его гибкость и многовариантность. Управленческий учет снижает риски предпринимательской деятельности за счет альтернативных вариантов решений поставленных задач, за счет системы планирования и бюджетирования, необходимых для достижения тактических и стратегических целей и задач предприятия» [139, с. 151].

Ряд авторов считают, что управленческий учет – это, прежде всего, стратегический учет, связанный с выработкой системы контрольных показателей и разделением ответственности по центрам учета [138, 139, 140]. Основной задачей управленческого учёта, как считают они, «является ответ на вопрос, в каком состоянии находится организация (предприятие), как необходимо распределить имеющиеся ресурсы, чтобы повысить эффективность деятельности».

Как отмечает Л.П. Юдина, «несмотря на то, что в последние годы проблемы управленческого учета находятся в центре внимания научных и практических работников, еще пока не сложилось устоявшееся, общепризнанное определение управленческого учета, его предмета и объектов; продолжается дискуссия о целесообразности его выделения из единой системы бухгалтерского учета. При этом наблюдается широкий разброс мнений об управленческом учете – от полного отрицания до расширительного его толкования как конгломерата целого ряда управленческих функций: планирования, учета, контроля, анализа хозяйственной деятельности организации, регулирования происходящих в ней процессов, обоснования инвестиционных и других управленческих решений» [136].

Таким образом, внедрение управленческого учета без четкого определения его сущности будет разрушительно действовать на принятую в России систему бухгалтерского учета. А развитию бухгалтерского учета в России как единой системы, повышению его роли в управлении будет способствовать использование плодотворных, логически выверенных и адаптированных к национальным условиям деятельности отечественных орга-

низаций (предприятий). К тому же при двойственной трактовке управленческого учета, с одной стороны, как комплекса управленческих функций, а с другой – как подсистемы бухгалтерского учета, границы самого бухгалтерского учета размываются, различные его объекты противопоставляются друг другу, что не соответствует историческим традициям развития учета в России.

Копненко А.С.

Проблемы инвестиционной политики ОАО «РЖД»

Филиал «МПСУ» (г. Муром, Владимирская обл.)

Инвестиционная политика играет важную роль в процессе социально-экономического и политического развития России. Успешно функционирующая инвестиционная деятельность страны - необходимое условие для устойчивого и стабильного экономического роста. Инвестиционная политика представляет собой часть экономической политики, проводимой государством и предприятиями в виде установления структуры и масштабов инвестиций, определения направлений их использования, источников получения с учетом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня[1]. Основной приоритет данной политики – содействие выходу национального хозяйства на траекторию устойчивого экономического роста.

В современных условиях инвестиции осуществляются в производство для его расширения и совершенствования, для развития научно-технического и человеческого потенциалов. Результатом этого является наращивание темпов экономического роста и рост доходов населения. Рост доходов в свою очередь ведет к росту сбережений и увеличивает возможности инвестирования. С точки зрения макроэкономики инвестиционный процесс происходит посредством превращения сбережений всех субъектов экономики в различные факторы производства [2]. Оживление инвестиционной активности - основное условие выхода России на мировом рынке как надежного партнера, создания предпосылок для устойчивого развития. Значительными являются вопросы, связанные с эффективностью проведения инвестиционной политики ОАО «РЖД», объемом инвестиций, прозрачностью расходования инвестиционных средств, обеспечением транспортной безопасности и доступности населения.

Железнодорожный комплекс имеет особое стратегическое значение для России. Одна из крупнейших в мире компаний – «Российские железные дороги» начала свою деятельность с 01.10.2003 года, учредителем и единственным акционером которой является Российская Федерация. От ее имени полномочия акционера осуществляет Правительство Российской Федерации [3]. Миссия компании состоит в удовлетворении рыночного спроса на

перевозки, повышении эффективности деятельности, качества услуг и глубокой интеграции в евро-азиатскую транспортную систему [4].

Более десяти лет в России продолжается реформа железнодорожного транспорта. До сих пор остаются актуальными вопросы о том, нужны ли отрасли организационные, технические преобразования, как она должна выглядеть в целевом состоянии, что считать естественно-монопольной, а что конкурентной сферой деятельности железных дорог. В реально сложившихся условиях России подъём производства, осуществляемый одновременно с совершенствованием производственного потенциала, можно обеспечить путём проведения целенаправленной системы мер государственного регулирования экономики [5]. Проанализируем данные Инвестиционных Программ за 2012 и 2013 гг.

Первоначальный объем инвестиционного бюджета ОАО "РЖД" на 2012 год, утвержденный советом директоров ОАО "РЖД" 29.11.2011 г., составлял 428,4 млрд рублей и являлся самым масштабным за всю историю компании. Тем не менее, благодаря комплексу мер по снижению издержек и увеличению эффективности деятельности компании в течение 2012 года, его параметры удалось увеличить на 53,2 млрд рублей (или на 12,4 %). Кроме того в декабре 2012 года инвестиционный бюджет Компании был оптимизирован на сумму 10,7 млрд рублей. Таким образом, общая сумма инвестиционного бюджета ОАО "РЖД" в 2012 году составила 481,6 млрд рублей. Что касается 2013 года, то целом, объем средств, предусмотренный инвестиционным бюджетом ОАО "РЖД", в этом году составил 439,5 млрд руб.

Получается, что в 2013 году, государство сократило объем инвестиций на 8,8% и это, скорее всего, связано как с экономической ситуацией на рынке, внутрифирменном состоянием компании, а также и с содержанием непосредственно инвестиционных программ ОАО «РЖД» соответствующих годов с точки зрения экономической целесообразности.

Основными приоритетами инвестиционного бюджета на 2012 год были определены следующие направления:

- реализация государственных программ в части подготовки железнодорожной инфраструктуры к проведению Зимних Олимпийских игр в 2014 году, Всемирной летней Универсиады 2013 года, Саммита АТЭС в г. Владивостоке в 2012 году – около 73,2 млрд рублей;
- обеспечение транспортной безопасности – около 67,9 млрд рублей;
- реализация проектов, связанных со снятием инфраструктурных ограничений – порядка 178,5 млрд рублей [6].

Инвестиционную программу ОАО "РЖД" на 2013 г. можно было охарактеризовать как имеющую высокую капиталоемкость инвестиционных проектов; стратегическую важность для государства и экономики страны; высокий приоритет необходимости исполнения большинства проектов

(зачастую, вне зависимости от расчетных показателей коммерческой эффективности этих проектов) [7].

Содержание инвестиционных программ ОАО «РЖД» формируется, исходя из приоритетных целей и задач железнодорожного комплекса; планов, проектов мероприятий, где компания выступает в качестве генерального партнера, спонсора; стратегических соображений отрасли в целом.

С учетом обеспечения транспортной безопасности в 2012 году выполнялись следующие мероприятия: повышение безопасности движения; обновление предприятий путевого комплекса; обеспечение экологической безопасности; обеспечение пожарной безопасности (посты ЭЦ, станции); внедрение программы корпоративной информатизации (автоматизация перевозочного процесса).

В целях повышения прозрачности расходования инвестиционных средств в 2013 году инвестиционный бюджет ОАО "РЖД" представлен в виде самостоятельных блоков, показывающие распределение средств, исходя из приоритетности их реализации в разрезе ключевых задач: проекты, связанные с выполнением поручений Правительства Российской Федерации (50,0 млрд руб.); обеспечение безопасности (52,3 млрд руб.); снятие инфраструктурных ограничений (157,4 млрд руб.); повышение транспортной доступности для населения страны (48,5 млрд руб.); обновление подвижного состава (112,6 млрд руб.); прочие проекты - 18,6 млрд руб.

Такой подход позволяет проанализировать данные по самостоятельным блокам, так и сформировать общую картину. Российская Федерация продолжает оставаться одним из привлекательных для инвестиций направлений. Так, в 2012 году Россия заняла шестое место в мире и первое в СНГ по уровню инвестиционной привлекательности.

Однако, в Открытом Акционерном Обществе «Российские Железные Дороги» продолжается процесс развития инвестиционной деятельности, в рамках которого можно выделить следующие проблемы:

1) недостаточный уровень инвестиционной привлекательности. Данная политика должна быть основана на стратегии развития ОАО «РЖД», реализуемая через специальные программы;

2) эффективность инвестиций. ОАО «РЖД» может выступать в качестве кредитора, к примеру, для решения одной из актуальной проблемы – снижения текучести кадров, инвестируя финансовые ресурсы в различные проекты для достижения определенных целей (кадровых вопросов, повышение обеспеченности транспортной безопасности населения за счет обновления технической базы, получение прибыли, развитие структурные подразделения);

3) проблема разработки рычагов, которая способствуют рациональному использованию резервных фондов кампании с целью совершенствования инвестиционной политики.

Темпы развития российской экономики требуют совершенствования и развития железнодорожной инфраструктуры, которая является основой транспортной системы страны.

Литература:

1. Инвестиции [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://invest.miniopt.ru/>
 2. Николаева И.П. Инвестиции – Учебник, - М.: «Дашков и К» 2013 – 254 с.
 3. Постановление Правительства РФ от 18.09.2003 года № 585- О создании открытого акционерного общества «Российские железные дороги»
 4. Открытое акционерное общество «Российские железные дороги» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://rzd.ru>
 5. Мананникова Е.Б. Государственные инвестиции в экономику России. Пути решения Научный журнал «Фундаментальные исследования» № 8 за 2006 год, с.94-95 [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.rae.ru
 6. Инвестиционная программа ОАО "РЖД" на 2012 г [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ir.rzd.ru>
 7. Инвестиционная программа ОАО "РЖД" на 2013 г, [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ir.rzd.ru>
-

Кошеварникова Д. М., Карпова Е.А.

Руководство и лидерство в менеджменте

НИУ ИТМО (г. Санкт-Петербург)

В современных условиях жёсткой конкуренции, каждой фирме приходится задумываться об эффективном менеджменте. В каждой компании есть менеджер (руководитель), на которого возложены обязанности управления всеми важными процессами в организации. Руководитель обладает формально регламентированными правами и обязанностями, однако он не всегда может повести за собой людей, совершать прорывы, искать нестандартные способы решения вопросов и многое другое [1]. То есть руководитель не всегда в организации является лидером.

Лидер – член коллектива, за которым признано право принятия ответственных решений в значимых ситуациях. Основное отличие лидера от руководства - это то, что лидер выдвигается стихийно, в то время как руководитель назначается целенаправленно. В чем разница, спросите Вы? Руководитель – это человек, который управляет работой группы, задействуя при этом административные, формальные ресурсы. Лидер же использует неформализованные ресурсы: ожидания, интересы и потребности группы. Лидер, по сути, также является руководителем, но характер его действий иной, чем у обычного управленца. Он не командует, а ведет за собой остальных, а те выступают по отношению к нему не подчиненными, а последователями. Лидером, таким образом, становится, лицо, принявшее на себя добровольно большую ответственность, чем предписано должно-стью.

Баланс управленческих и лидерских способностей – сочетание, которое присуще успешным руководителям, которые при этом являются ещё и лидерами в коллективе.

Идеальной является ситуация, лидером и руководителем в организации является одно и то же лицо. То есть это человек, который соединяет в себе качества, как эффективного управленца, так и признанного коллективом лидера. Если подробнее говорить об этих качествах, то эффективным менеджером руководителя делают такие качества, как:

- Умение ставить и формулировать цели.
- Умение организовывать работу людей.
- Умение разрабатывать план действий.
- Владение современными инструментами мотивации персонала.
- Умение контролировать подчиненных, процесс и результаты деятельности.

- Эффективная управленческая коммуникация [2].

В современных условиях постоянно увеличивающейся конкуренции, требования к руководителю ужесточаются. Сегодня уже недостаточно быть просто руководителем. Менеджер - лидер – это одна из составляющих успешного существования организации.

Литература:

1. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.. Основы менеджмента. [Текст] – М.: Дело, 2010. - 704 с.
 2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. [Текст] - СПб.: Питер, 2005 г. — 800 с.
-

Кудрявцева М.А.

Статистические методы в экономическом анализе:

направления и проблемы применения

Северо-Кавказский федеральный университет (г.Ставрополь)

Наиболее распространенным в процессе простого экономического анализа является использование методов элементарной математики. Они применяются для обоснования потребности в производственных ресурсах, анализа отклонений, определения относительных показателей и других расчетов. Для исследования сложных экономических явлений применяются методы высшей математики, например дифференциальное и интегральное исчисление.

В настоящее время возрастает потребность в оперативности принятия управленческих решений, в расчете и прогнозировании вариантов возможных направлений развития предприятия, что осуществляется с применением более сложных экономико-математических методов в аналитическом исследовании. Учетно-отчетные источники информации для эконо-

мического анализа представляет собой комбинированную качественно-количественную группировку.

Пользователи финансовой отчетности ставят перед собой задачу провести анализ состояния предприятия и на его основе сделать выводы о направлениях своей деятельности по отношению к предприятию в ближайшей или долгосрочной перспективе. Из этого вытекает актуальность задачи определения прогнозного финансового состояния предприятия, разработки новых и улучшения существующих методов такого прогнозирования.

Исходным пунктом любого из методов является признание факта определенной устойчивости изменений показателей финансово-хозяйственной деятельности от одного отчетного периода к другому.

Методы прогнозирования отчетности, в свою очередь, делятся на методы, в которых каждая статья прогнозируется отдельно исходя из ее индивидуальной динамики, и методы, учитывающие существующую взаимосвязь между отдельными статьями как в пределах одной формы отчетности, так и разных форм, характеризующих одну экономическую систему.

В зависимости от вида используемой модели все методы прогнозирования можно подразделить на три большие группы:

1. Методы экспертных оценок, которые предусматривают многоступенчатый опрос экспертов по специальным схемам и обработку полученных результатов с помощью инструментария экономической статистики.

2. Детерминированные методы, предполагающие наличие функциональных связей, когда каждому значению факторного признака соответствует вполне определенное неслучайное значение результативного признака. Примером является модель факторного анализа фирмы Дюпон.

3. Стохастические методы, предполагающие вероятностный характер как прогноза, так и самой связи между исследуемыми показателями. Вероятность получения точного прогноза растет с ростом числа эмпирических данных. Эти методы занимают ведущее место с позиции формализованного прогнозирования и существенно варьируют по сложности используемых алгоритмов. Однако результаты прогнозирования, полученные методами статистики, подвержены влиянию случайных колебаний данных, что может иногда приводить к серьезным просчетам.

Статистические приемы стали основными в разработке методик оценки уровня риска.

Важным направлением применения статистических приемов в экономическом анализе является непараметрический анализ [3]. Непараметрические методы становятся все более популярными в прикладных исследованиях. В статистической практике приходится сталкиваться с задачами измерения связи между качественными признаками, к которым параметрические методы анализа в их обычном виде неприменимы. Статистиче-

ской наукой разработаны методы, с помощью которых можно измерить связь между явлениями, не используя при этом количественные значения признака, а значит, и параметры распределения.

Статистические методы обеспечивают проведение глубокого и детализированного анализа, выбор конкретного метода зависит от множества факторов, в том числе от имеющихся в наличии исходных данных и задач исследования.

Литература

1. Луценко А.Г. Компьютерное моделирование в обучении математике будущих экономистов // Вестник МПГУ. Серия «Информатика и информатизация образования». - М. - Курск: Изд-во МПГУ, 2012. №2(7). С.121-122.

2. Кулаговская Т.А. Разработка экономико-математической модели управления запасами материальных ресурсов// Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 5. С. 50-53.

3. Кулаговская Т.А. Анализ состояния и перспективы управления запасами в цепях поставок// Интегрированная логистика. 2011. № 5. С. 6-7.

4. Лукинский В.В., Кулаговская Т.А., Малевич Ю.В. Методы расчета основных параметров моделей (стратегий) управления запасами в цепях поставок// Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2009. Т. 28. № 1. С. 217-226.

Куриленко Ю.В., Никишкин В.В.

Сегментация покупателей по мотивации совершения покупки на рынке недвижимости

РЭА им. Г.В. Плеханова (г. Москва)

В настоящее время загородная недвижимость становится все более популярной. Люди уже не стремятся жить в центре большого мегаполиса, в квартире многоэтажного дома, вблизи метро, - что немудрено. Загазованность воздуха и шум заставляют переселяться их в более уединенные районы, либо проводить выходные вдали от суеты, транспортных пробок на свежем воздухе.

Было проведено исследование по сегментации покупателей по мотивации совершения покупки, в рамках которого приняли участия мужчины и женщины с уровнем дохода от 60 000 руб. на члена семьи, которые соприкасались с вопросом недвижимости за последнее время и самостоятельно принимают решение о выборе недвижимости.

По итогам исследования, выделились следующие сегменты покупателей:

- Статусно-ориентированные

Ключевыми ценностями для покупателей этого сегмента характерны материальная независимость, обеспечение высокого уровня жизни и комфорта, достижение успеха и удовлетворение своих желаний. Мотивацией для покупки может служить желание создать условия проживания, соот-

ветствующие положению (должности, уровню дохода, кругу общения). Владение загородным домом, собственным участком традиционно символизирует высокий статус и финансовое благополучие.

- Уставшие от мегаполиса

Ключевыми ценностями для покупателей этого сегмента будут являться спокойствие и комфорт, гармония, отдых и внутреннее благополучие. Ценности связаны с особенностями личности, но часто проявляются более ярко в старшем возрасте: на фоне накопившейся усталости от активной профессиональной жизни, задач воспитания и поддержки детей люди ищут возможность отдохнуть от стрессов современной городской жизни. Главная цель – избавиться от негативных факторов, таких как шум, перенаселенность, близость крупных магистралей.

- Ориентированные на семью

Данная мотивация часто может выступать дополнительной для представителей других сегментов, так как ценность семьи является универсальной и безусловной. Ключевые ценности для покупателей данного сегмента – семейное благополучие, здоровье близких, взаимная поддержка, правильное воспитание детей, забота о родителях. Местоположение – один из главных критериев выбора недвижимости: экологически благоприятные зеленые зоны, связь с городом, удобство отвозить детей в школу, на дополнительные занятия.

- Землевладельцы-дачники

Ключевые ценности для данного сегмента потребителей является близость к природе, любовь к земле, видеть плоды своих трудов, традиционный уклад жизни. Безусловным преимуществом жилищных условий может быть проживание за городом, на своей земле в собственном доме. Возможные факторы-активаторы: появление свободных денежных средств, изменение условий жизни (уход с работы/возможность вести дела из дома), новый привлекательный проект недвижимости.

- Инвесторы

Инвестирование как мотивация покупки недвижимости определяет специфические потребности таких покупателей: недвижимость не для собственного проживания, следовательно, большое внимание рациональным критериям выбора. Требования к недвижимости определяются либо собственными потребностями, либо экспертным мнением.

Главная цель сегментации - не просто выделить какие-то особые группы потребителей на рынке недвижимости, а найти подход и пути удовлетворения потребностей каждого покупателя. Это перспективное направление и его необходимо изучать, используя отечественный и зарубежный опыт, совершенствовать и развивать.

Кушниренко А.И.

**Актуальные проблемы региональных бюджетов
на примере Саратовской области**

ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова (г. Саратов)

Политика властей регионов в последнее время в приоритетном порядке ориентирована на привлечение инвесторов и развитие реального сектора экономики - именно они являются основным источником пополнения бюджета и дальнейшего развития области, ее социальной сферы. Но при увеличении собственных доходов бюджета положительный эффект становится не ощутим. Причина этого в несимметричном принципе: чем больше регион нарастил доходную базу - тем менее выгодное соотношение по софинансированию в рамках госпрограмм он получит в дальнейшем.

Потенциал промышленного роста регионов имеет ряд проблем и не реализованных направлений [1]. В настоящее время одним из ограничений экономического развития Саратовской области является сравнительно малое число предприятий, выпускающих конечную продукцию. Следствием этого является низкая доля добавленной стоимости в стоимости реализованной продукции. Обрабатывающие производства обладают потенциалом опережающего роста своего вклада в валовой региональный продукт области за счет увеличения доли добавленной стоимости. Но для этого необходимо создание условий для достройки технологических цепочек в обрабатывающей промышленности и выход на производство конечной продукции с увеличением глубины переработки.

Саратовская область – регион усредненный, дотационный. Основой производственного потенциала области является промышленный комплекс, который включает более 5500 предприятий и организаций, в том числе порядка 60 процентов составляют крупные и средние предприятия [2]. Он имеет многоотраслевую структуру (электроэнергетика, топливная, химическая отрасли, машиностроение, производство строительных материалов, пищевая промышленность), производит экспортно-ориентированную продукцию, а также продукцию оборонно-промышленного комплекса.

Закрепление полномочий за нижестоящими органами власти происходит без должной оценки их реальных финансовых возможностей. При этом объемы выделяемых из федерального центра субсидий и субвенций, как правило, не покрывают расходы, необходимые регионам. Кроме того, следует отказаться от практики внесения в налоговое законодательство изменений, способствующих снижению доходов регионов, без учета их мнения и без определения источников компенсации выпадающих доходов. Большая часть региональных бюджетов перенапряжена. Из чего вытекает следующая острейшая проблема - долговая нагрузка региональных бюджетов. Рост долгов перед коммерческими банками, так же является серьез-

ной угрозой для региональных бюджетов.[1] Регионам, объем долга, которых превысили 50% от размера бюджета, стоит отметить, что Саратовская область является ярким примером таких субъектов, нужен особый контроль. Необходимо рефинансирование коммерческого долга с замещением его более дешевыми бюджетными кредитами. В противном случае это может грозить дефолтом субъектов Федерации.

При этом бюджетные расходы должны быть предсказуемы и осуществляться по четко определенным правилам, с учетом возможностей субъектов Федерации.

В связи с вышеперечисленными проблемами основными направлениями развития регионов должны стать:

- Стимулирование региональных бюджетов через налоговую систему,
- Повышение инвестиционной привлекательности региональных бюджетов,
- Уменьшение "перекладывания денег" между бюджетными уровнями,
- Развитие потенциала промышленного роста регионов.

Литература:

1.Постановление Правительства Саратовской области от 18 июля 2012 года № 420-П // “Стратегия социально-экономического развития Саратовской области до 2025 года”

2.[Электронный ресурс] / Режим доступа www.klerk.ru/boss/news/351364, “Минфин обещает не допустить дефолта регионов РФ”

Лепеса Ю.И.

Влияние учетной политики на бухгалтерский и налоговый учет

КубГУ (г. Краснодар)

Учетную политику следует рассматривать как часть экономической политики организации, которая органически объединяет отдельные блоки: финансовый, производственный, маркетинговый, кадровый и т. д. и, конечно же, — учетный. Выбор учетной политики (в рамках единой концепции по глобальным вопросам, которая должна быть определена до начала года) становится каждодневной заботой. Следовательно, можно говорить о существовании двух уровней учетной политики организации, связанных:

1) с определением основных способов ведения бухгалтерского учета на предстоящий финансовый год;

2) выбором варианта отражения в учете конкретных хозяйственных операций в рамках принятых способов ведения учета в течение отчетного периода.

Учетная политика, разрабатываемая российскими организациями согласно [3], должна включать как минимум финансовый и налоговый, а при

необходимости и управленческий аспект. Каждый из них, в свою очередь, как правило, подразумевает общую (вводную), организационную и методическую часть.

В разделе «Общие положения» содержатся сведения об организации, нормативной базе, послужившей основой разработки учетной политики, основных принципах ведения бухгалтерского учета и составления отчетности, случаях отступления от них. Наиболее важным представляется последнее обстоятельство, поскольку независимо от наличия или отсутствия ссылок на нормативные акты и содержащиеся в них императивные требования, любой экономический субъект обязан их соблюдать. Что касается норм, носящих диспозитивный характер, то именно они и составляют предмет учетной политики — свой выбор организация декларирует соответственно в методическом или организационном разделе приказа.

В «Методическом разделе» излагаются элементы методики бухгалтерского учета, которые определяют варианты отражения в учете информации о производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, исходя из альтернативных приемов и способов. Это выражается в возможности отражения одних и тех же фактов хозяйственной жизни неодинаковыми бухгалтерскими проводками и в различных оценках, что, в конечном итоге, позволяет получить разные варианты отчетности.

В «Организационном разделе» описываются элементы, определяющие формы ведения и организации учета хозяйствующим субъектом. Иными словами, в отличие от методического, организационный аспект не влияет на информацию, формируемую на счетах бухгалтерского учета и представляемую в финансовой отчетности, — какими бы ни были применяемые технические средства и организационные процедуры, результат (отчетность) во всех случаях будет один.

Обращающий на себя внимание недостаток состоит в перегруженности приказов об учетной политике (как финансовых, так и налоговых) избыточной информацией, не имеющей к ней отношения. Многие авторы, и еще большее количество бухгалтеров-практиков предлагают включать в текст данного документа следующие положения:

- учет (бухгалтерский, налоговый) осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете», ПБУ, инструкциями, Налоговым кодексом и т. д. и т. п.;

- учет ведется на основании следующих принципов (двойная запись, стоимостное измерение и т. д.);

- задачи учета состоят в том, что (приводятся задачи учета в соответствии с законодательством);

- описывается порядок ведения кассовых операций;

- указываются сроки уплаты налогов и авансовых платежей;

- раскрывается порядок отражения в учете представительских и командировочных расходов;
- устанавливается порядок распределения прибыли;
- определяется порядок формирования первоначальной стоимости основных средств, нематериальных и иных активов;
- отражается создание резерва под обесценение материальных ценностей и финансовых вложений;
- указывается порядок и сам факт получения освобождения от исполнения обязанностей налогоплательщика;
- перечисляются операции, не подлежащие налогообложению;
- описывается порядок расчета амортизации при выбранном способе;
- выбирается способ признания доходов в бухгалтерском учете;
- раскрывается порядок учета процентов по заемным средствам;
- приводится классификация доходов и расходов и т. д.

По нашему мнению, все перечисленные элементы не относятся к учетной политике, поскольку в них либо есть учет, но нет политики (выбора), например, перечисление нормативных документов, которыми руководствуется организация — как будто если они не будут перечислены, организация вправе отступить от их требований; либо есть политика, но нет учета, например, определение порядка распределения прибыли — это компетенция собственника, а не бухгалтера.

Таким образом, считаем, что с учетом высказанных положений количество элементов налоговой учетной политики должно быть, как минимум, существенно сокращено. Более того, считаем весьма сомнительным наличие учетной политики для целей налогообложения как таковой. Причины тому следующие:

а) теоретически она не нужна, пользователь информации, формируемой в налоговом учете — один (государство), конфликт интересов и необходимость поиска компромиссов отсутствует. Организация — есть пользователь с «весьма» косвенным экономическим интересом и он существует только потому, что существует сама обязанность исчисления и уплаты налогов. Государство может и должно разработать и закрепить такие правила расчета налоговой базы, которые сочтет оправданными. Иными словами должна существовать только национальная учетная политика для целей налогообложения, разработанная государством в рамках его экономической политики;

б) цель налогового учета — вовсе не достоверность информации, как провозглашено в Налоговом кодексе [1], — а всего лишь одно из необходимых технических условий. В бухгалтерском финансовом учете — это, действительно, цель, поскольку там существует объективная неоднозначность, вариантность в понимании и трактовке бухгалтером фактов хозяйственной жизни, называемая профессиональным суждением. В налоговом

учете о профессиональном суждении говорить не приходится — оно просто недопустимо, одинаковые обстоятельства, связанные с уплатой налогов, не могут по-разному трактоваться различными налогоплательщиками, и тем более налоговыми органами. Они должны однозначно восприниматься всеми субъектами налоговых правоотношений. В отличие от финансового учета, усиленно помещаемого западными, а в последнее время и российскими методологами, вне правового поля и даже над ним, налоговый, — имеет ярко выраженную правовую окраску и не может существовать без тесной связи с юриспруденцией.

Может возникнуть опасение, что существенное сокращение альтернатив в выборе методических элементов налоговой учетной политики приведет к формированию такой учетной политики в целях финансового учета, в основе которой будет лежать не профессиональное суждение и стремление обеспечить достоверность финансовой отчетности, а требования налогового законодательства. На самом деле это не совсем так (а точнее, совсем не так). Данное обстоятельство выступает лишь «необходимым», но отнюдь не «достаточным» условием подобного варианта развития событий. Все зависит, в первую очередь, от желания бухгалтера составить достоверную отчетность, а если его нет, то и в рамках действующей методологии можно вполне успешно сблизить финансовую и налоговую учетную политику, отдавая приоритет последней. Что и сегодня можно наблюдать на практике (особенно в малом бизнесе).

Таким образом, сокращение альтернатив, предоставляемых экономическим субъектам при формировании ими налоговой учетной политики, более чем обосновано. Данная мера существенно повысит «прозрачность» информации формируемой в налоговом учете, обеспечит действенный контроль за правильностью исчисления и уплаты налогов, будет способствовать сокращению числа организаций, ищущих пути повышения финансовых результатов не за счет производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, а посредством разработки и применения различных схем по оптимизации налоговых платежей. Нельзя не согласиться с [4, с. 54], что высказанные рекомендации будут способствовать решению посредством учетной политики свойственных ей задач, при этом позволят упростить методику и одновременно повысить качественный уровень налогового учета.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон №146-ФЗ от 31.07.1998 г. (в ред. от 07.05.2013 г.) // СПС «КонсультантПлюс».
2. О бухгалтерском учете: Федеральный закон №402-ФЗ от 06.12.2011 г. (в ред. от 28.12.2013 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

3. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/08): Приказ Минфина РФ №106н от 06.10.08 г. (в ред. от 27.04.2012 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

4. Оломская Е.В. Совершенствование системы налогообложения субъектов малого бизнеса в целях повышения эффективности их финансово-экономической деятельности. // Организатор производства. 2009. Т. 43. № 4. С. 50-55.

Ляхова Е.Я.

Особенности формирования доходов местных бюджетов

ЗФ ЛГУ им.А.С. Пушкина

(г. Норильск, Красноярский край)

Законодательство разделяет доходы местных бюджетов на собственные и полученные в виде субвенций для осуществления отдельных государственных полномочий. Однако следует отметить, что, несмотря на декларированную российским законодательством бюджетную самостоятельность органов местного самоуправления, уровень их собственных доходов очень низок. В результате органы местного самоуправления большинства муниципальных образований не в состоянии обеспечить жизнедеятельность населения, прогнозировать и планировать социально-экономическое развитие территорий.

Для обеспечения единой методологии и сопоставимости показателей бюджетов всех уровней в РФ введена единая бюджетная классификация, установленная Федеральным законом "О бюджетной классификации РФ". Органы местного самоуправления (как и органы представительной власти субъектов РФ) вправе производить дальнейшую детализацию объектов бюджетной классификации, не нарушая общих принципов построения и единства бюджетной классификации РФ. [2]

Федеральный закон разграничил источники доходов и расходные полномочия между муниципальными образованиями разных типов (поселениями, муниципальными районами и городскими округами), установил принципы выравнивания уровня бюджетной обеспеченности муниципальных образований и процедуры финансирования отдельных государственных полномочий, передаваемых органам местного самоуправления. Конкретные перечни и ставки налоговых платежей, поступающих в бюджеты муниципальных образований разных типов, установлены новым Бюджетным кодексом РФ.

К имущественным доходам местных бюджетов относятся доходы от приватизации, реализации, сдачи в аренду муниципального имущества, установленная законодательством доля доходов от приватизации государственного имущества, находящегося на территории муниципального образования, платежи в местные бюджеты за пользование недрами и природными ресурсами, установленные в соответствии с федеральными законами.

Направлениями увеличения доходов местных бюджетов могут быть:

- увеличение налогооблагаемой базы (налогового контингента) за счет поддержки развития промышленности и малого бизнеса на территории муниципального образования;
- повышение эффективности использования муниципального имущества, включая землю. В качестве регуляторов могут выступать ставки арендной платы за землю, нежилые помещения и другое имущество, их умелая дифференциация в зависимости от местоположения, инфраструктурной обеспеченности, вида деятельности;
- повышение эффективности работы муниципальных предприятий;
- организация работы по учету и погашению задолженности перед бюджетом, рассроченных и отсроченных платежей в бюджет;
- применение методики оценки социально-экономических и финансовых последствий предоставления льгот, в том числе в виде пониженной ставки по уплате налогов и сборов;
- организация учета и планирования доходов бюджета от предпринимательской деятельности в целях их повышения;
- разработка эффективных инвестиционных и социально значимых проектов и программ, под которые могут быть получены на условиях софинансирования субсидии из соответствующих фондов субъектов РФ;
- использование в отдельных случаях заемных средств. [3]

Серьезной проблемой для обеспечения доходов местных бюджетов является собираемость налогов. Для ее повышения органы местного самоуправления взаимодействуют с территориальными налоговыми органами, оказывают содействие их работе, осуществляют взаимообмен информацией.

Еще одним дополнительным источником доходов для крупных муниципальных образований (с числом жителей более 200 тысяч человек) может быть Фонд реформирования региональных и муниципальных финансов, образованный Правительством РФ в составе федерального бюджета с целью активизации деятельности по финансовому оздоровлению, содействия реформированию бюджетной сферы и бюджетного процесса, стимулирования экономических реформ в субъектах РФ и муниципальных образованиях. Субсидии из этого фонда предоставляются на конкурсной основе муниципальным образованиям, осуществившим программы реформирования муниципальных финансов. В программе реформирования муниципальных финансов могут быть учтены такие мероприятия, как реформирование бюджетного процесса, совершенствование системы управления инвестициями, реформирование системы муниципального заказа, повышение эффективности использования муниципального имущества, внедрение среднесрочного финансового планирования, повышение открытости управления муниципальными финансами и др.

Литература:

1. Бюджетный кодекс [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.consultant.ru
 2. Федеральный Закон «О бюджетной классификации» [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.garant.ru
 3. Радченко А.И. Основы государственного и муниципального управления: системный подход [Текст]: учебник. - Ростов-на-Дону: АООТ "Ростиздат", 2009.
-

Маслянкина А.С.

Применение передовых технологий управления на предприятиях оборонно-промышленного комплекса

ГУУ (г. Москва)

Оборонно-промышленный комплекс (ОПК) - совокупность научно-исследовательских, проектно-конструкторских, испытательных организаций и производственных предприятий, выполняющих разработку и производство военной и специальной техники для государственных структур и на экспорт, а также гражданской продукции в рамках конверсии. Доля отраслей ОПК в производстве наукоемкой высокотехнологичной продукции достигает по авиационной технике, гражданскому космосу, оптическому приборостроению, изделиям электронной техники, промышленным взрывчатым веществам 100%; судостроению, радиоэлектронной аппаратуре – 90%; средствам связи - 70%; сложной медицинской технике – 60%; высокотехнологичному оборудованию для ТЭК – 30%¹.

Интеграция предприятий ОПК в холдинги ведет к увеличению количества акционерных обществ и уменьшению числа федеральных государственных унитарных предприятий (ФГУП). Предполагается превращение ОПК в рамках стратегии развития комплекса до 2020 года² в высокотехнологичный многопрофильный комплекс, включающий крупные конкурентоспособные компании.

К преимуществам отраслей ОПК относится, в первую очередь, высокий экспорт, господдержка технологического перевооружения и развития наука (конструкторские разработки), не имеющая аналогов в мире. Несмотря на отмеченные преимущества, необходимо выделить ряд проблем отраслей ОПК. Это фактическое банкротство трети предприятий, утрата важнейших технологий, отсутствие молодых высококвалифицированных специалистов. Кроме того, военное производство в России крайне затратно (при небольшом госзаказе простаивают производственные мощности).

Существует объективная необходимость создания на базе ОПК высокотехнологичного многопрофильного сектора экономики за счет глубокой

¹ <http://www.vniiprim.ru>

² [1]

модернизации всей промышленно-технологической базы отечественной экономики. Причем создание ВТК не должно ограничиваться лишь конверсией и/или диверсификацией оборонных предприятий; следует интегрировать действующий ОПК в единую национальную инновационную систему.

Наиболее значительное сокращение платежеспособного спроса и выпуска продукции наблюдается в гражданском секторе рынка авиадвигателей. Напротив, предприятия-производители изделий военного назначения отличаются на общеотраслевом фоне более устойчивым финансовым положением, как правило, рентабельны, проводят модернизацию оборудования, омоложение трудовых коллективов. Некоторые из них реализуют масштабные социальные и образовательные программы (например, ММПП “Салют”, ОАО “НПО “Сатурн”, ФГУП “Завод им. В.Я. Климova”, УМПО)¹ и являются лидерами российского авиационного двигателестроения.

Недостаточное внимание, уделявшееся российской авиационной промышленностью проблемам послепродажного обслуживания изделий, во многом предопределило низкую конкурентоспособность продукции отечественных предприятий в рыночных условиях внутри страны и за рубежом.

В качестве примера можно рассмотреть предприятие ОПК - ОАО «НПО «Сатурн» – авиадвигателестроительная компания, специализирующаяся на разработке, производстве и послепродажном обслуживании газотурбинных двигателей для военной и гражданской авиации, энергогенерирующих и газоперекачивающих установок, военных кораблей и гражданских судов. ОАО «НПО «Сатурн» входит в состав Объединенной Двигателестроительной Корпорации (ОДК), дочерней компании ОАО «ОПК «ОБОРОНПРОМ».

Принципы формирования производственной системы управления предприятиями дивизиона «Двигатели для гражданской авиации» (ДДГА) были рассмотрены на очередном заседании правления дивизиона, которое проходило в Москве под председательством управляющего директора ОАО «НПО «Сатурн» в феврале 2014 г. По итогам совещания члены правления решили принять за основу модель производственной системы управления предприятиями ДДГА на основе методологии SCM.

SCM (Supply Chain Management)³ – управление расширенной производственной цепочкой; осуществляется поддержка полного управленческого цикла выпуска продукции – от проектирования до гарантийного и сервисного обслуживания после продажи. Метод основан на концепции

¹ [2].

² <http://npo-saturn.ru>

³ [http:// wikipedia.org](http://wikipedia.org)

CSRP (Customer Synchronized Resource Planning - планирование ресурсов в соответствии с потребностями покупателя) и ориентирован на управление внешними по отношению к предприятию элементами производственной цепочки.

В составе SCM-системы можно условно выделить две подсистемы:

SCP (Supply chain planning) — планирование цепей поставок. Основу SCP составляют системы для оперативного и стратегического характера.

SCE (Supply chain execution) — исполнение цепей поставок в режиме реального времени.

Системы класса SCM автоматизируют процесс планирования, исполнения и контроля с точки зрения снижения затрат от точки зарождения заявки до точки потребления, то есть до полного удовлетворения требований клиентов. Состав систем SCP включает прогноз продаж, управление запасами, управление пополнениями; построение краткосрочного (до 4 недель) и долгосрочного (до 6 месяцев) прогноза; построение отчета о необходимых закупках в ручном и автоматическом режимах с учетом внешних ограничений (кратность поставки, минимальный остаток) и расписания поставок; проведение ABC-XYZ анализа по произвольным критериям (количество, прибыль, стоимость закупки); проведение кросс-ABC анализа по произвольным критериям; визуализация данных продаж, остатков, цен, прибыли и прогнозов спроса по товарам и товарным группам; учет произвольных факторов, влияющих на продажи в автоматическом режиме и т.д.

На заседании правления ДДГА ОАО «НПО «Сатурн» также принято решение о проведении аудита системы управления предприятиями ДДГА по стандартам Международной группы по качеству в аэрокосмической отрасли (IAQG) и технического аудита предприятий ДДГА в рамках организации технического перевооружения и развития производственной кооперации¹.

Авиационное двигателестроение является одной из самых высокотехнологичных подотраслей авиационной промышленности, составляя основу ее технологической самостоятельности. Успешное развитие высокотехнологичных отраслей промышленности требует решения комплексных научных проблем в сфере экономики. Необходимо обеспечить конкурентоспособность этого сектора промышленности России в условиях глобального конкурентного рынка².

Критический анализ зарубежного опыта, и, по возможности, его творческое заимствование целесообразны, но лишь в тех случаях, когда

¹ <http://www.npo-saturn.ru>

² <http://www.oboronprom.ru>

это обосновано научно. Более того, можно полагать, что исследование опыта развития российской авиационной промышленности в кризисных условиях потенциально может привести к созданию более совершенного методологического аппарата отраслевой экономической науки по сравнению с применяемым за рубежом.

Литература:

1. Программа инновационного развития ОАО "ОПК "ОБОРОНПРОМ" на период до 2020 года. <http://www.oboronprom.ru>
 2. Ключков В.В. Критерии конкурентоспособности продукции авиационного двигателестроения // Полет, № 12, 2011, с. 54-60.
 3. <http://www.vniiprim.ru>
 4. <http://npo-saturn.ru>
-

Масыч М.А.

Научно-методические основы выявления очагов социальной напряженности в студенческой среде

ЮФУ (г. Ростов-на-Дону)

Жизнь нации в ее разнообразии находит свое отражение в такой социальной группе, как студенческая молодежь. Сквозь призму этой наиболее динамичной группы социальной структуры особенно отчетливо проявляются социальные проблемы, существующие в обществе. Процессы, происходящие в студенческой среде, становятся не только зеркалом, но и специфической моделью будущих социальных и национальных процессов Российской Федерации.

В современных условиях приоритетным направлением государственной молодежной политики на всех уровнях (муниципальном, региональном, федеральном), является развитие социальной активности молодежи, гражданского самосознания через их участие в деятельности молодежных и детских общественных объединений, молодежных парламентов, правительств, иных консультативно-совещательных структур, созданных при органах законодательной и исполнительной власти разного уровня, органах студенческого самоуправления.

Актуальность исследования обусловлена назревшей потребностью выработки новых подходов к анализу процессов социальной интеграции в студенческой среде, исследования специфики их протекания в меняющейся национальной ситуации России, определения их места в структуре национальных отношений и зависимостей.

Особая социокультурная среда, характерная для высшей школы, способствует смягчению различного рода противоречий, в том числе социально-этнического характера, так как во многом определяется общностью социального опыта молодых людей. В то же время, наличие общих целей и ценностей, в том числе гражданско-патриотического характера, способно

снижать межгрупповую враждебность. Высшая школа, будучи одним из основных проводников гражданской интеграции, способна эффективно внедрять принцип толерантности в сознание и поведенческие модели современной молодежи, сглаживая и подавляя очаги социальной напряженности.

Основной целью научных исследований в области выявления и сглаживания очагов социальной напряженности в студенческой среде может выступить формирование принципов, концепции и научно-методического обеспечения предотвращения и сглаживания очагов социальной напряженности в студенческой среде. В связи с этим основными задачами являются: формирование системы показателей (индикаторов), измеряющих социальную напряжённость в студенческой среде; разработка методики оценки социальной напряжённости в студенческой среде как базиса для проведения постоянно действующего мониторинга; формирование системы мониторинга студенческих общежитий по определению этнической и социальной структуры молодежи, психологического климата в студенческой среде в контексте предотвращения и сглаживания очагов социальной напряженности, выявлению готовности к студенческому самоуправлению; исследование динамики протекания различных форм социальной напряжённости и ее воспроизводства в студенческой среде и формирование аналитических материалов для разработки эффективных мер по ее снижению; разработка рекомендаций для студенческих общежитий, включающих формирование методики расчета стоимости размещения в общежитиях, разработку положения общежития как агента социальной интеграции студенческого сообщества, положения о студенческом самоуправлении в общежитиях в контексте предотвращения социальной напряженности; формирование системы студенческого управления в общежитиях: функции и задачи, структура и формы студенческого самоуправления, руководство студенческим самоуправлением.

Матюшина Т.Н., Воронина М.Ф.

Менеджмент в финансово-промышленных группах

НИУ ИТМО (г. Санкт-Петербург)

В настоящее время в развитых странах с рыночной экономикой активно происходит слияние финансового капитала с промышленным, и лидирующее положение занимают крупные хозяйственные объединения, представленные мощными промышленными предприятиями, которые часто называют финансово-промышленными группами.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) – это объединение, с одной стороны, организаций, имеющих свободные денежные средства (банков,

инвестиционных фондов и т.д.), а с другой – предприятий и организаций, испытывающих потребность в инвестициях и других заемных средствах.

То есть ФПГ объединяют три типа организаций:

- промышленные (предприятия и концерны);
- торговые (торговые дома, транспортные организации, розничные и оптовые предприятия);
- кредитно-финансовые (банки, пенсионные фонды, страховые компании, инвестиционные компании) [1].

Целью такого объединения является максимизация прибыли, повышение эффективности производства, усиление конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, создание новых рабочих мест. Во главе финансово-промышленных группы обычно стоит финансовая компания, иногда ФПГ основана на структуре торгового дома. Кроме того, важную роль играет участие промышленной части, которую составляют предприятия различных отраслей. Для ФПГ характерны общая управленческая, ценовая, техническая, кадровая политика, наличие общей стратегии, единая политика ценообразования, единое имущество, добровольное участие и сохранение юридической самостоятельности участников. Структура ФПГ позволяет решать многие вопросы (в том числе проблемы, связанные с безопасностью) с меньшими издержками, чем на других крупных предприятиях и в объединениях.

Правовой основой формирования ФПГ в России являются Федеральный закон «О финансово-промышленных группах» от 30 ноября 1995 г., Указ Президента РФ «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации» от 5 декабря 1993 г., постановление Правительства РФ «О порядке проведения экспертизы проектов создания ФПГ» от 23 мая 1994 г. и «О реестре ФПГ и требованиях к составу их проектов» от 19 июня 1994 г. Государственная поддержка формирования и развития ФПГ осуществляется в соответствии с Программой содействия формированию ФПГ различных министерств и ведомств, утвержденной Правительством РФ в январе 1995 г.

В процессе формирования ФПГ в России сталкиваются с целым рядом проблем. Нередко складывающиеся группы представляют собой механическое объединение технологически малосвязанных предприятий. Часто в группе отсутствует реальная единая финансовая политика, способная учитывать различные интересы входящих в группу промышленных и финансовых предприятий. Вместе с тем деятельность ФПГ очень важна для нашей экономики, так как в результате интеграции экономических, организационных, технологических и интеллектуальных потенциалов их участников обеспечиваются реальные механизмы самофинансирования, наращивания инвестиционных ресурсов для новых высокоэффективных производств. Концентрация в таких группах значительных финансовых

ресурсов и промышленного потенциала позволяет осуществлять большие инвестиционные проекты по разработке и производству высокоэффективной и конкурентоспособной продукции. ФПГ позволяет выигрывать в конкурентной борьбе за счет того, что в ее структуре возможно создание финансовых схем, где достигается такая минимизация налогов и снижение рисков, которые не могут быть достигнуты иным путем.

Литература:

1. Мильнер Б.З. «Теория организаций», - М: ИНФРА-М, 2000.

Миникаева А.А.

Порядок расчета среднего заработка в организациях

Стерлитамакский филиал БашГУ (г.Стерлитамак)

Порядок расчета среднего заработка является наиболее актуальной темой на сегодняшний день, так как на практике встречаются ситуации, где правила расчета имеют свои особенности. Общий порядок расчета среднего заработка установлен Трудовым кодексом. При любом режиме работы расчет средней заработной платы работника производится исходя из фактически начисленной ему заработной платы и фактически отработанного им времени за 12 календарных месяцев, предшествующих периоду, в течение которого за работником сохраняется средняя заработная плата. При этом календарным месяцем считается период с 1-го по 30-е (31-е) число соответствующего месяца включительно (в феврале - по 28-е (29-е) число включительно)¹. Средняя заработная плата имеет большое значение для расчета отпусков, пособий по временной нетрудоспособности и т.д.

Рассмотрим несколько примеров, которые чаще всего встречаются на предприятии при расчета среднего заработка.

Одна из ситуаций, которая складывается в организации это, когда работник подает заявление на предоставление учебного отпуска. А средний заработок ему выплачивают либо частями, либо только после того, как он вернется на работу. Подобные действия работодателя являются ошибочными, так как на время учебного отпуска за работником сохраняются его должность и средний заработок. Как было сказано выше размер среднего заработка рассчитывается по общим правилам. Оплата учебного отпуска по основному месту работы должна быть произведена не позднее, чем за три дня до его начала. При этом длительность учебного отпуска значения не имеет. Так что даже если работник будет отсутствовать на работе несколько месяцев, ему необходимо выплатить средний заработок за все это

¹ Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 28.12.2013) Ст.169

время. Из этого можно сделать вывод, что нельзя оплачивать учебный отпуск частями (ежемесячно).

Следующая ситуация - это увольнение работника по сокращению. Работнику выдается выходное пособие и средний заработок за три месяца. На данный момент для расчета общей суммы выходного пособия и выплат, связанных с увольнением является Положение об особенностях порядка исчисления средней заработной платы¹. Для расчета общей суммы нужно умножить полученную сумму среднего дневного заработка на количество рабочих дней, попавших в период оплаты.

При совпадении с праздничными днями, работники получают сильно уменьшенную сумму пособия только из-за того, что момент увольнения пришелся на близкую к праздникам дату. Указанный порядок расчета выплат², связанных с увольнением, противоречит основным принципам Трудового кодекса РФ. Из выше сказанного можно сделать вывод, что проблему эту можно решить с помощью внедрения особого механизма расчета для выходных пособий и других выплат, связанных с увольнением.

И еще одна ситуация, которая часто встречается на предприятии это: командированным работникам вместо среднего заработка выплачивают оклад. Причины могут быть разные, например: то средний заработок ниже, чем оклад или бухгалтеру легче выплатить оклад и не делать другие расчеты.

По общему правилу при направлении работника в служебную командировку за ним остается средний заработок. В итоге полученная сумма бывает меньше той, которую работник мог бы получить, если бы не уехал в командировку.

По мнению Федеральной службы по труду и занятости, даже в случае превышения заработной платы над средним заработком выплате подлежит исключительно средний заработок.

Таким образом, при расчете среднего заработка на сегодняшний день правила расчета имеют свои особенности, но общим элементом при этом остаются доходы, учитываемые для расчета среднего заработка.

Литература:

1.Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 28.12.2013)

2.Постановление «Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы» от 24 декабря 2007 г. N 922

3.Средний заработок: порядок расчета//[Электронный ресурс] / Режим доступа: nalvest.com/nvbooks/detail.php

¹ Постановление «Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы» от 24 декабря 2007 г. N 922

² Средний заработок: порядок расчета// Режим доступа: nalvest.com/nvbooks/detail.php

Митюков В.В., Карпова Е.А.

Управленческие решения: виды и методы разработки

НИУ ИТМО (г. Санкт-Петербург)

Характеризуя полный цикл управленческой деятельности, состоящий из планирования, организации, координации, контроля и корректировки целей, легко заметить, что он, в конечном счете, представлен в виде двух элементов управления: подготовки и осуществления управленческих решений. Именно поэтому решения - центральный элемент управления и организации.

Подготовка управленческих решений в современных организациях нередко отделена от функции их принятия и предусматривает работу целого коллектива специалистов. Процесс осуществления решения связан с реализацией специального плана, который представляет собой совокупность мероприятий, направленных на достижение целей и сроков их реализации. Классификации управленческих решений строятся по самым разным основаниям. Одной из оправданных с социологической точки зрения представляется классификация А.И. Пригожина: она учитывает меру вклада субъекта решения в организационные преобразования. Согласно автору, все управленческие решения в организации могут быть разделены на:

- жестко обусловленные (детерминированные);
- слабо зависящие от субъекта решения.

К первым обычно относят либо так называемое стандартизированное решение (обусловленные принятыми выше предписаниями и распоряжениями), либо вторично обусловленные распоряжением вышестоящей организации. Этот тип решений практически не зависит от качеств и ориентации руководителя.

Другой тип решений - так называемые инициативные решения, где качества руководителя накладывают серьезный отпечаток на характер принимаемых решений. К ним относятся решения, связанные как с локальными изменениями в организации (поощрение, наказание), так и с изменением механизмов, структуры, целей организации. В числе факторов, влияющих на качество решений, отмечают: компетентность персонала, деловые и личные качества руководителя, его ролевые (должностную, функциональную, групповую, гражданскую, семейную) позиции [1].

Одним из важных факторов, влияющих на качество управленческих решений, является число ярусов в организации, увеличение которых ведет к искажению информации при подготовке решения, искажению распоряжений, идущих от субъекта управления, увеличивает неповоротливость организации.

Управленческое решение - это одноразовый акт воздействия субъекта управления на объект, устанавливающий программу работ, направленных на определение и реализацию конкретной цели, вытекающей из общих задач, стоящих перед управляемым объектом. Оно основано на анализе фактически сложившейся ситуации и альтернатив ее решения.

В практике работы аппарата управления применяются следующие методы обоснования решений: программно-целевые; оптимизационные; расчетно-аналитические; систематизированные; опытные.

Применение каждого из названных методов обоснования решений базируется на комплексном использовании различных статистических, математических и логических приемов. Для обоснования решений необходимо выделить ряд специфических приемов: технико-экономический расчет, исследование операций, математико-статистическое моделирование, конкретные ситуации, деловые игры, имитационное моделирование, сетевые методы и т.д.

Принятие решения - не одномоментный акт, а результат процесса, имеющего определенную продолжительность и структуру. Процесс принятия решений - циклическая последовательность действий субъекта управления, направленных на разрешение проблем организации и заключающихся в анализе ситуации, генерации альтернатив, выборе из них наилучшей и ее реализации.

Литература:

1.Смирнов Э.А. Разработка управленческих решений: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

Михолап В.В., Воронина М.Ф.

Профессиональный отбор и классификация профессий

НИУ ИТМО (г. Санкт-Петербург)

Для жизнедеятельности любой организации, необходимо ответственно и качественно подходить к подбору персонала. Профессиональный отбор – относится к процедуре вероятностной оценки профессиональной пригодности человека, изучение возможности овладения им определенной специальностью, достижения требуемого уровня мастерства и эффективного выполнения профессиональных обязанностей. Существует множество методов, которые помогают в профессиональном подборе кадров: предварительный анализ анкет; предварительное собеседование; основное собеседование; сбор информации о кандидате, проверка отзывов и рекомендаций. Так же существуют дополнительные методы, но не менее важные, при отборе кандидатов: тестирование способностей; тестирование профессиональных знаний, экспертная оценка и др.

При профессиональном отборе определяется соответствие возможностей и взглядов кандидатов к условиям и особенностям работы на кон-

кретной должности, профессии. Для этого необходимо знать всё о характере, цели, средствах и условиях труда [1].

В зависимости от основания классификации профессии объединяются в разные группы. Наиболее общие основания классификации вытекают из структуры самой профессиональной деятельности, которая характеризуется особенностями конкретного вида труда и требованиями к тому, кто его осуществляет. Поэтому общими классификационными основаниями являются характеристика объекта труда и характеристика его субъекта.

При характеристике объекта труда профессии делят на группы в соответствии с наиболее частными основаниями: по предмету, целям, средствам, условиям, характеру и составу действий. Рассматривая субъекта труда, профессии также делят на группы в зависимости от психофизиологических особенностей и степени необходимой квалификации [2].

Любая профессия, таким образом, может быть комплексно описана, так как она находит свое место в каждой классификации, получая характеристику по тому или иному основанию.

Тема профессионального подбора кадров не может рассматриваться только со стороны работодателя, мы не должны забывать и о сотруднике, как о человеке, о его возможностях, потребностях, о внутреннем ресурсе. Адекватность выбора кандидата и уровень освоения профессии влияют на все стороны и общее качество жизни. Поэтому одним из центральных и в этом смысле судьбоносных в жизни каждого человека, в его профессиональной карьере, является вопрос о поиске, выборе и овладении профессией. Надо помнить, что большинство профессий характеризуется множеством разнотипных признаков. Но в любом сложном множестве полезно проводить некоторые хотя бы ориентировочные различия. Если каждый человек на своем рабочем месте ответственно, с приложением мастерства и творчества выполняет свою работу, то это не только обеспечивает прогресс общества, но и является залогом достойного существования самого человека, ограждает его от потери работы, стрессов, бедности. О профессионализме надо знать каждому трудящемуся человеку, хотя эта необходимость и не всегда осознается. Только правильный подход к подбору персонала поможет работодателю и работнику извлекать из их сотрудничества больше пользы и выгоды для обеих сторон, минимизировать конфликты, создать благоприятный климат способствующий раскрытию внутренних резервов сотрудника и тем самым развитию компании в целом.

Литература:

- 1.Иванова Е. М. Основы психологического изучения профессиональной деятельности: Учебное пособие. - М. ,2005
 - 2.Зеер Э.Ф. Психология профессий. М., 2006.
-

Ключевые проблемы и приоритетные направления и инновационного развития системы газоснабжения региона

Госуниверситет-УНПК (г. Орел)

Анализ состояния отдельных блоков инфраструктуры региона позволяет определить проблемные вопросы инновационного развития инфраструктуры области. Рассмотрим основные проблемы и перспективы развития системы газоснабжения на основе проведенного SWOT - анализа (таблица 1).

Основной целью инновационного развития системы газоснабжения является повышение ее эффективности и безопасности.

Для достижения главной цели можно выделить цели второго порядка:

- расширение транспортных мощностей и диверсификация маршрутов транспортировки газа;

- повышение КПД в газовой генерации, что позволит обеспечить эффективное использование газа при растущих энергетических потребностях российской экономики;

- сокращение регулируемого и расширение нерегулируемого секторов с формированием трехсекторной структуры оптового рынка [1];

- корректировка действующих соглашений с целью перехода на контрактные условия и ценовые механизмы, аналогичные действующим в европейских странах.

- создание механизма мониторинга сети газоснабжения, использующего индикаторы результативности государственной энергетической политики, и позволяющего оценивать влияние важнейших осуществляемых и планируемых мероприятий на изменение указанных индикаторов;

- институционализация и ввод в действие системы мониторинга системы газоснабжения, включая в том числе механизм регулярного моделирования и оценки перспективного (индикативного) ТЭБ на федеральном и региональном уровнях [2].

Таблица 1 – SWOT - анализ развития системы газоснабжения

<u>Сильные стороны (S)</u>	<u>Слабые стороны (W)</u>
Большие запасы газа на территории России Диверсификация маршрутов и повышение надежности поставок газа в Европу Способность удовлетворять растущий с каждым годом спрос на энергоресурсы Большие затраты на НИОКР; 95 % используемых технологий соответствуют	Недостаточное финансирование проектов, направленных на диверсификацию поставок газа Отставание темпов роста добычи от темпов роста потребления газа Проблема модернизации действующей системы магистральных газопроводов Отток квалифицированных кадров в другие организации ТЭКа

современным требованиям Развитие производства и морской транспортировки сжиженного природного газа (СПГ) Соблюдение всех требований Конвенций Международной организации труда, ратифицированных РФ Наличие программ государственной поддержки отрасли Развитая инфраструктура. Высокая доступность газа для широких слоев населения области.	Недостаточность инвестиций в содержание и развитие инфраструктуры. Неудовлетворительное состояние внутридомовых и внутриквартирных газовой сети. Высокая степень государственного контроля и ориентация менеджмента на решение государственных задач Риски, связанные со странами-транзитерами (Украина, Белоруссия)
<u>Возможности (О)</u> Сохранение достигнутых позиций на европейском газовом рынке Географическая диверсификация Возможность выхода на новые рынки сбыта при сохранении надежности поставок традиционным потребителям Возможности расширения ассортимента продукции Резкий рост мировой потребности в энергетических ресурсах Заинтересованность государства в развитии газовой промышленности на территории страны Отсутствие политического элемента в газовом ценообразовании на внешнем рынке; установление рыночных цен Выход на рынок СПГ и строительство новых трубопроводов	<u>Угрозы (Т)</u> Ставка на закупки среднеазиатского газа вместо инвестиций в добывающие проекты; Сохранение транзитных рисков Выход на рынок иностранных конкурентов с более низкими издержками, связанными с добычей и экспортом нефти Ослабление позиций на рынке Средней Азии за счет усиления поставок газа Туркменистаном и Узбекистаном в другие страны Неурегулированность многих вопросов в рамках ЕС Снижение уровня обеспеченности мировой экономики запасами нефти и газа Рост политических рисков в регионах, наиболее богатых углеводородами Регламентация Правительством РФ внутренних тарифов на газ; продажа газа по заниженным ценам

Литература:

- 1 Джаббаров, Р.Т. О некоторых особенностях производственной инфраструктуры региона и принципах ее планирования и моделирования [Текст] / Р.Т. Джаббаров. — М.:ВНИИСИ, 1982. — 141 с.
- 2 Кайгородов, Д.Г. Управление инфраструктурой: теоретико-методологический аспект [Текст] / Д.Г. Кайгородов, Б.М.Титов. - Н. Новгород: НИЭР, 2001. -93с.

Финансовое оздоровление промышленных предприятий

*Саратовский социально-экономический институт
(филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова*

Одним из инструментов антикризисного управления, восстанавливающим платежеспособность, является финансовое оздоровление. Определение финансового оздоровления содержится в Законе о несостоятельности (банкротстве) [1]. В широком смысле «финансовое оздоровление» означает систему мер, направленных на устранение неплатежеспособности, стабилизацию финансового состояния предприятия. Также под «финансовым оздоровлением» понимают документ – программу мероприятий. Вопросами финансового оздоровления предприятий занимаются российские экономисты: А.З. Бобылева, М.И. Гизатуллин, А.И. Гончаров, Г.П. Иванов, Е.П. Жарковская, Г.К. Таль и др.

Эффективным методом борьбы с кризисом является процесс проведения финансового оздоровления. Термин «финансовое оздоровление» Закон о банкротстве определяет как процедуру банкротства, применяемую к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности. Но это отнюдь не единственное определение, к финансовому оздоровлению можно подходить и с позиции управления финансами предприятия. Исходя из сущности финансов предприятий содержание понятия «финансовое оздоровление предприятия» А.И. Гончаров понимает «как систему форм, моделей и методов приведения финансовых обязательств и требований хозяйствующего субъекта в состояние, которое позволяет своевременно и в полном объеме исполнять денежные обязательства и платежи, обеспечивать надлежащий оборот потоков финансовых ресурсов, исключая их дисбаланс и проявление признаков неплатежеспособности». [2] С позиции антикризисного управления, наиболее адекватного данному проекту, «финансовое оздоровление» – совокупность процедур, осуществляемых на добровольных началах организацией-должником и ее кредиторами для урегулирования отношений из-за неисполнения предприятием своих обязательств. [3] Некоторые авторы, например Бобылева А.З. [4], используют термины «финансовое оздоровление» и «реструктуризация» как синонимы, что совершенно справедливо, если учитывать, что цель реструктурирования [5] неплатежеспособного предприятия – восстановление его платежеспособности и финансовой устойчивости как необходимых условий повышения эффективности и конкурентоспособности. Программа финансового оздоровления – стабилизирующая программа, ее задача – стабилизация производственной, финансовой и инвестиционной деятельности, вывод предприятия из состояния убыточности. Существенное отличие от

программы развития предприятия заключается в том, что выход из кризиса обычно невозможен в рамках сложившейся структуры и технологии производства, организацией управления производством и сбытом продукции, а также довольно экстремальное условие – острая и хроническая нехватка финансовых ресурсов. Признаками оздоровления предприятия являются восстановление платежеспособности, увеличение чистых денежных потоков, а также рост заработной платы работников, налоговых выплат и капитализации, но не прибыль, так как это расчетный, управляемый показатель, в российских условиях им достаточно легко манипулировать.

Литература:

- 1.Федеральный закон о несостоятельности (банкротстве) от 26.10.2002 № 127-ФЗ.
 - 2.Гончаров А.И. Финансовое оздоровление предприятия: методология и механизмы реализации // Финансы № 11, 2004. С. 68.
 - 3.Антикризисное управление предприятиями и банками: учеб.-практ. пособие. – М.: Дело, 2001. С. 454.
 - 4.Бобылева А.З. Финансовое оздоровление фирмы: Теория и практика: учеб. пособие. – М.: Дело, 2003. С. 42.
 - 5.Антикризисное управление: Учеб. пособие: В 2 т. Т. 2.:Экономические основы. Отв. Ред. Г.К. Таль. – М., 2004. С. 949.
-

Напалков А.А.

**К вопросу о сущности и видах инноваций
и инновационной деятельности**

СГУ (г. Сыктывкар)

Инновации, инновационного развитие, инновационный потенциал — эти слова всё чаще звучат на заседаниях органов государственной власти страны, выносятся на обсуждение на различных конференциях, форумах, выставках. «Хочу особо подчеркнуть и хочу, чтобы все это поняли: темпы инновационного развития должны быть кардинально выше тех, что мы имеем сегодня. Да, такой путь намного сложнее. Он более амбициозен и требует максимальных усилий со стороны государства, бизнеса, всего общества. Но в действительности выбора у нас никакого нет», — отметил В.В. Путин [18]. Важность реализации инновационного пути развития трудно переоценить.

Взаимосвязь экономического роста и внедрения инноваций как неотъемлемой части научно-технического прогресса стала очевидна давно, однако дискуссии на эту тему среди отечественных и зарубежных экономистов не прекращаются.

В российской научной литературе одним из первых на эту проблему обратил внимание Н.Д. Кондратьев [13]. Исследуя долгосрочные колебания экономической конъюнктуры, определяемые неравномерностью роста

экономики, он изучил материальную основу долгосрочных экономических колебаний. Ученый доказал, что перед началом повышательной волны наблюдается рост инновационной активности (в большинстве случаев — технических изобретений), а в начале понижающей волны — широкое использование нововведений, связанное с изменением производственных отношений, расширением мирохозяйственных связей.

Серьезное внимание проблемам взаимосвязи экономической конъюнктуры и научно-технического прогресса уделил в своих работах в начале XX века австрийский экономист Й.А. Шумпетер, рассматривающий инновации в качестве причины неравномерности экономического роста [25]. Увязывая долгосрочные циклы конъюнктуры с инновационной активностью, он утверждал, что инновационная деятельность базируется на склонности к риску капиталиста-новатора и его последователей, нацеленных на освоение новшеств ради получения сверхприбыли и распространяющих нововведения до тех пор, пока не закончится фаза экономического подъема. С уменьшением этой нормы прибыли возникает мотивация к созданию и внедрению новых крупных нововведений, что является основной причиной для долгосрочных экономических циклов. Й.А. Шумпетер в своей работе «Теория экономического развития» ввел понятие «инновация», трактуя его как изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности [25].

Вопросы инноваций и инновационной активности освещались также в работах Кузнецова В.И., Ягудина С.Ю., Ильенковой С.Д. [10], Тихомировой Н.В. [23], Тельнова Ю.Ф. [22]. В зависимости от объекта и предмета научного исследования понятие «инновации» рассматривались учеными и мыслителями по-разному. Твисс Б. [1], Раппопорт В.Ш. [19], Кабаков В.С. [12], Санто Б. [20], Макаров В.Л. [16] и другие трактовали инновации как некий процесс. Левинсон А., Гурвич Ф.Г., Бешелев С.Д. [4] определяли инновации исключительно как результат инновационной деятельности.

В общей сложности насчитывается более 100 различных определений понятия «инновации» как отечественных, так и зарубежных специалистов.

В современной литературе можно выделить 2 подхода к определению термина «инновация»:

Процессный (воспроизводственный) подход. Согласно этому подходу, инновация представляет собой процесс реализации идеи (зарубежные исследователи — Иорд Т., Твисс Б. [1], Тисс Д., отечественные — Медынский В. Г. [17], Лапин В. Н., Глазьев С. Ю. [8] и др.) или как отдельные стадии процесса: освоение, внедрение, коммерциализация, использование (Санто Б. [20], Шумпетер Й. [25], Фримен Кр., Хартманн Х., из отечественных — Валдайцев С. В. [7] и др.).

Объектный подход. Инновации представлены как конечный результат, внедренный объект (зарубежные экономисты – Менделл С., Эннис Д., Янсен Ф., отечественные – Фоломьев А.Н., Гейгер Э.А., Молчанов Н.Н., Гохберг Л.М., Архангельский В.Н., Уткин Э.А. [24] и др.).

Некоторые исследователи систематизировали совокупность мнений о понятии «инновации» в двух подходах: узкий и широкий. Зачастую экономическая литература определяет инновации на производственных предприятиях в узком контексте — только с технической точки зрения. Такой подход отождествляет инновацию с производством новой техникой, технологией. Сторонниками этой теории являются Твисс Б. [1], Барютин Л. [3], Мончев Н.. В основе такого подхода к определению «инновации» лежат следующие причины:

- лёгкость определения, а также высокая скорость достижения экономических результатов технических инноваций по сравнению с другими инновациями;
- преобладание роли технических изменений в экономических процессах субъекта хозяйственной деятельности и отсутствие внимания на организационные и социальные изменения;
- более глубокое научное исследование проблемы изменения техники и технологии, чем изменений, происходящих в экономике, организации и социальных условиях предприятия.

Широкий подход определяет инновации как новый продукт, услугу, способ производства, нововведение в организационной, финансовой, научно-исследовательской и других сферах. Один из сторонников этой идеи, Л. С. Бляхман, под инновацией понимает «прогрессивное изменение продукта, техники, технологии и организации производства, в котором материализуется научное знание» [5]. Польский экономист М. Хучек расширил этот подход в определении инноваций в трех значениях: функциональном, атрибутивном и предметном [15].

Функциональный подход определяет инновации как процесс сознательного осуществления изменений в технике, технологии и организации труда. Атрибутивный подход идентифицирует инновацию как одну из возможных реакций субъекта хозяйственной деятельности на потребности общества. При предметном подходе инновация выражается во внедрении нового технологического процесса, в применении новых видов инструментов, новых принципов производства или использования нового вида сырья или материала.

Очевидно, что понятие «инновация» является более широким, чем «новая техника». Инновации включают в себя все новые идеи и изобретения во многих сферах деятельности: производственной, научно-исследовательской, финансовой, организационной и учебной сферах. При

этом такие понятия как «инновация» и «нововведение» существенно различаются.

Чаще всего под новшеством понимается факт новизны, имеющий место в предмете, явлении, событии (новый способ, новый уклад, новый порядок и т.д.). В других материалах новшество трактуется как «компонент, с помощью которого можно создать товар, обладающий потребительской ценностью и пользующийся спросом у потребителей» [6]. Некоторые экономисты определяют новшество как «документально оформленную разработку, основанную на результатах ранее проведенных исследований» [11]. При таком подходе термин «новшество» означает результат первого этапа претворения новой идеи в практику.

Некоторые специалисты определяют понятие «инновации», основываясь на термине «нововведение». С.Н. Мазуренко определяет инновацию как нововведение, которое «... включает в себя разработку новой технологии и в результате – создание нового продукта, конкурентоспособного на рынке» [15]. М.А. Федотова и А.М. Камалов считают, что «в инновациях (нововведениях) создаются радикально новые технологии и продукты, которые призваны совершить революцию на рынке» [23]. По мнению Г.Г. Азгальдова и А.В. Костина, к инновациям можно отнести «не всякое нововведение, а только такое, которое серьезно повышает эффективность действующей системы» [2].

Если рассматривать законодательство, то можно сказать, что федеральный закон содержит практически идентичное определение понятию «инновация» в Руководстве Осло, как одним из основополагающих международных актов в сфере инноваций.

Законодательство регионов, например Республики Коми, не содержит понятия «инновация», а лишь трактует дефиницию «инновационные проект», который отвечает критериям государственной поддержки.

Различные критерии инновационного развития исследовали Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. [14], Глазьев С.Ю., Бекетов Н.В. и другие учёные. Выделением признаков для классификации инноваций посвятили свои работы Уткин Э.А. [24], Завлин П.Н., Кретова Е.А., Горшков В.В., Морозова Г.И., Морозова Н.И. и другие. Исследованием совокупной организационной составляющей, оказывающей влияние на развитие инновационной активности в регионе, занималась Леонтьева Л.С. Проблемы определения понятия «регион» отражены в работах Маршаловой А.С., Некрасова Н.Н., Алаева А.Б. Черкашина Г.В., Долятовского В.А., Добрынина А.И. [9] и других. Анализ инновационной деятельности регионов в современных условиях развития экономики уделены работы Тюменцевой Д., Куценко Е., а также Щепиной И.Н. [21], которая в своей основе использовала кластерный анализ.

Однако комплексный подход к определению и осуществлению основных принципов инновационного развития субъектов Российской Феде-

рации в исследованной литературе разработан недостаточно, что является основанием для рассмотрения инновационных деятельности на уровне регионов. Несмотря на значительный научный и практический вклад вышеуказанных и других авторов, совокупность теоретических и практических проблем инновационного развития регионов в современных условиях развития экономики предполагает необходимость дополнительных исследований и разработок.

В первую очередь, чёткое определение понятия «инновации» необходимо для юридически обоснованного осуществления без противоречий государственной поддержки. С целью развития инновационной деятельности в регионе под инновациями следует понимать новый или значительно усовершенствованный товар, работа, услуга, а также процесс производства, оказания услуг, выполнения работ, которые являются новыми или значительно усовершенствованными в данном регионе.

Если говорить о классификации инноваций, то в научной литературе приводятся различия в зависимости от критерия классификации:

- по видам работ различают научные, технические (конструкторские и технологические), опытно-экспериментальные и производственные инновации;
- по конкретным результатам процесса выделяют инновации в виде патентов, изобретений, новых, модифицированных изделий, технологических процессов, услуг, новых методов управления и организации производства;
- по степени новизны — принципиально новые, новые, модификационные (модифицирующие) и псевдоинновации (псевдонововведения) (изменения в упаковке, формах рекламы и других внешних атрибутах продуктов);
- по предметному (вещественному) содержанию — продуктовые, технологические, социально-экономические, экологические, информационные, организационные и управленческие;
- по виду эффекта — научно-технические, экономические, социальные, экологические, информационные и политические инновации;
- по охвату основных сфер деятельности — производственно-технологические, организационно-управленческие, социально-политические и финансово-экономические инновации.

В этом списке наиболее встречающейся системы классификации инноваций не хватает принципиально важного для разрешения многих вопросов критерия (включая вопросы государственной поддержки инновационной деятельности) — территориального. С учётом этого критерия можно различать мировые, континентальные, национальные, региональные инновации. Что является инновацией для одного региона, может не

являться инновацией для всей страны, и наоборот. Например, предприятие приобретает деревообрабатывающее оборудование, которое с ювелирной точностью и с высокой скоростью делает из древесины брус. В других регионах страны данный вид обработки древесины достаточно широко распространён, тогда как в данном конкретном регионе такого производства до момента приобретения деревообрабатывающего оборудования не было. Безусловно, подобный процесс является инновационным для конкретного региона, тогда как для других уровней экономики – нет. На практике региональные органы государственной власти встречаются с вопросом, поддерживать ли подобные инновации или нет.

В рамках государственной поддержки инновационной деятельности принципиально важен критерий правовой принадлежности инновации – право собственности находится у юридического лица или физического лица, государственного учреждения, частного предприятия или изобретателя.

С точки зрения развития приоритетных направлений в регионе или стране важен вопрос отраслевой принадлежности инноваций. На основе этого критерия можно выделить экологические, социальные инновации, инновации в сфере ИТ-технологий, образования, туризма и т.д.

Кроме того, можно выделить инновации как запатентованные, так и не имеющие юридической защиты.

В сложившейся рыночной экономике инновации можно разделить на 2 группы: инновации, на которые рыночная потребность отсутствует, и инновации, которые были созданы исходя из сложившейся рыночной потребности.

На практике обычно принимают во внимание, прежде всего, наиболее важные критерии, определяющие существо инноваций и вытекающие непосредственно из определения понятия «инновация»: степень новизны и предметное содержание.

Неоднозначность понятия «инновации» и многочисленность видов инноваций в некоторой степени препятствуют развитию инновационной деятельности страны и её регионов, так как при работе органов государственной власти и государственных учреждений, занимающихся государственной поддержкой инновационной деятельности, возникают вопросы (является ли данный продукт инновационным, подходит ли проект под критерии государственной поддержки и т. д.), получение ответов на которые иногда невозможно.

Литература

1. Twiss Brian C. Managing technological innovation. Longman Publishing Group, 1986. 238.
2. Азгальдов Г. Г., Костин А. В. Интеллектуальная собственность, инновации и квалиметрия. Экономические стратегии. № 2(60). 2008. С.162-164.

3. Барютин Л.С. Управление техническими нововведениями в промышленности. Л.: Изд-во Ленингр. Ун-та., 1986.
 4. Бешелев С.Д., Гурвич Ф.Г. Экспертные оценки. М.: Наука, 1973.
 5. Бляхман Л.С. Инновационная система как социальный институт постиндустриальной информационной экономики. Проблемы современной экономики. № 3/4 (15/16). 2005.
 6. Бондаренко И. Новаторы и инноваторы: бег с препятствиями // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.executive.ru/community/articles/1506645/>
 7. Валдайцев С.В. Управление инновационным бизнесом. М.: Юнити-Дана, 2001. С. 2001.
 8. Глазьев С.Ю., Яковец Ю.В. Зарубежный опыт государственного прогнозирования, стратегического планирования и программирования. М.: 2008.
 9. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: Наука, 1999.
 10. Ильенкова С.Д., Кузнецов В.И., Ягудин С.Ю. Инновационный менеджмент М.: МЭСИ, 2009, 192 с.
 11. Инновации и эффективная экономика // [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.tinlib.ru/delovaja_literatura/innovacionnyi_put_rossii/p1.php
 12. Кабаков В.С., Казанцев А.К. Внутрифирменное управление инновациями. СПб.: Изд-во С.-Петерб. гос. инж.-экон. академии, 1999.
 13. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989.
 14. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В., Россия. Стратегия перехода к водородной энергетике. М.: Институт экономических стратегий, 2007.
 15. Мазуренко С.Н. Инновации – это симбиоз государственной политики и рыночных отношений // Известия. 03.12.2008.
 16. Макаров В.Л. Горизонты инновационной экономики в России: Право, институты, модели. М.: URSS, 2010.
 17. Медынский В.Г., Ильдеменов С.В. Реинжиниринг инновационного предпринимательства. М.: Юнити, 1999. С. 416
 18. Президент России // [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.kremlin.ru
 19. Раппопорт В.Ш. Искусство управления инфляционной экономикой. Новая Каховка «ЭКОУ», 1994.
 20. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. М., 2005.
 21. Социально-экономическое содержание инновации на предприятии // Вестник Московского университета. Серия 6, Экономика. 1995. №1. С. 62-71.
 22. Тельнова Ю.Ф. Информационные системы и технологии. М.: Юнити-Дана, 2012.
 23. Тихомирова Н.В., Орехов С.А., Гужов В.В. Инновационная стратегия развития образовательного учреждения в системе научно-образовательного комплекса. Научное издание. М.: Наука, 2008.
 24. Уткин Э.А. Инновации в управлении человеческими ресурсами предприятия. М.: ТЕСИ, 2002.
 25. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Директмедиа паблишинг, 2008.
-

Недилько Д.А.
Организация торгово-технологических процессов
в розничной торговле

ДГТУ (г.Ростов –на-Дону)

Успех магазина, как правило, строится на качестве выполнения торгово-технологических процессов. Именно они являются основой розничной торговли, именно благодаря им возможно достижение экономической эффективности магазина. Торгово-технологическими процессами можно назвать комплекс взаимосвязанных коммерческих (или торговых) и технологических операций, завершающий этап которых находится на стадии доведения товара до непосредственного покупателя[1]. Он обеспечивает доработку и обработку товарных потоков, начиная с поступления и заканчивая полной подготовкой к продаже. Он включает в себя: разгрузку, приёмку по количеству и качеству, хранение, фасовку, комплектацию, упаковку, перемещение в торговый зал, выкладку, продажу товаров.

При этом важно, чтобы на всем «пути» качество и количество продукции оставались неизменными. Структура торгово-технологического процесса, последовательность выполнения различных операций зависят от степени хозяйственной самостоятельности торгового предприятия.

Самый короткий путь торгово – технологического процесса при самообслуживании: разгрузка – приёмка – продажа, а самый длинный при индивидуальном методе обслуживания: разгрузка – приёмка – хранение – подготовка к продаже – продажа.

В зависимости от предмета труда торгово-технологический процесс можно разделить на три части: 1) первая включает операции с товарами до предложения товаров покупателям; 2) операции с товаром и операции по непосредственному обслуживанию покупателей; 3) дополнительные операции по обслуживанию покупателей.

Торгово-технологический процесс магазинов, где обслуживание покупателей осуществляет продавец, отличается от торгово-технологического процесса магазинов, применяющих современные формы продажи товаров (самообслуживание, продажа товаров по образцам и т. д.), как выполнением основной операции, так и объемом и последовательностью выполнения отдельных операций процесса[2].

Различают три основные схемы торгово-технологического процесса:

1) первая схема включает разгрузку товаров с автотранспорта, приемку по количеству и качеству и продажу. При данной схеме основными функциональными помещениями магазина являются помещения для приемки товаров и для их продажи;

2) вторая схема состоит из операций разгрузки товаров с автотранспорта, приемки их по количеству и качеству, хранения и продажи. В данном случае возникает необходимость в дополнительных помещениях для хранения;

3) третья схема является наиболее сложной, состоит из операций разгрузки товаров с автотранспорта, приемки их по количеству и качеству, хранения, подготовки к продаже и продажи. Данная схема предполагает наличие специальных помещений для подготовки товаров к продаже.

Основные принципами организации торгово-технологических процессов в магазине можно назвать: соответствие торгово-технологического процесса научно-техническому уровню; создание максимальных удобств для покупателей; достижение наиболее рационального использования материально-технологической базы торговых предприятий; создание для работников торговых предприятий благоприятных условий труда; обеспечение полной сохранности товарно-материальных ценностей.

Литература:

1. Дашков Л.П., Коммерция и технология торговли: учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. – 11-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 692 с.

2. Отсочная З.В., Наплекова Ю.А., Чуева И.И., Дегтярь О.Н.. Организация и технология торговли. – М.: Академия, 2012. – 192 с.

Недилько Д.А.

Управление взаимоотношениями с клиентами или маркетинг лояльности

ДГТУ (г. Ростов – на-Дону)

Лояльность в маркетинге — это построение долгосрочных отношений, в которых клиент благосклонно относится к товару, бренду или магазину и становится постоянным клиентом. Маркетинг лояльности еще называют маркетингом взаимоотношений. Программа лояльности — это форма маркетинга, которая направлена на создание долгосрочных отношений с клиентами, с целью сделать их постоянными покупателями. Лояльность позволяет понять потребности клиента и разработать те сервисы обслуживания, которые ему необходимы. Программа лояльности направлена на увеличение удовлетворенности клиента Вашей компанией.

Задача программ лояльности — формирование устойчивой потребительской базы. Согласно закону Парето (закон 80:20), основанному на статистических исследованиях, 20% покупателей обеспечивают 80% прибыли. Именно на удержание этих 20% потребителей и должны быть рассчитаны программы лояльности.

Самый известный и наиболее распространенный инструмент программы лояльности — дисконтные программы, суть которых заключается

в предоставлении клиенту выгоды в виде возврата части оплаченной стоимости товара непосредственно в момент покупки. Второй — розыгрыши призов среди лиц, сделавших определенные покупки в определенный период времени. И даже если приз не вполне нужен человеку — все равно эмоции, сопровождавшие получение приза, оставят положительное впечатление о компании. Еще одна разновидность, набирающая популярность — накопительные дисконтные программы. В них выгода зависит непосредственно от самого участника: чем чаще и на большую сумму покупаешь, тем большую выгоду получаешь. Четвертый тип — бонусные программы. Суть их в том, что, совершая покупки, клиент получает некие условные баллы, накопив определенное количество которых, он вправе обменять их на товар или услугу по своему усмотрению. Лояльность — это не только скидка. Скидка — это наркотик. Если приучить клиента к постоянным скидкам, будет тяжело продать ему что-то без них. Потребители хотят взаимности за готовность сотрудничать с компанией. То есть, каждое действие должно быть простимулировано. Этой стимуляцией должен быть некий знак уважения, а не банальная скидка.

Говоря о маркетинге взаимоотношений, можно выделить ряд инструментов управления лояльностью. Эмоциональная привязанность - это установление настоящих дружеских отношения «бренд-потребитель». Работа маркетинга в этом направлении – это постоянное, продуманное взаимодействие с потребителями, требующее реализации системы персонализированных информационных сообщений, работы контакт-центров с потребительскими запросами. Знание о рациональных выгодах - здесь активности должны вестись в двух направлениях: информирование потребителя о значимых свойствах продукта и создание дополнительных ценностей продукта. Толерантность к ошибкам марки - достаточно сложная для управления сила. Повышать доверие можно вниманием бренда к претензиям потребителя. Замена продукта, исследование проблемы, и предложение способов ее решения могут дать невероятный эффект. Положительный опыт – предложение потребителю попробовать продукт. Хороший результат могут дать специальные бонусы за покупку нового продукта. Также не стоит забывать о клиентском сервисе и послепродажном обслуживании.

Литература:

- 1.Алешин М., Практическая психология лояльности государством. 05.06.2013/ Режим доступа: <http://www.sostav.ru/>
 - 2.Шевченко Е., Понятие маркетинга лояльности (Лояльность в маркетинге).27.04.2010/ Режим доступа: <http://cloyalty.info/index.html>
-

Нерадовская Л. В.

Проблемы оценки уровня дифференциации населения

СПбГЭУ (г. Вологда)

Бедность - это понятие относительное как во времени, так и территориально. Оценка уровня бедности также имеет различия. Так официальная отечественная статистика ориентируется на так называемую абсолютную концепцию бедности, согласно которой живущими за чертой бедности считаются граждане, имеющие доходы ниже официально установленного прожиточного минимума в данном регионе.

В отличие от развитых стран, где уровень бедности измеряется по отношению к средним доходам, в России черта бедности проведена по физиологическому минимуму потребления, цена которого ежеквартально и ежегодно утверждается региональными и федеральными властями.

Однако, черту бедности следует трактовать как относительный, динамичный показатель. К тому же, средний уровень дохода – величина, с точки зрения статистики, не показательная, особенно при большой дифференциации доходов. Поэтому, во многих развитых странах за него применяется определенная доля от медианного дохода, например, в США, Великобритании, Германии это 40%, во Франции, Италии, Испании — 50% медианного дохода. Поэтому и для анализа уровня бедности более наглядным будет исчисление таких структурных средних как мода и медиана. Однако, данные показатели в отечественной официальной статистике уровня жизни не рассчитываются.

Рассмотрим основные подходы для измерения уровня бедности на примере Вологодской области (табл. 1).

Таблица 1.

Численность и доля бедного населения Вологодской области в 2011 г. при различных подходах измерения уровня бедности

Метод измерения	Величина прожиточного минимума, руб.	Количество бедного населения, тыс.чел.	Доля бедного населения от общей численности населения, %
Росстат (при доходах ниже величины прожиточного минимума)	6346	205	17,1
Европейский (при доходе ниже 50 % среднедушевого фактического дохода населения)	7313	258	21,5
Американский (при доходах меньше 3-кратной стоимости минимальной продовольственной корзины)	7824	294	24,5
Европейский (при доходе ниже 60 % медианного дохода)	7615	280	23,3

Кроме того, следует разделять неравенство нормальное (справедливое) и избыточное. Для этого необходимо разработать методику разделе-

ния неравенства. Следовательно, к вышеизложенной проблеме расчета минимального уровня доходов добавляется проблема определения «нормы» верхних доходов.

Таким образом, показатели, применяемые в официальной отечественной статистике для оценки бедности малоинформативны, не дают реальной «карты» и «фотографии» измерения этого явления. Многие привычные индикаторы в современных условиях становятся неадекватными. Всё это требует доработки и разработки новых критериев оценки бедности.

Литература

1.Единая межведомственная информационно-статистическая система: [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.fedstat.ru>

Николаева Н.Ю.

Современное состояние банковского сектора РФ

ГУ-УНПК (г.Орёл)

Банковский сектор России в 2014 году абсолютно верно отражает состояние российской экономики. Экономический рост страны на данный момент не велик, это показывает взаимосвязь с банковскими операциями. Прогнозируется уменьшение темпов как розничного, так и корпоративного кредитования. В прошлом году по отношению к 2012 году увеличился темп роста банковских активов с 17% до 18%, однако к 2016 году прогнозируется их уменьшение до 12%. Не смотря на это, номинальная величина банковских активов будет расти быстрее номинального объема российской экономики. Отношение активов банков к ВВП по итогам 2013 г. составило 86%, а на конец 2016 года достигнет 98%.

По оценкам экспертам считается, что будет замедляться и рост кредитования небанковским организациям. Уже в 2013 году заметно явное падение инвестиционной активности.

Следует заметить, что до 2016 года динамика розничного кредитования должна сохраниться на уровне 2013 года. А именно количество выданных кредитов будет составлять около 30% от величины потребительских расходов.

Аналитики считают, что необходимо ожидать уменьшение прироста кредитной задолженности гражданами России к 2016 году с 29% до 15% . Следует отметить, что долговая нагрузка населения всё равно будет увеличиваться.

Прогнозируется уменьшение прироста депозитов физических и юридических лиц на счетах. Величина вкладов уменьшится с 19% в 2013 году до 14% в 2016 году. Объём денежных сбережений тесно взаимосвязан с экономической активностью и трансграничными потоками капитала в секторе небанковских организаций.

Будет наблюдаться значительный отток капитала из небанковских организаций. Он будет составлять около 50 млрд. долл. в год на протяжении с 2014года до 2016года. В связи с этим предполагается увеличение вложений в иностранные активы путём вывода денежных средств из банковских организаций России.

Рефинансирование банков со стороны Банка России в ближайшие годы останется основным фактором роста денежного предложения, что обусловит дальнейшее увеличение этого вида пассивов в ресурсной базе банковского сектора. Если по итогам 2013 г. кредиты Банка России оцениваются в 8% от совокупных активов банков, то к 2016 г. их объем превысит 11 трлн. руб., или 14% активов банковского сектора.

Литература:

1. Мехряков В. О роли государства в развитии банковского сектора // Банковское дело в Москве - 2012. - №9.

2. Сведенцов В.Л. Итоги и перспективы слияний и поглощений в банковском секторе // Банковский ритейл - 2013.- №1

3. Сухов М.И. Капитализация кредитных организаций и эффективность банковской деятельности // Деньги и кредит - 2012.-№7

Оздоева З.А.

**Финансовая безопасность домохозяйств
в условиях финансовой глобализации**

КубГУ (г. Краснодар)

В рамках развития финансовой науки и практики с точки зрения укрепления финансовых взаимосвязей между экономическими агентами, устойчивости развития финансовой системы и ее отдельных элементов, особой значимостью обладает проблема обеспечения финансовой безопасности домохозяйств. Решение данной проблемы тесно связано как с активизацией роли финансово домохозяйств в трансформирующейся экономике, так и с модернизацией отдельных элементов финансовой системы страны в условиях финансовой глобализации, что характерно, в том числе и для России.

В любой экономике от субъектов экономических отношений требуется аккумуляирование всего потенциала, так как это дает возможности для стабильного и устойчивого развития. Значимым субъектом в этом случае является домашнее хозяйство, которое имеет самую большую устойчивость по сравнению с другими экономическими агентами, так как помимо экономических взаимосвязей оно подвержено еще и родственным. Домохозяйство представляет собой устойчивый элемент общественных отношений с большим запасом прочности, нежели у отдельной личности. Данная характеристика обеспечивает ему относительную экономическую и финансовую безопасность благодаря его всестороннему участию в трудо-

вой, предпринимательской и производственной деятельности, что дает возможность перераспределять и оптимизировать накопления, снабжать экономику ресурсами в виде сбережений и осуществлять социальное взаимодействие.

Содержание финансовой безопасности домашних хозяйств определяется в формировании качественного состояния системы взаимоотношений, возникающих между домохозяйствами и их контрагентами и определяющих их устойчивое развитие, базирующееся на минимизации рисков и угроз при помощи факторов экономической и финансовой безопасности.

Среди факторов, обеспечивающих целостность системы экономической и финансовой безопасности домашних хозяйств, ряд авторов выделяют социально-экономическую группу, которая в первую очередь представляет возможность контроля развития социальной устойчивости. Основными отравными позициями в данной группе факторов являются:

- уровень доходов;
- структура расходов;
- экономическая свобода;
- экономическая активность;
- государственная социальная политика;
- государственная экономическая политика [1, с. 172].

Домашние хозяйства являются, по сути, важнейшим социальным объектом: их социальная активность определяет уровень и величину требуемых объемов социальной поддержки со стороны государства. Значение стабильности развития домашних хозяйств для обеспечения финансовой безопасности России очень велико. Тем не менее, возможности домохозяйств в современной практике сберегательных и инвестиционных процессов учитываются недостаточно, основное внимание сосредоточено на социальном обеспечении в условиях современной экономики.

Подводя итоги, следует отметить, что существует необходимость глубокого изучения данной проблематики для того, чтобы детерминировать значимость финансовой безопасности домашних хозяйств в нынешних экономических реалиях и изучить ее влияние на формирование и социальное развитие последних.

Литература:

Горшков А.В., Торгай Н.З. Оценка влияния социально-экономических факторов на экономическую безопасность домашних хозяйств // Вестник Челябинского государственного университета. 2010. № 6. С. 171-174.

К унификации механизма финансового обеспечения государственного задания учреждений системы профессионального образования

Южный федеральный университет (г. Таганрог)

Актуальность темы определяется особой значимостью проблем финансового обеспечения системы профессионального образования (ПО) и необходимостью унификации и адаптации качественно новых механизмов нормативного финансового обеспечения государственного задания к решению приоритетных задач, поставленных государством перед всей системой отечественного профессионального образования [1].

Унификация механизма финансового обеспечения основных видов деятельности учреждений системы ПО, независимо от их ведомственной принадлежности и формы собственности, проявляется как в процессе расчета нормативных затрат на оказание образовательных услуг вузом, так и в формировании сводного перечня государственных услуг на основе базовых (отраслевых) перечней, разработанных федеральными органами исполнительной власти, основной функцией которых является реализация государственной политики и нормативно-правовое регулирование в соответствующих сферах деятельности [2].

Ожидается, что единый перечень государственных услуг будет распространяться на услуги как федерального, так и регионального и муниципального уровня, т.е. включать государственные услуги, оказываемые в рамках реализации следующих федеральных законов - № 210-ФЗ и № 83-ФЗ. С этой целью федеральными органами исполнительной власти, ответственными за реализацию государственной политики и нормативно-правовое регулирование в соответствующих сферах деятельности формируются базовые (отраслевые) перечни услуг для учреждений всех уровней в своей отрасли, на базе которых и будет сформирован единый сводный перечень государственных услуг. В свою очередь орган, осуществляющий функции и полномочия учредителя, через разработку ведомственных перечней, формирует государственное задание и обеспечивает его финансовое сопровождение для подведомственных ему учреждений.

Как показывает анализ региональных и муниципальных перечней услуг в значительной части субъектов и муниципальных образований перечни услуг составлены формально, содержат одинаковые по своей сути, но имеющие различные наименования услуги, степень детализации, показатели объема и качества, единицы измерения, категории потребителей и т.д., что затрудняет их сопоставление по стоимости, объему, качеству, с аналогичными услугами, получение которых гарантировано государством на бесплатной основе.

Формирование сводного перечня государственных услуг позволит унифицировать подходы к их формулировке за счет полноты и четкости перечислений, отраженных в базовых (отраслевых) и ведомственных списках, исключит возможность дублирования, неполных или избыточных формулировок, что в свою очередь позволит повысить эффективность деятельности по формированию и финансовому обеспечению государственного (муниципального) задания и гарантировать исполнение государственных обязательств в сфере предоставления государственных (муниципальных) услуг государственными учреждениями.

Литература:

1.Паничкина М.В. Развитие инструментария финансового менеджмента вуза по организации образовательной деятельности. Министерство образования и науки РФ. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции «Перспективы развития науки и образования». Ч.3., 29.11.2013. с. 79-82.

2.Материалы Протокола заседания Межведомственной рабочей группы от 17 декабря 2012 г. № 3. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2012/12/Protokol_zasedaniya_MR_G_ot__17.12.2012.pdf.

Пашенко А.Б.

Актуальные аспекты построения системы финансовой безопасности на микроуровне

ФГБОУ ВПО «КубГУ» (г.Краснодар)

Успех предприятия в современных экономических условиях зависит от степени защиты финансов компании. Финансовые кризисы, недружественные поглощения, недобросовестные партнеры - все это может подорвать деятельность фирмы. В настоящее время ключевыми элементами для всей системы современного управления является управление финансовыми ресурсами и денежными потоками организации.

Финансовая безопасность – это способность предприятия сохранять свою финансово-экономическую устойчивость, ликвидность, платежеспособность, выявлять и предупреждать внешние и внутренние угрозы, планомерно развиваться.

При отсутствии финансовой безопасности предприятия не смогут гарантированно обеспечивать финансовыми ресурсами свою производственно-хозяйственную и финансовую деятельность, четко выполнять свои обязательства перед контрагентами, перед органами государственной власти и местного самоуправления, осуществлять инвестиции в реальный и финансовый секторы.

На микроуровне вопросами финансовой безопасности занимаются многие ученые-экономисты. П. П. Крайнев, И. А. Бланк, Е. А. Олейникова,

Г. А. Андрощук, О. О. Бородина рассматривают теоретические и практические подходы к реализации финансовой безопасности на предприятии. К. С. Горячева, Т. Ю. Загорельская, Т. Б. Кузенко, О. И. Барановский, О. В. Арефьева, Р. С. Папехин анализируют способы и показатели оценки уровня финансовой безопасности предприятия. Е. М. Бойко, В. А. Василенко, С. С. Герасименко, Н. А. Головач, К. С. Горячева, А. В. Грачев занимаются изучением проблем стратегического планирования финансовой безопасности хозяйствующего субъекта.

Финансовая безопасность предприятия включает комплекс мероприятий, направленных на нейтрализацию финансово-экономических угроз компании.

Основными сущностными характеристиками финансовой безопасности предприятия являются следующие:

1. Финансовая безопасность - один из основных элементов экономической безопасности предприятия.

2. Финансовая безопасность может быть охарактеризована с помощью системы количественных и качественных показателей.

3. Показатели финансовой безопасности должны иметь пороговые значения, по которым можно судить о финансовой устойчивости предприятия.

4. Финансовая безопасность предприятия должна обеспечивать его развитие и устойчивость. Показателем развития предприятия выступает рост его теоретической стоимости, а показателем устойчивости - финансовое равновесие предприятия, как в долгосрочном, так и в краткосрочном периоде.

5. Финансовая безопасность обеспечивает защищенность финансовых интересов предприятия.

6. Финансовая безопасность обеспечивает гибкость при принятии финансовых решений.

Основные задачи системы финансовой безопасности на предприятии представлены на рисунке 1.

Данные задачи должны решать акционеры и руководители предприятия в целях обеспечения безопасного и эффективного функционирования не только элементов финансовой системы предприятия, но и всех взаимосвязанных с ней элементов управления предприятием.

Предпринимателям и руководителям различных уровней необходимо знать теорию финансовой безопасности, ее структуру, объекты финансовой безопасности, основные опасности и угрозы предприятию, количественные и качественные показатели оценки уровня финансовой безопасности, методы анализа факторов, а также основные направления обеспечения безопасности. Руководители должны применять на практике теоретические положения обеспечения финансовой безопасности организации.



Рис. 1 Основные задачи системы финансовой безопасности на предприятии

Итак, обеспечение финансовой безопасности на предприятии позволит предотвратить угрозы, обеспечить финансовую устойчивость, выявить скрытые резервы увеличения прибыли. Финансовая безопасность является основой успешного функционирования предприятия.

Плетнева Ю.Н.

Банковский бренд глазами потребителя

ГУУ (г. Москва)

Сегодня залогом успешности деятельности является правильная разработка процесса управления и продвижения на внутренние и внешние рынки продукции (товара или услуги). Быстро растущее число предложений и медленно растущий спрос приводят к дроблению рынка, концентрации основных маркетинговых усилий на определенных территориях и сегментированию потребителей.

В настоящее время идет борьба за потенциальных потребителей, а также удержание уже имеющихся. Здесь каждый старается направить внимание клиентов на потребительские свойства своих услуг, для чего использует разные способы маркетинговых коммуникаций: рекламу, стимулирование спроса, персональные продажи и формирование общественного мнения.

Однако, процесс маркетинговых коммуникаций становится все более интенсивным и глобальным, в связи с чем маркетинговая информация об услугах воспринимается клиентами как разрозненная и не дающая воз-

возможности выявить их достоинства. В этой ситуации перед банками возникает проблема: как еще можно выделиться на рынке?

Проблемы, возникающие в настоящее время на российском и зарубежных рынках, для своего решения требуют новых подходов, исследований и анализа сложившейся ситуации в сфере маркетинговой деятельности. Сегодня на рынке успехов достигает тот, кто не только обладает более высоким уровнем организации производства и управления маркетинговой деятельностью, владеющий большими финансовыми ресурсами, но и способен сформировать у клиентов устойчивое положительное отношение к своей услуге, придать индивидуальные черты.

В связи с этим в практику маркетинговой деятельности в России входит относительно новый термин — бренд. Сегодня бренд является самым сильным инструментом бизнеса.

В большинстве стран используется правовое определение, предложенное Американской Ассоциацией Маркетинга: «имя, термин, знак, символ или дизайн или комбинация всего этого, предназначенные для идентификации товаров или услуг одного продавца или группы продавцов, а также для отличия товаров или услуг от товаров или услуг конкурентов».

Понятие «бренд» имеет древнюю историю. Оно происходит от древноревежского «brands» («клеить огнем») и обозначает тавро для клеймения скота и предметов домашнего обихода [6].

Бренд — это не просто компания, или концерн, это не только логотип, который можно узнать всегда и везде, это нечто большее. Это история, трудности поиска новых решений, случайные открытия. Сегодня термин «бренд» означает не столько конкретную компанию, сколько качество и престижность ее продукции (услуг).

«Бренд — это не вещь, не продукт, не компания и не организация. Бренды не существуют в реальном мире — это ментальные конструкции. Бренд лучше всего описывать как сумму всего опыта человека, его восприятие вещи, продукта, компании или организации. Бренды существуют в виде сознания или конкретных людей, или общества» [5].

Что такое бренд банка? Бренд — это разработанная банком тактика, стратегия идеологии работы на рынке банковских услуг, свой фирменный стиль, слоган и уникальный логотип. Бренд — это концепция банка по работе на перспективу.

Для чего банку бренд? Бренд способствует продвижению банковских услуг и служит определенным «маяком» для узнавания и привлечения потребителя этих услуг. Бренд банка, как правило, обещает клиентам уникальные банковские продукты и хороший сервис, окруженный определенными отношениями и эмоциями.

Как же создать бренд в банковской сфере? Главное здесь то, что вообще покупает потребитель на этом рынке банковских услуг. Пластиковую карточку? Огромное количество цифр банковских реквизитов?

Потребитель покупает не банковские услуги, он покупает свою финансовую стабильность, возможность реализовать свои амбиции или позаботиться о членах семьи. Здесь важно, чтобы процесс принятия решения о выборе конкретного финансового учреждения был не спонтанным, а управляемым. Даже если ни один из банков на рынке не дает никакой рекламы, потребитель все равно формирует какое-то представление о нем.

Поэтому структура банковского бренда определяется перечнем оказываемых услуг и целевой аудиторией. Здесь нужно учитывать и понимать, что именно хочет купить потребитель в каждом конкретном случае.

Смысл брендинга в банковской сфере не просто привлечь потребителя, но и «нагрузить» его дополнительными услугами.

Также нельзя не задуматься над вопросом: нужен ли вообще банку бренд? Конечно, если банк работает в конкурентной среде и стоит вопрос привлечения потребителей. Поскольку бренд — уникальный и привлекательный образ, который сложился у потребителя и руководствуясь которым он осуществляет свой выбор, необходимо целенаправленно формировать у клиента нужное представление о банке, которое сделает его востребованным. Сегодня в оценке банковского бренда преобладают функциональные мотивы. Наибольшее значение для потребителей имеет «масштаб», которые позволяет судить о доступе к услугам и финансовой устойчивости банка, а так же не мало важно и «качество обслуживания» клиентов.

Кроме того, бренд влияет на расширение клиентской базы. Для многих корпоративных клиентов наличие бренда является обязательным условием работы с банком. Бренд позволяет установить более высокую цену на банковские продукты, поскольку такой банк означает для клиентов высокий уровень качества банковских продуктов, стабильность.

Что дает бренд потребителям? Уверенность в неизменности качества банковского продукта (услуги), к которому они привыкли, эмоциональную удовлетворенность от покупки.

Бренд несет в себе информацию об «источнике» товара: откуда он, кто его изготовил, какими свойствами обладает данный товар (услуга).

Бренд можно рассматривать как своеобразный «кредит доверия» продавцу со стороны покупателя.

За прошедший год количество российских банков в рейтинге The Banker увеличилось с восьми до десяти. Впервые в него вошли Газпромбанк, Альфа-банк, Россельхозбанк и Промсвязьбанк. Суммарная стоимость российских банковских брендов, попавших в топовый список, составила чуть более \$18 млрд, что на 7% ниже показателя предыдущего года. В ос-

новном этот результат определялся снижением оценки крупнейшего российского банковского бренда — Сбербанка. В 2014 году он опустился с 13-го на 17-е место, потеряв в цене более \$3,2 млрд. [4]

Литература:

1. Аакер Д.А. Создание сильных брендов. М.: Издательский дом Гребенникова. - 2003. - 440с.

2. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда. - «Вершина», Москва-СПб. - 2007 г. - 448с.

3. Котин М. Краткая история брэнда / Маркетолог. - 2007. №7. - С. 52-59.

4. Топ 500 банковских брендов // [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.thebanker.com

5. James R. Gregory, Jack Wiechmann. «Leveraging the Corporate Brand». - McGraw-Hill. - 1997, USA. - 443с.

6. Kevin Lane Keller. «Strategic Brand Management», 3rd edition. - Prentice Hall. - 1998. - 792с.

Пономарева Е.Н.

К вопросу о сельской социальной инфраструктуре северных территорий

САФУ имени М.В. Ломоносова (г. Архангельск)

Более половины жителей северных территорий проживает в сельских населенных пунктах. Развитие сельской социальной инфраструктуры часто ассоциируют с развитием сельского хозяйства. Северные территории не обладают высоким потенциалом развития растениеводства и животноводства, поэтому качество жизни в северных сельских населенных пунктах обеспечивается не только развитием агропромышленного комплекса, но и развитием других отраслей.

Используя отраслевой характер деления, считаем целесообразным выделять сельскую социальную инфраструктуру лесных поселков, нефтегазовых поселков, сельскохозяйственных населенных пунктов, промышленных населенных пунктов, населенных пунктов, не имеющих доходоприносящих хозяйствующих субъектов (в них, как правило, осуществляют деятельность только учреждения бюджетной сферы (начальные или основные школы, фельдшерско-акушерские пункты), отделения почтовой связи), торговые точки потребительских обществ), населенных пунктов, в которых отсутствуют хозяйствующие субъекты.

Жители северных территорий имеют ограниченные возможности для получения качественного медицинского обслуживания, образования, для досуга и отдыха, наблюдается нехватка благоустроенного жилья [1].

Нельзя не согласиться с мнением Ю.В. Колесниченко, что сельская социальная инфраструктура проста по совокупности функциональных блоков [2]. Услуги здравоохранения, образования, культуры, в большин-

стве муниципальных образований малодоступны, поскольку объекты социальной инфраструктуры сосредоточены, в основном, в административных центрах, от которых большинство северных населенных пунктов значительно удалены [3]. В труднодоступных сельских поселениях, которых большинство на Севере, зачастую вовсе отсутствуют объекты социальной инфраструктуры – стационарные медицинские учреждения, аптеки, банковские учреждения, предприятия связи и пр.[1]

Таким образом, для сельской социальной инфраструктуры северных территорий характерны такие черты как простота по совокупности функциональных блоков в местах проживания сельских жителей; низкое качество оказываемых услуг, вызванное, как правило, недостаточным финансированием социальной сферы и отсутствием специалистов, особенно, в сфере здравоохранения; низкая транспортная доступность объектов социальной инфраструктуры вне пунктов проживания, связанная не только со значительной удаленностью большинства объектов от мест проживания сельских жителей, но и отсутствием дорог круглогодичного действия, отсутствием постоянного пассажирского сообщения.

Смежной к сельской социальной инфраструктуре, на наш взгляд, является социальная инфраструктура вахтовых поселков. Вахтовые поселки имеют ограниченный жизненный цикл, который определяется периодом разработки и освоения месторождения или участка лесного фонда, и оснащаются пунктами общественного питания, здравоохранения, минимального бытового обслуживания.

Литература:

1. Торопушина, Е.Е. Социальная инфраструктура арктических регионов. // ЭКО. Всероссийский экономический журнал.-2009.-№8.- С.121-134.
 2. Колесниченко, Ю.В. Социальная инфраструктура в региональной системе жизнеобеспечения сельского и промыслового населения Северного региона: на примере Таймырского (Долгано-Ненецкого) автономного округа: автореф. дис.... канд. экон. наук. - СПб, 2005. – 23 с.
 3. Торопушина, Е.Е. Качество жизни населения регионов Севера России. Материалы первого Российского экономического конгресса (РЭК-2009), Москва, 7-12 декабря 2009 года// [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.econorus.org/consp/files/kwja.doc>
-

Пухова М.М., Судибье А.О.

**Интеграция принципов социальной ответственности
в корпоративную стратегию в деятельности совета директоров**

ФУ при Правительстве РФ (г. Москва)

Интеграция советом директоров социально ориентированных принципов в корпоративную стратегию - сложный и многоступенчатый процесс, для реализации которого членам совета директоров требуется системное понимание всех входящих в него элементов и этапов.

Как правило совет директоров анализирует корпоративную стратегию сквозь призму пяти основных направлений социальной ответственности бизнеса: экономическое развитие, корпоративное управление, экологическая ответственность, безопасность и здоровье на рабочем месте, взаимодействие с местным сообществом и государственными органами.

Поскольку значимость каждого направления может сильно различаться в разных отраслях, для того чтобы разумно расставить приоритеты в стратегии совет директоров должен провести оценку их важности. Для этих целей предлагается использовать следующую авторскую матрицу (рисунок 1).

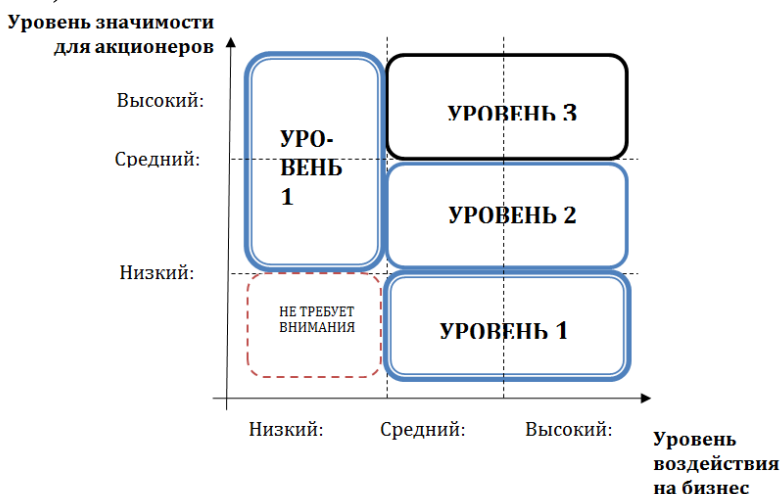


Рисунок 1 - Матрица оценки значимости направлений корпоративной стратегии

Одна ось представляет уровень потенциального воздействия исследуемого направления на бизнес, другая – уровень значимости направления для акционеров. В соответствии с этим, направления делятся на три уровня:

1 уровень – ключевые для компании и акционеров направления, должны составлять основу стратегии и реализовываться через масштабные проекты и программы;

2 уровень – значимые для компании и части акционеров направления, должны включаться в стратегию и реализовываться в менее широких масштабах чем направления уровня 1;

3 уровень – менее всего значимые для акционеров либо компании направления, могут не включаться в стратегию, но должны быть декларированы как направления деятельности для персонала, партнеров и клиентов.

Например, для компании, функционирующей локально на небольшой ограниченной территории, не выходящей на мировые рынки или другие области, значимость такого направления как «борьба с коррупцией и противодействие взяточничеству» будет невысокой как для акционеров, так и для компании в силу того, что вероятность подобных действий невелика. Следовательно, это направление будет попадать в уровень 1, масштабных проектов по реализации этого проекта проводиться не будет, но оно будет декларироваться в открытых документах компании как руководящий принцип работы.

Процесс аудита корпоративной стратегии, по мнению автора, должен проводиться советом директоров в форме активного диалога с представителями менеджмента, поскольку именно последние будут внедрять все стратегические нововведения в работу компании. Соответственно, чем глубже будет понимание менеджментом необходимости инвестирования в выбранные советом директоров направления, тем проще будет донести суть стратегии работникам организации, клиентам, партнерам и другим заинтересованным сторонам.

Интеграция принципов социальной ответственности в корпоративную стратегию должна соответствовать природе совета директоров как центрального звена системы корпоративного управления, а также его современного формата - органа-лидера компании, проводника позитивных перемен и непрерывного развития. Использование данной модели потенциально даст следующие практические преимущества для работы компании:

А) обеспечит комплексность понимания членами совета процесса стратегического аудита как их ключевой функции;

Б) позволит удерживать внимание на ключевых для стабильного развития компании направлениях деятельности, принципах социальной ответственности, не давая возможности отвлекаться на оперативные вопросы и рутину;

В) предоставит инструментарий оценки – матрицу, позволяющую расставить приоритеты при выборе направлений, на которых нужно концентрироваться прежде всего, чтобы не распылять усилия на те области,

которые незначимы для акционеров и оказывают слабое влияние на развитие компании;

Г) предоставит четкий алгоритм реализации стратегии для менеджмента и соответственно возможность поэтапного контроля реализации со стороны совета при гармонизации отношений между ними;

Д) системность модели обеспечит непрерывность развития компании в долгосрочной перспективе, внимание и учет интересов акционеров и стейкхолдеров со стороны совета директоров.

В динамично изменяющихся экономических условиях роль совета директоров значительно трансформировалась и основной его компетенцией должен стать аудит предлагаемой менеджментом стратегии и последующее руководство компанией на основе социально ориентированных принципов, которое приведет компанию к долгосрочному устойчивому росту.

Литература:

1. Батаева, Б.С. Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие России: монография. / Б.С. Батаева. - М.: ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», 2010. – 164 с.;

2. Беляева, И.Ю. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект [Текст] / И.Ю. Беляева, М.А. Эскиндаров. – М.: КНОРУС, 2008. – 504 с.;

3. Друкер, П. Энциклопедия менеджмента [Текст] / П. Друкер – М.: ООО «Издательский дом «Вильямс», 2008. – 432 с. С. 43;

4. Козлов, Р.А. Как повысить эффективность работы совета директоров? [Текст] / Р.А. Козлов // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. – 2006. - №9;

Ремизов А.Д.

Тимбилдинг как составляющая часть успешного бизнеса

МГУТУ(г. Москва)

Тимбилдинг (team building) – это ряд действий в бизнесе, направленный на создание и эффективное функционирование команды.

Перед каждым бизнесменом стоит непростая задача - как сделать работу своей команды наиболее продуктивной? Мало иметь необходимый капитал, землю и предпринимательские способности. Необходимо также иметь и сплоченную команду, которая будет работать как единый организм. Ведь именно команда порой принимает важные бизнес-решения, влияющие на успех фирмы. Поэтому в современном бизнесе важно иметь сильных и высококвалифицированных специалистов, составляющих коллектив.

Но, к сожалению, наличие опытных специалистов не гарантирует эффективную работу коллектива. Очень часто на его функционирование влияют не только деловые, но и личностные качества сотрудников. В биз-

несе также важно взаимодействие всех работников. А взаимодействию может как помешать, так и поспособствовать психологический климат в команде. То есть в задачу тимбилдинга входит использование не только объективных, но и субъективных факторов, входящих в деловые отношения.

Итак, из основных целей тимбилдинга можно перечислить:

Формирование навыков командной работы. Выбатывается четкая иерархическая структура взаимодействия сотрудников. Отточены механизмы командной оперативной работы. Быстро принимаются конструктивные бизнес-решения.

Формирование командного духа. Улучшается психологический климат в коллективе. Устанавливаются прочные личностные связи между сотрудниками. Укрепляется не только формальный, но реальный авторитет начальника.

То есть в итоге руководству необходимо получить коллектив, в котором существуют прочные деловые и административные связи, основанные на хорошем психологическом климате и личностном взаимоуважении. Проще говоря, руководство добивается, чтобы первое происходило из второго, но не наоборот. Что бывает, если деловое положение определяет неформальные взаимоотношения, знает каждый: пускается «пыль в глаза», процветает подхалимство и оговоры других работников.

Какие же методы применяет тимбилдинг для достижения своих целей?

Совместное времяпрепровождение сотрудников вне офиса. Самый яркий пример – проведение неформальных корпоративных праздников с выездом на природу. Посредством нехитрых заданий и конкурсов сотрудники могут узнать друг друга с другой стороны, раскрыть свой творческий и командный потенциал. Примером могут служить различные квесты и задания, выполнимые только командой. Это так называемые «веревочные конкурсы» или игра в пейнтбол.

Проведение обучающих семинаров. Организуются круглые столы, чтобы сотрудники задали интересующие их вопросы, смогли предложить варианты оптимизации работы, провести диалог с руководством и повысить свою квалификацию.

Организация более неформальной и менее довлеющей обстановки в самом офисе. Это могут быть различные площадки досуга, кружки, которые могут ненадолго отвлечь сотрудников от монотонной работы. Например, настольный хоккей, теннис или набирающие известность «куклы для битья». Офисы крупных компаний, нуждающиеся в максимально полной отдачей от сотрудников, делают время от времени перепланировку помещений, чтобы создать у работников впечатление новизны и поспособствовать дальнейшей мотивации.

Выработка общей идеологии, направленная на разделение общих ценностей и, как следствие, отсутствие значимых разногласий в коллективе.

ве. Примером может служить поддержка здорового образа жизни. Благодаря этому сотрудники не отлучаются на перекуры, тем самым не останавливая рабочий процесс. Также исключены случаи употребления спиртного на рабочем месте.

Итак, чего же помогает избежать стратегия тимбилдинга в коллективе? Прежде всего, избежать конфликтов и серьёзных противоречий между сотрудниками. Именно конфликты мешают деловым отношениям, переводя их в плоскость личностных, не позволяя фирме эффективно функционировать по схеме, составленной администрацией. Так же методы тимбилдинга стирают в необходимой мере некие формальные отношения между подчиненными и начальством, оставляя пространство для диалога и конструктивных идей. И самое главное, такие методы превращают работу для сотрудника не в повседневную рутину, а в поле для творчества и воплощения новых идей. Отсюда следует мотивирование на рост как и у работника, так и у всего коллектива.

Поэтому грамотный и своевременно примененный тимбилдинг является составляющей частью успешного бизнеса, помогающий сплотить команду, сделать её работу более слаженной и четкой.

Рыбакова С.Э., Воронина М.Ф.

Стратегия фирмы: основные действия и шаги

НИУ ИТМО (г. Санкт-Петербург)

Стратегия – это средство, модель действий, необходимых для достижения цели. Стратегию можно рассматривать как модель (образ действий или манера поведения), как план (намеренно разработанная последовательность действий), как ловкий прием, как позицию (положение фирмы относительно внешней среды), как перспективу (способ восприятия мира фирмой) [1].

В научных работах, которые рассматривают понятие «стратегия», можно выделить два основных подхода формированию основных шагов процесса ее разработки. Ряд авторов включают в разработку стратегии такие этапы, как определение миссии и формирование целей, другие же предполагают, что к началу процесса формулирования стратегии миссия и цели фирмы уже определены [2].

Миссия является базой для установления целей фирмы. Цели же всегда лежат в основе стратегии.

Важными шагами в разработке стратегии являются: анализ внешнего окружения; анализ внутренней среды; формирование стратегических альтернатив и выбор наиболее приемлемого варианта. Сформированная стратегия оценивается по степени способности достижения главных целей ор-

ганизации и соответствия их требованиям окружения, возможностям развития организации, а так же приемлемость риска, заложенного в стратегии.

При выборе стратегии используются следующие методы: сравнительный метод; метод моделирования; метод сценариев; метод анализа ликвидности; экспертный метод и другие. Эффективность реализации стратегии оценивается на этапе контроля, и при необходимости в предыдущие этапы вносятся изменения.

Необходимо отметить, что относительная значимость каждого шага изменяется в зависимости от конкретной организационной ситуации: создание бизнеса или его стабильное развитие. С точки зрения развития организации существуют различные стратегические подходы, связанные с изменением состояния одного или нескольких элементов: продукт, рынок, отрасль, положение организации внутри отрасли и технология. В настоящее время выделяется четыре группы базовых или эталонных стратегий: концентрированного роста, развития продукта, диверсифицированного роста и целенаправленного сокращения.

Стратегические решения никогда не являются окончательными, они подлежат постоянной адаптации к происходящим изменениям. Практический опыт реализации стратегического плана может радикально изменить все составляющие плана (и общую концепцию, и намеченные цели, и выбранные стратегии). Среди всех действующих в настоящее время отечественных фирм процент российских фирм, строящих свою работу на принципах стратегического менеджмента, не очень велик. Многие менеджеры объясняют свое нежелание мыслить стратегически и планировать перспективное развитие своих организаций высокой нестабильностью внешней среды и невозможностью точно спрогнозировать развитие компании в России. Хотя стратегический менеджмент начал развиваться именно в связи с ростом неопределенности внешней среды, именно он призван предложить такой механизм управления, который поможет фирме наиболее эффективно и без существенных потерь адаптироваться к ситуации неопределенности.

Литература:

1. Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания / Пер. с англ. – М.: Издательство Финпресс, 2000.
 2. Зайцев Л.Г., Соколова М.И. Стратегический менеджмент: Учебник. – М.: Экономика, 2002.
-

Ресурс доверия и финансовые рынки: особенности взаимосвязи

КубГУ (г. Краснодар)

Эффективный финансовый рынок не всегда является гарантией долгосрочного экономического роста, но без надежного и эффективного финансового сектора трудно этот рост обеспечить. Благодаря успешному проведению действий по стабилизации макроэкономики, снижению уровню инфляции и консолидации государственных финансов были преодолены последствия финансового кризиса 1998 г. В результате чего девальвация национальной валюты и резкий рост цен на сырьевые ресурсы дали толчок к развитию экономики: начиная с 2000 года Российская Федерация добивается устойчивого уровня экономического роста. Но, несмотря на проведенные реформы в финансовом секторе, направленные на его стабилизацию и развитие, осталась невыполненной такая стратегически важная задача как укрепление доверия к институтам рынка финансовых услуг. Как уже приводилось выше, экономическое доверие – это ключ к развитию рыночного финансового посредничества, позволяющий владельцам финансового ресурса доверять его финансовым учреждениям. Именно отсутствия доверия к разнообразным финансовым инструментам и институтам, представленным на российском рынке финансовых услуг, можно считать одной из главных характеристик российской финансовой системы. В аналитическом обзоре Всемирного банка уделяется внимание следующим причинам, которые не позволяли в 90-х гг. и начале нынешнего столетия поддерживать уровень доверия к субъектам финансового рынка на должном для его эффективного развития уровне:

- банковский надзор был недостаточно строг;
- корпоративное управление было неподконтрольным;
- государственные банки имели льготный статус;
- соблюдение договорных прав было непредсказуемым;
- финансовая информация практически не раскрывалась;
- из обанкротившихся финансовых институтов выводились активы, чтобы не выполнять обязательства перед кредиторами и др. [1].

Очевидным стал тот факт, что на фоне дефицита поступления финансовых ресурсов в систему доверительного управления и коллективного инвестирования российскому рынку финансовых услуг, необходим мобилизационный подход. Такой подход позволяет создать механизм для реализации внутренних потребностей финансовых институтов коллективного инвестирования на базе института экономического доверия.

Преобладание недоверия в обществе равносильно введению дополнительного налога на все формы экономической деятельности, от которого избавлены общества с высоким уровнем доверия. Широкое распростране-

ние доверия не просто содействует росту крупных организаций... Финансовый рынок с достаточным капиталом доверия по мере развития технологии и рынков способен скорее принять новые организационные формы, нежели те, которые ощущают его недостаток [2, с. 143].

Экономическую ценность доверия легче понять, если представить, каким был бы мир в его отсутствие. Например, при заключении любого контракта приходилось бы предполагать, что партнеры не упустят шанса обмануть нас, и как следствие пришлось бы тратить массу времени на выработку безопасных формулировок и положений, исключающих любые юридические лазейки. Кроме того, всегда оставалась бы возможность, что, несмотря на все усилия при выработке договора, некоторые контрагенты все равно смогут обмануть и уйти от выполнения своих обязательств.

Литература:

1.Обзор Всемирного банка – Россия: укрепление доверия. Развитие финансового сектора в России. / Пер. с англ. – М.: Издательство «Весь мир», 2002. с. XIII.

2.Рындина И.В. Институт экономического доверия в системе рынка финансовых услуг: диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук. – Краснодар. 2008. 178с.

Савенко В.Н., Карпова Е.А.

Анализ корпоративной кадровой политики

НИУ ИТМО (г. Санкт-Петербург)

Под политикой организации, как правило, понимается система правил, в соответствии с которой действуют люди, входящие в организацию. Цель кадровой политики - обеспечение оптимального баланса процессов обновления и сохранения численного и качественного состава кадров в соответствии с потребностями самой организации, требованиями действующего законодательства и состоянием рынка труда. Успешная кадровая политика, прежде всего, основывается на систематическом учёте и анализе влияния окружающего мира, адаптации производства к внешним воздействиям. Основное значение приобретают стратегические вопросы руководства персоналом, превращение его в целостную систему [1].

Кадровая политика за последние годы претерпела серьезные изменения. При анализе существующей в конкретных организационных условиях кадровой политики можно выделить два основания. Первое основание может быть связано с уровнем осознанности тех правил и норм, которые лежат в основе кадровых мероприятий. По данному основанию можно выделить следующие типы кадровой политики: пассивная, реактивная, превентивная и активная.

При пассивной кадровой политике руководство работает в режиме экстренного реагирования на возникающие проблемы, зачастую без попыток понять истинные причины и возможные последствия.

В русле реактивной кадровой политики руководство предприятия осуществляет контроль симптомов негативного состояния в работе с персоналом. Принимаются меры по локализации кризиса, существует ориентация на понимание причин, которые привели к возникновению кадровых проблем.

Превентивная кадровая политика предполагает не только диагностику ситуаций, но и прогнозирование кадровой ситуации на среднесрочный период. Активная кадровая политика имеет место тогда, когда руководство имеет не только прогноз, но и средства воздействия на ситуацию, а кадровая служба способна разработать антикризисные кадровые программы, проводить постоянный мониторинг ситуации и корректировать исполнение программ в соответствии с внешней и внутренней ситуацией.

Вторым основанием для дифференциации кадровых политик могут быть степень открытости организации по отношению к внешней среде при формировании кадрового состава, её принципиальная ориентация на внутренние или внешние источники комплектования. По этому основанию традиционно выделяют два типа кадровой политики - открытую и закрытую. Открытая кадровая политика характеризуется тем, что организация прозрачна для потенциальных сотрудников на любом структурном уровне. Новый сотрудник может начать работать как с самой низовой должности, так и с должности на уровне высшего руководства. Закрытая кадровая политика характеризуется тем, что организация ориентируется на включение в свой состав нового персонала только с низшего должностного уровня, а замещение вакансий высших должностных позиций происходит только из числа сотрудников организаций. Такая политика характерна для компаний, ориентированных на создание определенной корпоративной атмосферы, формирование особого духа причастности.

Таким образом, используя анализ корпоративной кадровой политики и внедряя современные кадровые технологии оценки персонала можно максимально увеличить эффективность функционирования предприятия.

Литература:

1.Базаров Т.Ю. Управление персоналом: учеб. для вузов / под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2001. 560 с.

Существенными характеристиками современной экономики является глобальное разделение труда и развитие электронной коммуникации. Новые технологии в корне изменяют основной поток информации, расширяют круг интерактивного взаимодействия субъектов рынка, выводят их на иной уровень отношений.

Сегодня коммуникации в бизнесе – это тот шест, на котором держится весь «шатер» современной экономики. Американский экономист М.Желены выразил подобную мысль следующим образом: «Раньше услуги в области коммуникаций были сектором экономики. Сейчас связь – это и есть экономика»[2].

В этих условиях возникает необходимость вести борьбу за клиентов не только испытанным путем все более полного удовлетворения их потребностей, но и создавая нематериальные отношения между производителем и потребителем, между продавцом и покупателем, выстраивая тем самым новую систему связей между всеми участниками рынка, вовлеченными в процессы производства и обмена. Актуальной задачей управления конкурентоспособностью компании становится создание новых ценностей при «тесном взаимодействии производителя и потребителя и совместном использовании полученных от этого выгод»[3].

В наше время продолжающаяся нарастать динамика изменений существующих экономических моделей, с одной стороны, и, с другой стороны, их значительно ускорившаяся с начала 90-х годов прошлого века интеграция, приводящая в конечном итоге к глобализации, поставили экономическую мысль перед рядом новых или стремительно актуализировавшихся проблем.

В ряду этих проблем – необходимость осмысления той эволюции, которая происходит в настоящее время с одним из ключевых понятий современной экономики – маркетингом. Эта эволюция, давшая целый ряд различных эффективных моделей маркетинг-менеджмента, обратила в последние годы внимание практиков-маркетологов и теоретиков-экономистов к понятию «взаимоотношения участников экономического процесса». Для того чтобы преуспеть в конкурентной борьбе в долгосрочном периоде, компании необходимо выстроить выгодные и прочные взаимоотношения со многими сторонами, так называемую сеть взаимоотношений внутри и вне компании.

Целью маркетинга в современных условиях становится «установление, поддержание, укрепление и создание выгодных взаимоотношений с клиентами с тем, чтобы цели заинтересованных сторон совпадали. Это

достигается путем взаимного обмена и исполнения обещаний»[1]. Согласованность всех заинтересованных сторон в достижении совместной цели на основе взаимовыгодных отношений является неперенным условием создания и реализации конкурентных преимуществ компании.

В силу этих обстоятельств, представляется актуальным выделить маркетинг взаимоотношений как современную концепцию маркетинга в самостоятельную тему и, рассмотрев его генезис, процесс становления, внутренние противоречия - попытаться выявить основополагающие формальные составляющие и наиболее очевидные тенденции развития на перспективу. Данное исследование направлено на решение задачи повышения эффективности маркетинга в процессе формирования нового уровня отношений, направленных на создание устойчивых конкурентных преимуществ современного российского бизнеса.

Литература:

1.Грёнроос К. Подход отношений в маркетинге в контексте оказания услуг: взаимосвязь маркетинга и организационного поведения. // «Бизнес-исследования», 2000, №1. С. 5.

2.Информационные технологии в бизнесе / Под ред. М.Желены. – СПб.: Питер, 2002.- 1120 С.

3.Соловьев Б.А. Маркетинг: Учебник – М.: ИНФРА-М, 2007. - 340 С.

Тагирова И.Ф.

Проблема мотивации к труду работников в организации

БГАУ(г. Уфа)

Мотивация – это побуждение к действию; динамический процесс психофизиологического плана, управляющий поведением человека, определяющий его направленность, организованность, активность и устойчивость; способность человека деятельно удовлетворять свои потребности [1].

Мотивация сотрудников является одним из самых главных вопросов руководителей и менеджеров по персоналу уважающих себя компаний.

Стимулирование работы персонала – это основное средство обеспечения оптимального использования ресурсов, мобилизация имеющегося кадрового потенциала [3].

Мотивация как мотивационный менеджмент - система действий по активизации мотивов другого человека. Мотивация подразумевает создание условий, когда у человека пробуждаются его собственные мотивы. Мотивирование - это, в сущности, создание обогащенной стимулами и возможностями среды, в которой человек актуализирует свои мотивы [2].

Проблема мотивации в современных организациях является актуальной, так как немотивированный к работе сотрудник приносит вред компании. Если работник не мотивирован, он теряет энтузиазм, желание работать, и появляется большая текучесть кадров.

Что бы этого не допустить, существуют масса факторов, повышающих мотивацию к труду. Среди них, конечно же, есть такой фактор, как заработная плата. Заработная плата может повысить мотивацию, но так же принесет убыль организации. Среди тех мотивирующих факторов, которые принесут наименьший убыток организации, выделяют:

1) социально-психологическая атмосфера в компании и возможность общения с коллегами. При этом важно отсутствие неформальных разговоров в течение слишком большого рабочего времени. Считается, что для удовлетворения потребности в общении, кроме обеденного перерыва, достаточно дополнительного 10-15-минутного перерыва.

2) мотивирующим фактором для работника выступает возможность получить и увидеть результат своего труда. И, наоборот, если в случае длительного периода интенсивной работы и усилий человек не видит результатов своего труда, он испытывает острую неудовлетворенность.

3) серьезным мотивирующим фактором практически для всех людей выступает возможность иметь уважение на работе и чувствовать себя значимым и нужным работником.

4) чрезвычайно важным фактором мотивации является возможность повышать свою профессиональную квалификацию полностью за счет компании или частично. В некоторых российских компаниях, например, оплачивают до 40% стоимости обучения ведущих сотрудников.

5) мотивировать могут также приглашения руководства на неформальные встречи, спортивные праздники, охоту или поездки, на которые приглашается узкий круг приближенных (удовлетворение потребности в причастности) [2].

Таким образом, мы видим, что мотивация в организациях является актуальной социологической проблемой, которой необходимо бороться. Бороться с нею можно при помощи тех методов, которые были предложены в работе. Но это очень тяжелый путь, который российским менеджерам необходимо пройти, что бы улучшить управление в нашей стране.

Литература:

1. Лапыгин, Ю. Н. Теория организации / Ю.Н. Лапыгин // [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.vse-uchebniki.com

2. Самоукина, Н. А. Мотивация персонала как проблема / Н. А. Самоукина // [Электронный ресурс] / Режим доступа: [www. http://amt-training.ru](http://amt-training.ru)

3. Ровина Е.В., Таймасова Э. И. Проблемы эффективной мотивации работников германии /Е.В. Ровина/[Электронный ресурс]/ Режим доступа www.sibac.info

Тимонина И.А., Кулаговская Т.А.

**Статистическое исследование численности детей-сирот и детей,
оставшихся без попечения родителей, в РФ и СКФО**

Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь)

В нашей стране огромное количество детей - сирот. В России нет ни одного города с численностью около 200 тыс. чел., в котором не было бы детского дома. Более того, в крупных городах их численность составляет десятую часть от всех детских учреждений (школы, детские сады). Целью нашего исследования явилось статистическое изучение численности детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Исходя из цели, конкретизируем задачи исследования:

- изучить статистические данные о рождаемости детей в РФ и Северо-Кавказском федеральном округе;

- изучить статистические данные о численности детей, оставшихся без попечения родителей, в РФ и Северо-Кавказском федеральном округе;

- дать оценку вышеперечисленным данным и произвести сравнительный анализ данных по стране и СКФО.

Рассмотрим данные Всероссийской переписи населения о количестве родившихся и умерших в РФ (табл.1).

Таблица 1 – Динамика рождаемости и смертности в РФ, чел

Год	Всего родившихся	Всего умерших
2008	1713947	2075954
2009	1761687	2010543
2010	1788948	2028516
2011	1796629	1925720
2012	1902084	1906335

В общем числе родившихся есть доля детей, которые по различным причинам остались без попечения родителей и были определены в образовательные учреждения для детей-сирот, о чём свидетельствуют статистические данные Минобрнауки России на сайте Федеральной службы государственной статистики (табл. 2).

Таблица 2 - Динамика численности детей, оставшихся без попечения родителей в РФ

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012
Темп роста численности детей, оставшихся без попечения родителей, воспитывающихся в образовательных учреждениях для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, процентов	...	...	94,0	97,2	94,1

Как мы видим, в целом по стране данный показатель несколько снижается, что является положительным фактом.

Рассмотрим динамику численности детей, оставшихся без попечения родителей, в Северо-Кавказском федеральном округе (табл. 3).

Таблица 3 - Динамика темпов роста (снижения) численности детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, воспитывающихся в образовательных учреждениях для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей в Северо-Кавказском федеральном округе, процентов

Регион СКФО	2010	2011	2012
СКФО, всего	91,5	98,2	95,8
Республика Дагестан	96,7	99,6	96,8
Республика Ингушетия	-	-	-
Кабардино-Балкарская Республика	104,8	98,1	103,5
Карачаево-Черкесская Республика	100,0	89,2	100,0
Республика Северная Осетия-Алания	85,5	121,6	94,1
Чеченская Республика	41,4	350,0	83,3
Ставропольский край	92,4	92,9	94,2

На основании данной таблицы можно сделать выводы:

- в СКФО темпы роста численности детей-сирот высоки не одинаковы по регионам, наибольшие темпы роста данного показателя приходится на Кабардино-Балкарскую Республику;

- в Ставропольском крае, хотя и происходит снижение числа детей сирот по годам, в отчетном 2012 году количество этих детей несколько выросло.

Всего в городе Ставрополь 412000 чел., образовательных учреждений для детей – сирот и детей, оставшихся без попечения родителей – 3, в каждом из которых в среднем 50 чел.

Сравнивая статистические данные темпов прироста численности детей, воспитывающихся в образовательных учреждениях для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в стране и СКФО приходим к выводам: доля воспитанников детских домов СКФО приблизительно равна средней доле по наполненности детских домов по стране. Данные по Ставропольскому краю сопоставимы с данными по стране в целом.

Первоочередная проблема заключается в безответственности и безнравственности родителей, отдавших детей в детские дома. Но зачастую в дома приюта попадают дети, оставшиеся без родителей в результате несчастных случаев. И по социальным опросам основными причинами не брать детей из приютов являются: боязнь генетических заболеваний детей, проблемы бюрократического характера, страх по поводу тайны усыновления. Вышеперечисленным статистическим данным следует уделять огромное внимание на всех уровнях, что позволит контролировать уровень данного показателя и находить пути решения сложившихся проблем.

Система образования как стратегический фактор экономического и социального развития России

ФГБОУ ВПО ТГПИ имени А.П. Чехова (г. Таганрог)

Современный мир становится все более конкурентным в плане развития инновационных систем. Темпы долгосрочного роста экономики, все более зависят от глобального расширения базы знаний. Однако знания, приобретенные в результате обучения, быстро устаревают, и система образования становится стратегическим фактором экономического и социального успеха страны. Развитые страны вкладывают в образование 6-7 % ВВП, а при возникновении проблем отставания страны в какой-либо сфере первым делом реформируется система высшего образования [1]. В частности, когда СССР запустил первый космический спутник, реакция США была направлена на реформирование системы образования и подготовки научных кадров; вдвое возросла подготовка магистров, докторов наук – в четыре раза, что обеспечило в быстрый технологический рост.

Определяя систему образования как стратегический фактор экономического и социального развития России, нужно отметить следующие мировые тенденции в области образования:

Трансформация экономических систем в направлении растущего использования знаний и инновационных идей и технологий. Инновационная экономика может развиваться только в условиях повышения уровня образованности работников.

Рост креативного слоя занятых в производстве людей и формирование у них навыков участия в сложно организованной проектной работе в условиях быстрой смены технологий.

Рост мирового ВВП связан с развитием экономики в среднем на 60% из-за прироста знаний и образованности общества [2].

Развитие национальных инновационных систем и скорость внедрения инноваций обнаруживают прямую зависимость с темпами экономического роста и уровнем образованности населения. Увеличение ассигнований на образование на 1% ведет к росту валового внутреннего продукта страны на 0,35%, а повышение продолжительности образования на 1 год в развитых странах ведет к увеличению ВВП на 5–15% [3].

Переход к конструктивному формированию человеческого капитала на основе изменений системы высшего образования, его ориентации на компетенции, усвоение новых технологий, повышение требований к профессионализму, внедрение новых организационных форм научно-исследовательской работы студентов с привлечением работодателей.

Информационные технологии и связанный с ними характер деятельности быстро меняются, и речь идет о необходимости непрерывного обучения в течение всей жизни.

Усиливается значение инновационных преобразований в системе высшего образования, в том числе:

- возрастающее значение технологических инноваций;
- стратегические инновации, которые связаны с открытием новых, востребованных рынком труда специальностей и направлений подготовки;
- социальные инновации – создание благоприятного имиджа новых направлений подготовки и связанных с ними сфер деятельности.

Все это показывает, что необходимо качественно переосмыслить взаимодействие высшей школы с окружающей социально-экономической средой, учесть динамичные непрерывные изменения в обществе и мире

Литература

- 1.Сумарокова Е.В. Инвестиции в человеческий капитал: теория и практика // Образование и общество. 2004. № 2. С. 43–48.
 - 2.Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 12. С. 67–63.
 - 3.Maddison A. Dynamic Forces in Capitalist Development. A Long - Run Comparative View. Oxford, N.Y., 1991. P. 37–43.
-

Топилина Н.В.

Высшее образование России в рыночных условиях: проблема согласованного развития

ФГБОУ ВПО ТГПИ имени А.П. Чехова (г. Таганрог)

Кардинальные изменения в экономике современной России показывают глубокие взаимосвязи рыночных преобразований и состояния системы образования, ее реагирования на потребности рынка труда. Образовательная практика усиливает внимание к методам проектирования, как универсальному типу деятельности, позволяющему вовремя ориентироваться на социально-экономические в развитии общества. Развивая активные методы обучения, расширяя внедрение информационно-коммуникативных технологий, образовательный процесс стимулирует становление экономики знаний, а также реализует потребность молодого поколения в многообразном потоке информации, в принятии нестандартных решений в меняющихся жизненных ситуациях.

Проектирование становится средством социального, интеллектуального и творческого саморазвития субъектов образования, а в дальнейшем, в более широком смысле – средством активизации экономической деятельности индивида. Если в XIX в. задача науки и соответственно образования состояла в расширении знаний, то в XXI в. на первый план вышла задача понимания, накопленного всем предшествующим опытом фактического материала. Социально-экономический прогресс стал определяться,

прежде всего, новыми знаниями, полученными учеными и далее осваиваемыми в образовании и профессиональной подготовке работников. Например, в США рост образованности нации обеспечивает 15 % прироста национального дохода. Учитывая, что расходуется на образование 6 – 7 % от ВВП, видно, что инвестиции в образование являются высокоэффективными [1].

Социально-экономические преобразования страны тесно связаны с возросшим вниманием к инновациям, в том числе и в области образования, где необходимость инноваций неразрывно связана с внедрением проектирования, с созданием новой модели образования. Оно характеризуется проектной и инновационной деятельностью, педагогов и учеников. Все более востребованным становится инновационный потенциал учебного заведения, его способность создавать, воспринимать, реализовывать новшества, а также своевременно избавляться от устаревшего и нецелесообразного.

Возникающая в образовательном процессе инновация, может прогрессивно решать задачи определенного этапа или, наоборот, при недостаточной проработанности своих параметров, - стать тормозом. Основой для внедрения инноваций в образовательный процесс является готовность педагога к инновационной деятельности, которая опирается на методологическую культуру педагога и проявляется в высоком уровне его проектной культуры. Такой подход обеспечивает трансформацию как образовательного процесса в целом, так и его отдельных факторов. В этой ситуации в содержании образования усиливается роль собственной деятельности обучающегося, которая должна соответствовать изменениям потребностей рынка труда, ориентированного на инициативного, творчески мыслящего работника, его высокий культурный потенциал. Все это вписывается в современный этап обновления производственной базы предприятий и совпадает (особенно во второй половине XX века) с изменениями социокультурной ситуации во многих странах мира и в их образовательных системах [2].

Успешное развитие экономики страны опирается на прочную научную базу, от которой зависит скорость, результативность нововведений и инноваций. Образование и его задачи связаны с подготовкой такой личности, которая смогла бы успешно действовать в изменчивых условиях рыночной экономики, устремленной к обновлению и совершенствованию.

Литература

1.Мэддисон Э. Контуры мировой экономики в 2012–2030 гг. Очерки по макроэкономической истории. - М.: Института Гайдара, 2012. - 584 с.

2.Корогодин И.Т. Социально-трудовая система: вопросы методологии и теории/монография. - М., 2005. - 487 с..

Налоговый контроль: проблемы и пути его совершенствования

Стерлитамакский филиал БашГУ (г. Стерлитамак)

Научный руководитель Садыкова Л.Г.

Налоговая система Российской Федерации, к сожалению, далека от идеала. Из наиболее острых и сложно разрешимых проблем, отражающихся на системе налогового контроля, является уклонение от уплаты налогов.

В современных условиях налоговое законодательство весьма активно развивается и совершенствуется. Свидетельством этого являются постоянные изменения в Налоговом кодексе РФ, законодательстве субъектов РФ о налогах и сборах, огромное количество разъяснительных писем Минфина РФ и ФНС РФ, а также не однозначная судебная практика.¹

По нашему мнению, причиной всего этого является то, что существует множество проблем в области осуществления налогового контроля, поэтому на сегодняшний день он остается незавершенным. Проанализировав данные последних налоговых проверок, выделим, на наш взгляд, наиболее существенные проблемы, которые требуют незамедлительных решений:

- 1) слабый контроль за крупнейшими налогоплательщиками – физическими лицами;
- 2) проблемы, возникающие при проверках малых предприятий;
- 3) экономические мотивы уклонения от уплаты налогов и сборов (сохранение и упрочение своего материального положения);
- 4) слабый налоговый контроль за доходами от сдачи в аренду квартир;
- 5) проблема взаимодействия и взаимопомощи между налоговыми органами при проведении налогового контроля.

Совершенствование системы налогового контроля в Российской Федерации можно осуществить следующим образом:

- 1) ввести такую систему сбора и анализа информации о компьютерах, с которых налогоплательщик ведёт свою деятельность (подается отчетность, осуществляются операции по счету в банке), можно дать этому название - «массовый» компьютер, с которого более точно ведется деятельность многих налогоплательщиков;
- 2) усиление налогового контроля за малыми предприятиями, что повлечет за собой увеличение дополнительного притока налоговых поступлений в бюджет;

¹ Турчина О.В. Проблемы повышения эффективности налогового контроля России // [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.juristlib.ru/book_7673.html

3) применение оптимального размера налоговой нагрузки, при этом будут удовлетворяться потребности государства в финансовых ресурсах и не ухудшаться финансовое состояние налогоплательщика;

4) реформирование системы налогового администрирования;

5) законодательно закрепить положение о том, что правоохранительные органы должны как можно больше внимания уделять выездным налоговым проверкам крупнейших налогоплательщиков, а в лучшем случае, проводить их совместно.

И в дополнение ко всему этому следует создать отдел по раскрытию схем уклонения от уплаты налогов и сборов.

Предлагаемые нами меры повысят эффективность контрольной работы, увеличат собираемость налогов и сборов и количество результативных налоговых проверок. Поэтому тема увеличения эффективности налогового контроля, сегодня актуальна, как, впрочем, была актуальна во все времена.

Литература:

1. Турчина О.В. Проблемы повышения эффективности налогового контроля России // [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.juristlib.ru/book_7673.html

2. Красницкий В.Б. Налоговый контроль в системе налогового администрирования: учебник – Москва: Финансы и статистика, 2012. – 56 с.

Угловская С.Ю.

Прогнозирование банкротства предприятий: основные методики и проблемы

САФУ (г.Архангельск)

Современная экономическая действительность в Российской Федерации характеризуется развитием рыночного механизма, что требует от руководства хозяйствующих субъектов принятия эффективных и обоснованных управленческих, инвестиционных и финансовых решений на основе получения информации о финансовом состоянии организации.

Устойчивость фирмы на рынке зависит от качества и своевременности такой информации, что позволяет не только находить пути решения финансовых проблем, но и предвидеть кризисные явления. Это особенно важно на фоне мирового экономического кризиса и продолжающихся стагнационных процессов в отдельных отраслях народного хозяйства страны, когда анализ финансового состояния организаций становится объективной необходимостью. При этом большое внимание уделяется совершенствованию механизма прогнозирования несостоятельности организации с целью предотвращения банкротства.

Практикой финансового анализа выработано достаточно большое количество методик прогнозирования несостоятельности организации. Однако, как показывает практика, не все они способны решить многокритериальные задачи по диагностике финансового положения и оценке креди-

тоспособности. При этом зарубежные модели не всегда можно адаптировать к практике отечественной системы бухгалтерского учета, что приводит к субъективности прогнозного решения.

Наиболее известными многофакторными моделями прогнозирования несостоятельности банкротства и финансового анализа предприятия должника являются: модель Э.Альтмана; модель Р.Таффлера; модель Р.Лиса; пятифакторная модель Р.С.Сайфулина и Г.Г. Кадыкова; четырехфакторная модель Иркутской государственной экономической академии.

Модель Альтмана представляет собой пятифакторную модель, построенную по данным успешно действующих и обанкротившихся промышленных предприятий США. Итоговый коэффициент вероятности банкротства Z рассчитывается с помощью пяти показателей, каждый из которых был наделен определенным весом, установленным статистическими методами.

Модель британского ученого Таффлера была разработана в 1997 г. на основе оценки ключевых показателей финансово-хозяйственной деятельности корпорации. В основу расчета положено исчисление четырех показателей финансового состояния организации и предложены весовые коэффициенты для каждого из них.

Модель Лиса определения вероятности банкротства при анализе российских предприятий показывает несколько завышенные оценки, так как значительное влияние на итоговый показатель оказывает прибыль от продаж, без учета финансовой деятельности и налогового режима.

Зарубежные модели прогнозирования банкротства не в полной мере могут применяться для оценки деятельности отечественных компаний, поскольку не учитывают специфику финансовой отчетности российских организаций и отраслевые особенности сферы деятельности. При этом очевидно, что значения финансовых коэффициентов для предприятий различных отраслей могут интерпретироваться по-разному.

Многообразие подходов и методов к аналитической оценке вероятности банкротства, отсутствие единой методики и методологии, многоаспектность некоторых показателей подчеркивают целесообразность установления четких количественных критериев несостоятельности, поскольку в условиях современной экономики для любого функционирующего предприятия необходимо прогнозировать вероятность возможного банкротства.

Уткина Л. В.

Преимущества и недостатки финансового лизинга

СФБашГУ (Стерлитамак)

Научный руководитель: Егоров В.А.

Как показывает мировая практика, за последние десять лет лизинговые формы инвестиций стали неотъемлемым инструментом стабилизации и развития экономики во многих странах. Лизинговая форма финансирования покупки основных средств является наиболее популярной и широко востребованной не только в зарубежной практике, но и на отечественном рынке. По различным данным, ежегодный оборот мирового рынка лизинговых услуг достиг около 500 млрд. долл. В России в общем объеме инвестиций в основной капитал в 2013 году составил 16,3 %. Доля лизинга ВВП в целом по России в 2013 году составила 4,2 %. Это говорит о том, что в России динамично развивается рынок лизинговых услуг.

Развитие финансового лизинга в России, включая формирование лизингового рынка, обусловлено, прежде всего, неблагоприятным состоянием оборудования на предприятиях и его устареванием. Так в среднем удельный вес морально устаревшего оборудования на предприятиях составляет 60-70%.

Финансовый лизинг – это взятие в долгосрочную аренду (на срок от шести месяцев и более) транспортных средств, оборудования, а также зданий и сооружений производственного назначения с возможностью их последующего приобретения в собственность по остаточной стоимости.[1]

Почему все больше компаний стали прибегать к финансовому лизингу? Рассмотрим основные преимущества использования лизинга для предприятий. Во-первых, для взятия объекта в финансовую аренду требуется предоставление меньшего количества документов, чем при оформлении кредитов. Условия их рассмотрения более лояльны, а положительные решения принимаются чаще, поскольку снижен риск невозврата. Во-вторых, лизинг – более доступный способ обновления материально-технической базы организации, которая либо не обладает собственностью, которую можно выставить в качестве залога, либо не имеет положительной кредитной истории. И в-третьих, финансовый лизинг снижает налог на прибыль, поскольку лизинговые платежи полностью включаются в затраты и не облагаются налогом на прибыль.

Но у финансового лизинга есть и недостатки такие как:

- имущество в финансовом лизинге юридически является собственностью лизингодателя. Этот факт способен оказать влияние на возможности и права лизингополучателя распоряжаться предметом лизинга (в том числе вносить изменения и модернизировать имущество до его выкупа нельзя);

- в случае выхода оборудования из строя платежи производятся в установленные сроки независимо от состояния оборудования.

Однако положительных моментов, присущих финансовому лизингу, намного больше, чем отрицательных, а исторический опыт развития лизинга во многих странах подтверждает его важную роль в обновлении производства, расширении сбыта продукции и активизации инвестиционной деятельности. В связи с этим на сегодняшний день наблюдается положительная тенденция в развитии финансового лизинга России. За 2013 год общая стоимость договоров финансового лизинга по сравнению с предыдущим годом увеличилась на 68,1% и составила 447,0 млрд рублей.

Финансовый лизинг является не только эффективным способом обновления производственных фондов предприятия и расширения производства без единовременного привлечения значительных финансовых ресурсов самого предприятия, но и мощным инструментом развития экономики страны в целом за счет притока инвестиций через лизинговый механизм. Заключение лизингового договора выгодно для всех сторон данного соглашения. Для продавца – это дополнительная возможность сбыта своей продукции, для лизингополучателя – возможность расширения и улучшения бизнеса, для государства – развитие инновационных технологий и экономики в целом.

Литература:

1. <http://yarkamp-leasing.ru/finance-leasing.html>

Фаизова Э.Ф.

Как завоевать лояльность покупателя

СФ БашГУ (г.Стерлитамак)

Сегодня по мере насыщения рыночной инфраструктуры розничными сетями и ужесточения конкурентной борьбы качество обслуживания как элемент бизнес-коммуникаций получает свое развитие. Качество обслуживания превращается в один из важнейших факторов конкурентоспособности на рынке, тем более, что влияние ценовых факторов на массовые услуги ослабевает.

Различные программы скидок и акции не дают высокого финансового результата, а расширение сервисных услуг не всегда оказывается востребованным клиентами. Маркетологи запускают программы лояльности. Многие потребители в кошельке имеют дисконтную карту, карты с накопленными баллами, которые невозможно потратить, получают разную SMS-рассылку. Вот только ничего не происходит.

Привлечение клиента, а главное его удержание - становится сложной задачей. Однако не во всех компаниях осознают, что обслуживание клиентов прямо влияет на уровень продаж. Что хорошее обслуживание заставит клиента приходить чаще и покупать больше.

Понятие «лояльность» означает - безусловные: положительное отношение и эмоциональная привязанность, являющиеся определяющими факторами при принятии любых решений, касающихся объекта лояльности. Лояльный покупатель – основа процветающего бизнеса. Поэтому всеми силами стоит стремиться вызвать у покупателя желание вновь вернуться.

Чем же выгоден лояльный потребитель?

- он способен «закрыть глаза» на некоторые неудобства, недоработки сервиса;

- не столь чувствителен к повышению цен;

- активно рекомендует магазин своим друзьям и знакомым;

- не уйдёт к конкурентам, какими бы скидками и акциями они не заманивали.

Однако добиться лояльности сложно, а потерять очень легко.

Каков механизм возникновения лояльности клиента, что способно побудить в человеке чувство привязанности и какие конкретные действия помогут расположить покупателей к магазину?

Зачастую, покупатель, заходя вновь и вновь в конкретный магазин, сам не может сформулировать, что конкретно ему там нравится. То есть, лояльность не поддаётся логическому объяснению, это проявление скорее эмоциональной сферы, нежели рациональной. Очевидно, что лояльность базируется на чувстве удовлетворенности. Удобство расположения торговой точки, ценовая политика, приветливый персонал – всё это играет роль в привлечении покупателей, но ни один фактор не является определяющим в лояльности.

Лояльность – это ответ покупателя на приложенные усилия компании.

Программа лояльности должна показать или преимущества экономии, или высокого сервиса, вместе с товарами, важными для покупателя и доступными лишь в конкретном магазине.

Как правило, первый фактор заинтересованности покупателя заключается, конечно, в цене. Низкая цена – самый простой способ привлечения клиентов. Но от стоимости товаров напрямую зависит прибыль магазина, поэтому не стоит делать ставку лишь на неё. Излишние скидки могут сделать лояльных клиентов гораздо более невыгодными, чем обычных покупателей, для чего же тогда столько стараний?

Не менее важно и качество товара, обслуживания, интерьера, сервиса. Большинство покупателей предпочтет делать покупки в просторном светлом магазине, чем в уютном с заставленными проходами. Большинство пойдёт к приветливому и внимательному продавцу, даже если цена будет чуть выше. Внутреннее отношение человека к магазину – вот что определяет лояльность.

Часто человек идёт в магазин не просто за покупкой, а за положительными эмоциями. Почему женщины так любят шопинг? Они хотят быть в курсе всех новинок – от моды до кухонных приспособлений. При этом совершенно не обязательно это все покупать. Перемерив все новинки, женщина чувствует себя в гуще событий и в курсе последних изысканий моды, не потратив ни копейки. Доброжелательная атмосфера в магазине, продуманный интерьер, привлекательная витрина, положительный имидж самого магазина и продаваемых марок будет способствовать расположению клиентов. Улыбчивые приятные продавцы способны обеспечить в разы больше лояльных покупателей, чем огромные скидки. Приятно ощущать себя в особом, привилегированном положении. Главная цель – показать значимость каждого клиента для компании.

Как поддерживать лояльность клиентов?

- знаками внимания. Большинству клиентов приятно получить поздравления или небольшие подарки к важным праздникам (День рождения или Новый год) или просто так;

- неожиданными сюрпризами. Неожиданная скидка или милый презент не будут вам стоить почти ничего, но человеку они подарят положительные эмоции, о которых он будет вспоминать;

- качеством обслуживания. Обслуживание клиентов в вашей компании должно стать заметно лучше, чем у конкурентов и тогда качество продукта на их счет покажется тоже более высоким;

- поощрениями. Системы накопления скидок, бонусные баллы, карты постоянного клиента – все эти приёмы давно и успешно используются как крупными торговыми сетями, так и небольшими розничными магазинами;

Лояльные клиенты, которые продолжают покупать снова и снова, создают основу стабильного, долгосрочного успеха. Поэтому необходимо не разочаровывать их, и тогда усилия оправдаются многократно.

Федосова Т.В.

Вопросы определения стоимости проживания в студенческих общежитиях

ЮФУ (г. Ростов-на-Дону)

Политика государства в сфере профессионального образования, направленная на укрупнение вузов и создание федеральных университетов, выявила проблему размещения иногородних студентов в общежитиях, а также отсутствие единого механизма формирования цен на данную услугу. Международная практика ценообразования, как и отечественный опыт, подтверждают, что плата за проживание в общежитии устанавливается минимально возможной, однако, в настоящее время действующим законодательством не предложена конкретная методика определения стоимости проживания. Закон об образовании не содержит соответствующих норм, пункт 3 статья 39 предписывает лишь согласование с советами обучаю-

щихся и их представительными органами в организации, осуществляющей образовательную деятельность [1].

Государство может влиять на объективный механизм ценообразования за счет фиксирования цен, устанавливаемых на определенном уровне для обеспечения доступа иногородных студентов к данной услуге. Установление цены ниже точки равновесия на первом этапе, возможно, спровоцирует дефицит помещений, на втором – понижение качества предоставляемой услуги при отсутствии средств на воспроизводственные процессы. Превышение же точки безубыточности в определении платы за общежитие нанесет не менее ощутимый удар по стратегическим целям, поставленным государством в образовательной сфере, таким как академическая мобильность студентов, эффективность образовательного процесса.

Решение вопроса определения стоимости проживания в студенческих общежитиях заключается в разработке единой методики расчета с учетом региональных особенностей. Плата за проживание в общежитии включает плату за пользование жилым помещением и коммунальные услуги, денежные средства за содержание и ремонт жилого помещения в общежитии с обучающихся не взимается.

Предлагается аддитивная функция с выделением трех компонентов: 1) Цжп – фиксированная ежемесячная плата за пользование жилым помещением в общежитии, устанавливаемая исходя из его потребительских свойств (общежития коридорного, секционного или квартирного типа); 2) Цку – плата за коммунальные услуги, определяемые по показаниям индивидуального прибора учета коммунальных услуг, коллективного (общедомового) учета коммунальных услуг, комнатного прибора учета коммунальных услуг, общего (квартирного) прибора учета коммунальных услуг [2]; Кр – корректирующая сумма, устанавливаемая на срок не менее одного года и отражающая региональную и муниципальную специфику.

Необходимые решения должны быть приняты по структуре финансирования общежитий, разработаны варианты привлечения финансирования, составлена финансовая модель, реализуемая в новом строительстве или реконструкции зданий и отдельных помещений, следует учитывать жизненный цикл предметов, комплектуемых в стандартном месте проживания. Следует отметить, что общежитие должно обеспечивать необходимое количество мест и стандарты проживания; часть площадей может сдаваться в аренду третьим лицам, как и аренда общежитий во время каникул.

Литература:

1.Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»// [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=158429>

2.Постановление Правительства Российской Федерации от 6 мая 2011 г. № 354 «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов» // [Электронный ресурс]/Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=161088>

Харченко А.С., Карпова Е.А.

Развитие мотивационных факторов в бизнесе

НИУ ИТМО (г. Санкт-Петербург)

В теории мотивации практически не осталось «белых пятен», а вот в практике ее применения, тем более успешной практике, потребность остается острой. Необходимо признать, что подчиненные могут быть мотивированны чем-то, напрямую не связанным с их работой. Динамичные сотрудники, обладающие значительным потенциалом роста, как правило, увлечены спортом, хобби или другим делом, не имеющим отношения к работе. Эти внешние интересы не должны вступать в противоречие с работой. Помогите своим сотрудникам в их занятиях и интересуйтесь их достижениями. Ваше позитивное отношение к увлечениям подчиненного обязательно скажется на его работе. Благодаря поддержке руководства данная ситуация становится вдвойне выигрышной: чем больших успехов добивается работник в жизни, тем выше качество и производительность его труда.

Исследования показали, что сотрудники, которые постоянно следят за своей деятельностью, способны замечать и рефлексировать рост собственного профессионализма. Они создают для себя таблицы оценок и лучше самого руководителя отмечают свои победы и поражения. Как этого добиться? Любая цель работы может быть измерена в простой системе оценок. Если задача не предполагает выражения результата в численной форме, создайте шкалу оценки производительности труда.

Весьма эффективным методом является мотивирование знаниями. Получение дополнительных знаний может стать преимуществом, для последующего профессионального роста и самореализации. Как показывает опыт, целесообразнее направлять на дополнительное обучение, конференции и тренинги тех сотрудников, которые добились значительных результатов в работе, и чьи успехи получили признание сослуживцев.

Неотъемлемой частью деятельности любой организации могут быть личные позитивные оценки работы сотрудников Корпоративная культура, которая поддерживает стремление давать друг другу положительные оценки по результатам каждого выполненного задания, повышает уровень мотивации и производительности труда. Вы можете выработать у подчиненных культуру взаимного признания заслуг, разработав программу поощрений, которая будет предусматривать награждение сотрудников по результатам опроса их коллег. Когда сотрудники начнут признавать и награждать друг друга за успехи, уровень их мотивации значительно повысится.

В бизнесе особую роль играют люди с внутренней мотивацией. Когда компании нанимают работников, они чаще всего интересуются уров-

нем их компетенции, а не отношением к труду. Однако отношение определяет мотивацию, которая в свою очередь оказывает основное влияние на стремление сотрудника к обучению и к качественной работе. Гораздо проще обучить мотивированного работника, чем мотивировать квалифицированного специалиста. [1].

В данной статье мы рассмотрели лишь некоторые приемы, которые можно использовать в качестве действенных мотивационных факторов. Однако все они имеют практическое применение и оказывают существенное влияние на эффективность работы, как отдельного сотрудника, так и организации в целом.

Литература:

1. Кибанов А. Я., Баткаева И. А., Митрофанова Е. А. и др. Управление персоналом: теория и практика. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебно-практическое пособие / под ред. А. Я. Кибанова. — Москва: Проспект, 2012. — 64 с.

Хафизов А.Г.

Проблемы кредитного скоринга в сфере взыскания задолженности физических лиц

УрФУ (г. Екатеринбург)

В условиях высокой конкуренции на рынке кредитования, банками предпринимаются различные меры по привлечению клиентов и оценки их кредитоспособности. Для этого используются как фундаментальные, так и технические методы оценки риска. Кредитный и поведенческий скоринги давно используются российскими банками с целью определения степени риска физических и корпоративных лиц, создания определенных групп клиентов для реализации различного рода кредитных продуктов. Кредитный скоринг способствует созданию базы данных из лояльных клиентов, на которых в дальнейшем будет ориентирован индивидуальный подход к кредитованию.

Очевиден тот факт, что, модель кредитного скоринга, особенно для новых клиентов, далеко не совершенна. Даже лояльные клиенты сталкиваются с различными обстоятельствами, вынуждающими их не платить по кредиту. Вследствие чего это происходит?

В кредитном скоринге большую значимость в модели имеют анкетные, данные, которые зачастую даже не проверяются. Когда как определяющую роль играет информация, описывающая поведение клиента в различных ситуациях. Все эти моменты создают серьезные проблемы для реализации скоринга в сфере взыскания проблемной задолженности.

Игнорирование оценки таких договоров не эффективно по следующим причинам:

Не выявление «мертвых» договоров способствует тому, что банк резервирует средства в пустую, на взыскание таких договоров. Принудительное взыскание, или реструктуризация долга – более приемлемые варианты в таких случаях.

Каждый проблемный договор – это своя особенная ситуация. Которая разрешается не всегда тривиально. Поточковый обзвон способен восстановить лишь самую легкую часть таких договоров.

Оценивать работу специалистов гораздо проще, зная какой сложности договоры у них в работе.

Одним из решений проблемы является расчет вероятности восстановления договора при попадании на просрочку. На момент выдачи кредита - стержень вашей модели составляют анкетные данные и данные из кредитного бюро. На момент попадания договора на просрочку стержень - это данные о платежах по кредиту. Они и выступают основой поведенческого скоринга. Примерами основных полей модели являются:

Касса, внесенная клиентом за время действия договора и её отношения к другим показателям (остаток основного долга, сумма кредита и др.)

Отношение просроченной задолженности к месячному платежу по кредиту

Номер платежа, на котором клиент попал в просрочку и количество попаданий договора на просрочку до текущего момента.

Отношение остатка основного долга к сумме кредита

У этого метода тоже есть некоторые недостатки. Один из главных: мы знаем поведение клиента в то время, когда у него было все хорошо и он исправно вносил платежи по кредиту, но мы ничего не знаем насколько серьезна его ситуация сегодня.

Практичнее всего, все поступившие в работу договоры обрабатывать при помощи технологии BSM (Business Communications Manager). Главное её назначение – выявление легкой просрочки и её быстрый ввод в график путем массового обзвона клиентов-должников. Построение модели после работы BSM эффективно тем, что “убивает сразу двух зайцев”. Дает нам время для сбора свежей информации о поведении заемщика и снимает лёгкий «пласт» договоров, который мог понизить эффективность модели.

Одним из главных параметров оценки проблемного клиента является его контактируемость. Надо подчеркнуть, что контактируемость бывает нескольких видов. На этом этапе необходимо определить: готов ли клиент решать с нашей помощью сложившуюся ситуацию, или нет. Кроме того, что мы узнаем, состоялся контакт, или нет, надо понять качество самого контакта. Большинство людей, до которых дозваниваются сотрудники банка, ведут себя достаточно стандартно. Их можно разделить на две группы:

Обещают заплатить конкретного числа, платеж не происходит, клиент в дальнейшем не берет трубку. Сюда так же можно добавить тех, кто начинает вести неадекватно.

Обещают заплатить, платеж не происходит, но клиент по-прежнему идет на контакт - это как раз те самые клиенты, которым индивидуальный подход может помочь.

Современные эконометрические методы позволяют нам синтезировать огромное кол-во информации в цельную модель, способную быстро реагировать и учиться на новых данных. Поведение людей частично можно описать в виде формул и регрессий и нельзя этим не пользоваться. Своевременное реагирование на проблему задолженности не только экономит резервы банка, но и спасает самого клиента от проблем с законом. Правильная оценка риска не взыскания договора позволяет выявить проблемные регионы, типы продуктов. Можно выделить множество факторов, и найти причины неуплаты по кредиту.

Одним из главных плюсов внедрения такой модели позволяет справедливо оценивать труд специалиста, стимулировать его на работу, а этот факт – один из образующих. Сейчас оценка мотивации в большинстве банков происходит по принципу количество введенных договоров в график. Мало кто смотрит на рентабельность этих договоров, жертвуя при этом как выгодой для банка, так и для специалиста. Внедрение поведенческого скоринга позволяет приблизить решение этой проблемы.

Цыганов С.И.

Взаимодействие государства и иностранных инвесторов

ФГБОУ ВПО «Уральская государственная юридическая академия»

(г.Екатеринбург)

В условиях торможения экономического роста возрастает потребность в увеличении притока иностранных инвестиций в Российскую Федерацию.

Несмотря на положительную динамику ввоза капитала из-за границы, глобальные иностранные инвестиции обходят стороной российскую экономику. Отсутствие системы инвестиционных мегапроектов с участием иностранных инвесторов затрудняет переход к фронтальному обновлению технико-технологической основы производства.

Можно выделить несколько параметров, характеризующих качество иностранных инвестиций, размещенных в российской экономике.

Во-первых, усиливается доминирование ссудного капитала. Производственный капитал оттесняется на задний план, в том числе в рамках прямых иностранных инвестиций.

Во-вторых, в обрабатывающих производствах иностранные инвестиции направляются преимущественно в производство кокса и нефтепродук-

тов. Высокотехнологичные и наукоемкие сектора экономики оказались за пределами основного интереса иностранных инвесторов.

В-третьих, преобладают потоки иностранных инвестиций из офшорных юрисдикций, играющих роль «мировой прачечной» для капитала сомнительного происхождения.

Налицо низкое качество иностранных инвестиций, что сдерживает ускорение модернизации экономики принимающего государства.

Российское государство пытается преодолеть неблагоприятную ситуацию в инвестиционном процессе. При этом применяются ранее апробированные меры и механизмы регулирования инвестиционной деятельности. На иностранных инвесторов продолжают распространяться государственные гарантии, налоговые льготы и иные преференции. Но проводимая работа пока не привела к скачкообразному увеличению объема и позитивному изменению качества иностранных инвестиций. В силу этого растет понимание необходимости изменения инвестиционной политики государства. Приоритетное место в ней должно быть отведено государственно-частному партнерству (ГЧП).

В перечне форм ГЧП следует уделить пристальное внимание софинансированию государством и иностранными ТНК крупных инвестиционных проектов в инфраструктуре и прорывных производствах. Нужно активизировать процесс учреждения государством и иностранными коммерческими организациями совместных предприятий. При этом ускорение государственной регистрации прав на объекты недвижимого имущества Российской Федерации и субъектов Российской Федерации позволит трансформировать огромные инвестиционные ресурсы в инвестиции.

В перечне других форм ГЧП выделяются договоры аренды государственного имущества и концессионные соглашения.

Предстоит перейти к пятилетнему планированию ГЧП в сфере инвестиционной деятельности. Было бы верным решением раздвинуть горизонт стратегического видения ГЧП и его результатов. Это придаст дополнительную устойчивость поступлению иностранных инвестиций с длительным сроком окупаемости.

Опираясь на сформулированные рекомендации, предлагается разработать и принять долгосрочную программу ГЧП в области инвестиционной деятельности. Это встраивается в модель значительного нарастания воздействия государства на экономику в период укрепления основ государственного капитализма.

Выступая главным менеджером инвестиционного процесса, крупным собственником инвестиционных ресурсов и сильным инвестором, государство заметно повысит уровень своего взаимодействия с иностранными инвесторами. Российская Федерация станет одним из мировых центров притяжения больших порций иностранных инновационных инвестиций, концентрируемых на строительной площадке шестого технологического уклада.

Чиглинцева Д.В.

Прогрессирующий успех сетевой экономики

Стерлитамакский филиал БашГУ (г. Стерлитамак)

Научный руководитель Садыкова Л.Г.

Затруднительно представить человека, который не интересовался «всемирной паутиной», каждый хотя бы раз пользовался социальной сетью, будь то сеть для встречи друзей или родственников (vkontakte. ru, odnoklassniki. ru), бизнес-сети (www. Inbusinessnet. ru) или сайтами интернет-магазина. Часть активных пользователей социальных сетей в общем объеме интернет-пользователей в России составит: 2009 г. – 23,6%, 2011 г. – 63,1%, 2013 г. – 69,6%, 2015 г. – 77,6%.

Так как социальная среда стала нормой, в ней стали формироваться товарно-денежные отношения. Многие сети начали разработку своей собственной платежной экосистемы.

Платные группы для компаний являются эффективным способом заработка в социальных сетях. У некоторых компаний существует возможности стилизации страницы под свой фирменный стиль. К примеру, в «Facebook» зарегистрировано 230 спонсорских групп, куда входят такие крупные компании как Apple, Nike, Victoria's Secret, что приносит компании 23 млн долл. в месяц.¹

В большинстве социальных сетях неосуществим переход по прямой ссылке на сайты компании-рекламодателя, исходя из этого организация собственных тематических групп является результативным способом продвижения товаров и услуг. Набираю обороты виды продажи по реферальным (реферал–участник партнерской программы, зарегистрировавший по совету другого участника) ссылкам. Работа с подобными виджетами выгодна как самой социальной сети, точнее ее обладателям, и компании-производителю, так и самим рефералам, приобретающей вероятность зарабатывать на посредничестве, не имея собственных товаров и услуг.

Сетевая экономика становится все более популярной среди интернет-пользователей всех возрастов и социально-классовой структуры общества.

Зарождаются проблемы, связанные с появлением социальных сетей:

-социальная сеть - ухудшающий фактор для производства (на рабочем месте), вероятность ненамеренного и намеренного промышленного шпионажа;

-возможное заражение вирусами локальную сеть промышленных компаний и персональных компьютеров.

¹ Штайншаден Якоб. Социальная сеть. Феномен Facebook. СПб.: Питер, 2011. - 223 с

-примитивность бизнес-моделей крупных социальных сетей, недостаточная образованность российского бизнеса в области социального интернет-обслуживания, неполное понимания ими социальных трендов и перспектив.

Социальные сети в будущем, как финансового объекта, могут стать оптовым электронным рынком для сотрудничающих потребителей, так как Интернет открывает возможность стремительно довести до сведения потребителей изменения цены на необходимые товары, а социальные сети могут консолидироваться и помочь потребителям оперативно и быстро реагировать на эти изменения.

Увеличения аудитории социальных сетей влечет за собой бурный рост и востребованность платных сервисов и услуг. По прогнозам экспертов, доходы социальных сетей в мире к 2015 г. увеличатся до 1,5 млрд долл.

Литература:

1.Штайншаден Якоб. Социальная сеть. Феномен Facebook. СПб.: Питер, 2011. - 223 с

2.Иванов А. В. Банковский интернет маркетинг в социальных сетях и блогах // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article>

Чудницова М. А., Воронина М.Ф.

Необходимость формирования благоприятного корпоративного климата в трудовом коллективе

НИУ ИТМО (г. Санкт-Петербург)

Психологический климат в трудовом коллективе должен формироваться определенными структурами, соответствовать духу этой организации, способствовать социальной и трудовой активности, на повышение которой он направлен. Стоит помнить, как бы ни старалась служба персонала внедрить определенные условия, основные носители климата – сами сотрудники – корректируют климат.

Задача руководителя, на этапе формирования коллектива задать тон будущему социально-психологическому климату. Частой ошибкой является желание воздействовать исключительно на моральную составляющую работу людей, не затрагивая стратегий компании, финансовой составляющей её деятельности [1]. Существует целый ряд факторов, определяющих социально-психологический климат в коллективе.

Это, во-первых, глобальная макросреда: стабильность в экономической, политической жизни общества обеспечивают социальное и психологическое благополучие его членов косвенно влияют на социально-психологический климат рабочих групп. Далее это локальная макросреда: размеры организации, статусно-ролевая структура, отсутствие функционально-ролевых противоречий, степень централизации власти, участие

сотрудников в планировании, в распределении ресурсов, состав структурных подразделений и т.д [3].

Важными составляющими являются физический микроклимат, санитарно-гигиенические условия труда, удовлетворенность работой. Сюда же входят условия труда, оплаты, стимулирование и т.п.

Существенное значение имеет организация совместной деятельности всех участников производственного процесса.

Важно регулярно и целенаправленно заниматься поддержкой благоприятного социально-психологического климата. Корпоративная культура является мощным инструментом для достижения целей компании.

Для укрепления корпоративного климата необходимо использовать инструменты управления персоналом:

Для сотрудников любой организации очень важно испытывать чувство причастности, владеть информацией. Внутренняя газета/блог на сайте, содержащий различные новости, объявления, опросы – хороший пример информативности. Для сплочения коллектива часто устраивают общие встречи, будь то корпоративный фуршет, спортивные мероприятия, совместные походы в театры, музеи или конференции.

Чтобы у работника не было желания покинуть организацию, ему нужно четко объяснить, какие у него есть перспективы, давать возможности для обучения и самообучения [2].

Сотрудники, бесспорно, являются основным носителем корпоративного климата, именно под влиянием их отношения он формируется. Знание «китов» формирования корпоративной культуры, в частности социально-психологического климата является незаменимым инструментом для достижения целей компании. Главное помнить, что кадры решают всё!

Литература:

1. Антонова, Н.В. Психология управления – М.: Изд. Высшей школы экономики, 2010. – 269 с.

2. Адизес И. Идеальный руководитель: Почему им нельзя стать и что из этого следует Пер. с англ. – 7 изд. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2014. – 264 с.

3. Маслова, В.М. Управление персоналом : учебник для бакалавров. М.: Издательство Юрайт, 2013. – 492 с.

Шиебаева Р.М., Алпысбаева Н.А.
Пути повышения роли коммерческих банков
в стабилизации экономики регионов

КарГТУ (г. Караганда)

Современная банковская система - это важнейшая сфера национального хозяйства любого развитого государства. Без услуг коммерческого банка сегодня невозможно представить деятельность промышленных, сельскохозяйственных, перерабатывающих и других предприятий.

Коммерческие банки, как правило, являются универсальными банками и выполняют все виды кредитных, финансовых и расчетных операций. Из этого следует, что влияние коммерческих банков на стабилизацию экономики региона намного значительнее, чем влияние специализированных банков, которые «ограничивают количество банковских операций одним-тремя видами услуг или выделяют один из видов деятельности»[1].

Влияние коммерческих банков на стабильность и развитие экономики региона прослеживается довольно легко. Известно, что рост производства, как правило, сопровождается расширением банковских активов. Увеличение реальных доходов населения в условиях роста накоплений содействует возрастанию банковских пассивов. Укрепление устойчивости производственной системы неизбежно позитивно отражается на устойчивости коммерческих банков.

На сегодня коммерческие банки Российской Федерации и Республики Казахстан сталкиваются с рядом проблем, которые в условиях кризиса могут снизить стабилизационное влияние на экономики регионов двух стран.

К основным факторам, затрудняющим развитие региональных банков России и Казахстана можно отнести:

- недостаточной величину собственных средств (капитала) и ресурсной базы;
- невысокие темпы накопления капитала;
- недостаток средне- и долгосрочных ресурсов (по этой причине возникает весьма рискованный разрыв срочности пассивов и активов);
- ограниченный доступ на рынок межбанковского кредитования и к системе рефинансирования центрального банка страны;
- низкий уровень корпоративного управления, снижающий оценку в банковской среде, особенно среди иностранных партнеров, и затрудняющий международное сотрудничество.

На сегодня как у республиканских, так и у региональных коммерческих банков стоит острая проблема возврата выделенных финансовых ресурсов. Данной проблеме посвящено множество научных работ. На наш взгляд, наличие в банковской системе России достаточно большого коли-

чества региональных коммерческих банков позволяет преодолевать кризис неплатежей без привлечения значительных государственных ресурсов. Казахстанской банковской системе для выхода из финансового кризиса потребовалось значительные финансовые вливания в виде приобретения доли в крупных коммерческих банках. Следовательно, присутствие в структуре банковской системы только крупных коммерческих банков значительно повышает риски падения социально-экономического состояния региона при их банкротстве.

Таким образом, можно утверждать, что в современной банковской системе России и Казахстана существуют достаточно острые проблемы развития коммерческих банков. Источником этих проблем является не только деятельность самих банков, но и государственная политика по обеспечению безопасности и надежности коммерческих банков через ужесточение требований к ним. Такая политика привела к снижению роли региональных банков в стабилизации и развитии регионов, неравномерному распределению денежных ресурсов в стране (в России), чрезмерной зависимости банковской системы от государственного финансирования, поддержки не только самих банков, но и экономики в целом. Все эти проблемы требуют незамедлительного решения, без ожидания негативного их воздействия на стабильность регионов двух стран.

В результате проведенного исследования, были разработаны предложения и рекомендации по ряду выявленных проблем. При разработке предложений совершенствования банковской системы, учитывался положительный опыт двух стран - для его эффективного использования.

Предложения по повышению роли коммерческих банков на стабильность региона были составлены по следующим направлениям:

- государственная поддержка развития региональных банков;
- совершенствование распределения денежных ресурсов: от центра к регионам;
- совершенствование налогового законодательства с целью поддержки коммерческих банков при кредитовании реального сектора экономики.
- предложение по государственной поддержке развития региональных банков обусловлено их высокой ролью в развитии не только отдельно взятых отраслей промышленности, но и в развитии субъектов малого и среднего бизнеса.

Равномерное распределение денежных ресурсов по регионам России можно решить использованием казахстанского опыта. В Казахстане с 2009 года по настоящее время работает государственная программа "Дорожная карта бизнеса 2020"[2].

Основной целью программы является сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест, а также обеспечение устойчивого

и сбалансированного роста регионального предпринимательства в не сырьевых секторах экономики.

Несмотря на успехи казахстанского опыта малый и средний бизнес РК, особенно индивидуальные предприниматели и, в еще большей мере, крестьянские хозяйства, продолжают ощущать себя нежелательными клиентами у банков второго уровня.

Совершенствования налогового законодательства с целью поддержки коммерческих банков при кредитовании реального сектора экономики будет произведено в целях стимулирования кредитования банками реально сектора. Авторами предлагается:

- 1.Предоставить предприятиям право относить на себестоимость комиссии, уплачиваемые банками за поддержание лимита овердрафта и лимита кредитной линии;

- 2.Расширить перечень льгот предприятиям и банкам, участвующим в лизинговых операциях;

- 3.Расширить перечень видов обеспечения, учитываемого в целях формирования резерва на возможные потери по ссудам, на гарантии и поручительства первоклассных российских банков и предприятий;

- 4.Предоставить банкам возможность либо не формировать, либо относить расходы по формированию резерва на возможные потери по ссудам на себестоимость;

- 5.Вернуться к льготированию ставки по налогу на прибыль для банков, доля предоставленных кредитов приоритетным отраслям экономики (не только сельскому хозяйству, на и, скажем, автомобилестроительной отрасли, электронике, и т.д.) для которых превышает определенный предел в составе суммарных активов;

- 6.Освободить от обложения проценты, полученные по кредитам, выданным приоритетным отраслям;

- 7.Предоставить предприятиям возможность относить проценты по кредитам в полном объеме на себестоимость (как текущие, так и просроченные).

Нужна поправка в Налоговый кодекс, освобождающая банки и акционеров от налога на прибыль, если она направляется на увеличение уставного капитала банка.

Повысить уровень капитализации казахстанских коммерческих банков возможно за счет привлечения ряда дополнительных источников. Прежде всего, это использование средств институциональных инвесторов.

Также, необходимо наладить качественное информационно-аналитическое обеспечение региональных банков. Самая совершенная методика анализа заемщика или оценка риска не дает надежных результатов, если исходная информация недостаточно полная или ненадежная.

Таким образом, разработанные предложения, на наш взгляд позволяет повысить роль коммерческих банков в развитии и стабильности регионов Российской Федерации и Республики Казахстан. Достигнуто это будет не только внедрением опыта зарубежных стран, но и обменом успешно реализованных проектов по совершенствованию деятельности коммерческих банков.

Литература:

1. Костерина, Т.М. Банковское дело: Учебно-практическое пособие. – Москва: Изд. центр ЕАОИ, 2009. – стр 16.

2. Постановление Правительства Республики Казахстан от 13 апреля 2010 года № 301 Об утверждении Программы «Дорожная карта бизнеса 2020» (с изм. и доп. по состоянию на 01.12.2011 г.).

Шиповалов А.Г.

Основных показатели формирования человеческого потенциала Омской области

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

В основе стратегий социально-экономического развития регионов России заложены прогнозы развития человеческого потенциала соответствующий территорий. В качестве объекта исследования в данной работе были использованы материалы Омской области ,входящей в состав Сибирского федерального округа России[1].Формы воспроизводства населения во многом определяются основными показателями численности и состава населения не только в целом конкретной страны , но и также её отдельных территорий и регионов. Динамика основных показателей численности человеческого потенциала региона приведена в таблице 1

Таблица 1

Показатели численности населения Омской области 2009-2013г.[2]
тысяч человек

Наименование показателей	2009г.	2010г	2011г	2012г	2013г
Численность населения – всего, тыс. человек	1987,7	1984,0	1976,6	1974,8	1974,0
в том числе:					
городское население	1414,5	1413,3	1413,0	1414,4	1416,6
сельское население	573,2	570,7	563,6	560,4	557,4

За исследуемый период времени прослеживается достаточно четко выраженная тенденция сокращения численности населения региона с 1987.7 тыс.человек с 01.01.2009 году до 1974.0 тыс. человек на

01.01.2013года.В качестве положительной составляющей данной тенденции необходимо отметить сокращение темпов уменьшения численности населения региона. Так за период с 01.012012 по 01.01.2013 года общая численность населения региона уменьшилась на 800 человек.

На величину показателя и направленность естественного движения населения в первую очередь влияют показатели непрерывное изменение численности и структуры населения в результате рождений и смертей.. Для подтверждения данного вывода приведем частные показатели, характеризующих естественное движение населения Омской области, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели естественного движения населения Омской области [2]
человек

Наименование показателей	2008г.	2009г	2010г	2011г	2012г	2013г
Родившихся	25050	25639	26203	26782	29503	21636
Умерших	28819	27342	27504	26736	27265	19923
Естественный прирост населения	-3769	-1703	-1301	46	2238	1713

Приведем результаты исследования типовой классификации возрастного составе человеческого потенциала региона. Удельный вес населения моложе трудоспособного возраста в Омской области увеличился с 16.3 % в 2009году до 16.7 % в 2011году.Удельный вес населения в трудоспособном возрасте в регионе соответственно уменьшился с 63.1 % до 61.7 %. Одновременно за исследуемый период времени удельный вес населения старше трудоспособного возраста в общей численности населения Омской области увеличился с 20.6% в 2009году до 21.6 % в 2011году. Удельный вес мужчин в общей численности населения Омской области на 01.01.2013года составлял – 46.2 % и женщин соответственно – 53.8 %. .На 1000 мужчин приходилось 1164 женщины[3].В 2012году высшее профессиональное и среднее профессиональное образование в регионе имело 51 % численности рудовых ресурсов региона. Показатели численности экономически активного населения Омской области за 2010- 2012годы занятые в экономике в 2010году составляли 966 тысяч человек и безработные 85.5 тысяч человек[5]. Численность занятых в неформальном секторе экономики Омской области в 2012 году только в неформальном секторе составляла 251 человек ,а также неформальном и формальном секторах экономике соответственно -70 тысяч человек[6].

Литература

1.Шиповалов А.Г.Комплексный подход к анализу трудовых ресурсов Омской области- Вектор развития современной науки: материалы Международной научно-практической конференции – г.Уфа -20-21 января 204г. в 3-х частях ,-часть III – Уфа : РИО ИЦИПТ,2014.-с. 143-153 –ISBN 978-5-906735-03-4

2. Регионы России. Социально-экономические показатели 2012. Стат. сборник Росстат - М., 2012, 990 с. - [Электронный ресурс] Код доступа - <http://www.twirpx.com/file/1045996/> Дата доступа 04.01.2014

3. Численность населения российской федерации по полу и возрасту на 1 января 2013 года. (Статистический бюллетень). Росстат;

4. Долгосрочная целевая программа Омской области «Семья и демография Омской области (2010-2014 годы)» (с изменениями на 9 октября 2013 г.) – Постановление Правительства Омской области № 174-П от 25 сентября 2009 г. - [Электронный ресурс] - Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации информационно-справочные системы « Кодекс » / «Техэксперт». Код доступа <http://docs.cntd.ru/document/943033108> Дата доступа 05.01.2014

5. Экономическая активность населения России (по результатам выборочных обследований) 2012. Статистический сборник; [Электронный ресурс] - Код доступа - http://bukvabiz.ru/ekonom_statistika_skachat/1488-yekonomicheskaya-aktivnost-naseleniya-rossii-po-rezultatam-vyborochnyx-obsledovaniy.-2010-2011-2012-statisticheskij-sbornik.html - Дата доступа 05.01.2014

6. Социально – экономическое положение Омской области за январь-февраль 2013 года – сборник Территориального органа Федеральной службы государственной статистики – Омск-2013 - [Электронная ресурс] Код доступа http://omsk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/omsk/resources/9ac2f5804eee852c88b68d89d810d54e/edk_02-13.htm - Дата доступа 05.01.2014 г.

Шлюпикова А.В.

К вопросу об учетно-аналитическом обеспечении деятельности строительных корпораций

СГАСУ (г. Самара)

В настоящее время требования к составу и представлению информации для целей управления возросли, в связи с чем на первый план выходит учетно-аналитическое обеспечение деятельности строительных корпораций. В современной экономической литературе имеется большое разнообразие трактовок понятия учетно-аналитического обеспечения. Так, О. Банк определяет учетно-аналитическое обеспечение как «часть управленческой информации, отражающую процессы производства и распределения ресурсов» [1]. Т.В. Шимоханская считает, что учетно-аналитическое обеспечение – это «информационная система, состоящая из взаимосвязанных подсистем налогового, финансового, бухгалтерского и управленческого учета» [2]. По нашему мнению, учетно-аналитическое обеспечение - это взаимосвязанные подсистемы, которые обрабатывают поступающие данные из ряда внешних и внутренних источников для того, чтобы получить достоверную информацию, которая применима для управления строительной корпорацией. Содержание учетно-аналитической информации определяется различными подходами, представленными на рис. 1.

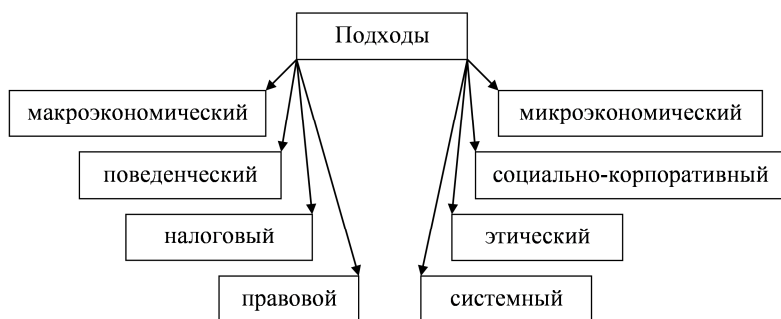


Рис. 1. Подходы к содержанию учетно-аналитической информации

Рассмотрим данные подходы более подробно. Макроэкономический подход определяет взаимосвязь различных представлений отчетных данных с экономическими показателями отрасли. Микроэкономический подход говорит о том, что предприятие, как экономический субъект, воздействует на экономику страны своими хозяйственными операциями, находясь во взаимодействии с другими экономическими субъектами на рынке. Правовой подход признает тот факт, что законодательство оказывает прямое влияние на учетную политику. Налоговый подход определяет воздействие налоговой политики на учет в организации. Развитие социально - корпоративного подхода направлено на необходимость использования системы сбалансированных оценочных индикаторов и отражения их в отчетности корпораций. Этический подход направлен на использование информации, согласованной с принятыми повсюду принципами. Как правило, этот подход позволяет составить наиболее верную отчетность. Поведенческий подход направляет учет на социальный и психологический характер его разработки. Системный подход является основным в выборе методов представления информации. Таким образом, нужно найти и преобразовать в жизнь правильный подход к выбору системы сбалансированных оценочных индикаторов, которая дает оценку как стратегическим целям, так и оперативному планированию развития строительной корпорации.

Сбалансированная система оценочных индикаторов появилась еще в конце 1980 – начале 1990 гг. для улучшения управления в компаниях с нелегкой организационной структурой. Р. Каплан и Д. Нортон отметили, что существует 3 принципа построения системы сбалансированных оценочных индикаторов, связанной со стратегическими целями организации:

- 1) причинно-следственные связи;
- 2) факторы достижения результатов;
- 3) взаимосвязь с финансовыми результатами.

Сущность причинно-следственных связей заключается в том, что каждый показатель – элемент цепи, с помощью которой корпорации становится известной информация о стратегии. Без знания факторов становится невозможным понять, как достигались результаты. Все индикаторы через цепь причинно - следственных связей должны быть во взаимодействии с финансовыми целями [3].

При разработке индикаторов должны быть учтены поставленные перед корпорацией цели. В данной статье в качестве примера рассмотрена строительная корпорация «Х», включающая в себя несколько подразделений. В работе проанализировано наличие состава отдельных компонентов управления корпорацией на примере основных структурных подразделений, представленных в табл. 1. При этом, подразделение, занимающееся непосредственно монтажом конструкций отмечено как СП1; завод по производству ЖБК - СП2; подразделение, основанное на производстве металлоконструкций - СП3; подразделение, занимающееся продажей квартир - СП4 и управляющая компания - УК.

Таблица 1

Наличие состава отдельных компонентов управления корпорацией

Компонент	Структурные подразделения корпорации				
	СП1	СП2	СП3	СП4	УК
Общая стратегия	-	-	-	-	+
Финансовый учет	-	-	-	-	+
Налоговый учет	+	+	+	+	+
Управленческий учет	-	-	-	-	+
Основные показатели деятельности подразделения:					
- в полном объеме	-	-	-	-	+
- частично	+	+	+	+	+

Данные табл. 1 позволяют сделать вывод о том, что как и общая стратегия, так и ведение финансового и управленческого учета применимы только для управляющей компании, чего нельзя сказать о налоговом учете, который ведется во всех структурных подразделениях. Однако, основные показатели во всех подразделениях выполняются частично. Каждому подразделению необходимо направлять свою деятельность на установленную в корпорации систему индикаторов и производить постоянный мониторинг их динамики. Работники всех уровней управления могут воплощать в жизнь действия, предписанные их должностной инструкцией, на основе системы оценочных индикаторов. Рассмотрим их выполняемость на примере структурных подразделений строительной корпорации «Х» в табл. 2.

В основе показателей табл.2 содержится перечень оценочных индикаторов, предложенных авторами Р.Г. Смеликом и И.В. Кальницкой.

Таблица 2

Оценочные индикаторы по структурным подразделениям строительной корпорации «Х»

Оценочный индикатор	Условное обозначение	Выполняемость по структурным подразделениям				
		СП1	СП2	СП3	СП4	УК
Коэффициент генерирования доходов	$K_{ГД}$	+	+	+	+	+
Рентабельность продаж произведенной продукции	$R_{ПП}$	-	-	-	-	+
Рентабельность произведенной продукции, выполненных работ	$R_{ПП}$	-	-	-	-	+
Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{АБС.Л.}$	-	-	-	-	+
Коэффициент финансовой напряженности	$K_{Ф.Н.}$	-	-	-	-	+
Оборачиваемость дебиторской задолженности покупателей и заказчиков	$ОДЗ_{П.З.}$	+	+	+	+	+
Доля сомнительной дебиторской задолженности	$Д_{С.Д.З.}$	+	+	+	+	+
Период оборота сырья и материалов	$П_{О.С.М.}$	+	+	+	-	+
Производительность труда	$ПТ$	+	+	+	+	+
Расходы на маркетинг	$P_{М.}$	-	-	-	+	+
Фондоотдача	$\Phi_{О.}$	+	+	+	-	+
Уровень обеспеченности выпуска продукции договорами	$У_{Д.}$	-	-	-	+	+

Уровень увольнения за нарушение трудовой дисциплины	$У_{ув}$	+	+	+	+	+
Уровень повышения квалификации работников	$У_{пк}$	+	+	+	+	+
Коэффициент текучести кадров	$K_{тек}$	+	+	+	+	+
Коэффициент инновационности	$K_{ин}$	-	-	-	-	+
Расходы на инновации	$P_{ин}$	-	-	-	-	+

Как уже было отмечено выше, основные показатели (индикаторы) деятельности строительной корпорации в полном объеме выполняются только у управляющей компании, а у других структурных подразделений лишь частично.

Так как в настоящее время исследуемая корпорация занимает одно из ведущих мест на строительном рынке Самарской области, ей необходимо ориентироваться на внедрение системы сбалансированных оценочных индикаторов, что даст возможность быстро приспосабливаться к изменениям во внешней среде. Оценочные индикаторы также дают возможность получить информацию о состоянии продвижения к поставленным целям, удовлетворенности пользователей продукции и необходимости совершенствования управленческой деятельности корпорации в целом.

Литература:

1. Банк, О. Особенности учетно-аналитического обеспечения финансовой отчетности корпораций // Риск: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2011. №3. С. 498.
2. Шимоханская, Т.В. Концепция учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития организаций // Экономические науки. 2011. №5. С.346.
3. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М., 2003. С. 33-35.

Шульженко О.Я., Ершова Ю.М.

**Развития теории и практики бухгалтерского учета
на основе ситуационно-матричного моделирование**

ЮФУ (г. Ростов-на-Дону)

Развитие любой науки – это создание и совершенствование моделей тех объектов, которые данная наука изучает. Бухгалтерский учет в этом смысле не должен быть исключением. Поэтому метод моделирования, направленный на создание моделей в рассматриваемой предметной области, в данном случае, в области бухгалтерского учета, следует рассматри-

вать как один из важнейших инструментов развития его теории и, на этой основе, - совершенствования его практики.

Бухгалтерский учет, являясь одновременно наукой и искусством по ее практическому применению, и сегодня еще остается наукой преимущественно эмпирической. Его методология, по существу, повторяет те средства и методы, которыми бухгалтерский учет осуществляется на практике. В то же время, в теории и практике учета практически не используется представление процедур учета в виде компактных и потому легко обозримых моделей, уравнений и алгоритмов, с помощью которых могли бы прогнозироваться бухгалтерские и налоговые последствия принимаемых решений.

Моделирование не является чем-то новым для решения задач учета и отчетности, более того, моделирование учетных ситуаций и прогнозирование их последствий как метод внутренне присущ бухгалтерскому учету. Метод моделирования в той или иной форме используется как в повседневной работе бухгалтера, так и при разработке положений по бухгалтерскому учету, нормативных актов и инструкций по их применению.

В то же время, возможности метода моделирования для обоснования методических решений в области бухгалтерского учета и формирования балансовых отчетов, на сегодняшний день, используются далеко не полностью. Это обстоятельство препятствует развитию теории учета, что также отражается на его практике, поскольку существующие методики моделирования привязаны не к общему, что объединяет, а к тем особенностям, которые разъединяют существующие национальные и профессиональные системы учета. Необходимо поэтому создание адаптивных моделей таких, чтобы они, с одной стороны, были бы инвариантны к особенностям различных систем бухгалтерского учета, а с другой – могли бы принимать форму любой из них при соответствующей спецификации параметров модели. Система средств ситуационно-матричного моделирования, позволяет поставить задачи по развитию теории и практики бухгалтерского учета и выработать следующие подходы для их решения:

1. Разрабатываемые сегодня теории бухгалтерского учета, как правило, имеют частный характер, предназначены для решения конкретных (прикладных) задач, и в значительной степени зависят от социальных и исторических условий развития практики учета.

2. В условиях компьютеризированного учета для построения ситуационных моделей и алгоритмов формирования первичной информации целесообразно использовать средства бухгалтерского языка ситуационного моделирования (ЯСМ). С его помощью учетные записи можно представить в виде формул – проводок в зависимости от входящих извне сумм операций – экзогенных переменных, сумм операций других проводок и условно – постоянных величин.

3. Бухгалтерский учет как объект моделирования сам по себе является моделью информационной технологии формирования первичной учетной информации и ее преобразования в бухгалтерские отчеты. Поэтому ситуационно-матричная модель бухгалтерского учета должна рассматриваться как модель уже существующей модели, т.е. как метамодель его информационной технологии в матричном представлении. В результате установления принципиальной возможности ведения учета путем подстановки значений сумм операций в соответствующие формулы и уравнения, без непосредственного использования табличных форм учетных регистров и бухгалтерских отчетов, но с использованием их ситуационно – матричных эквивалентов.

Щербань В.В.

Управление деловой репутацией коммерческого банка

КГУ (г. Краснодар)

В современных экономических условиях любому уважающему себя коммерческому банку необходимо задумываться о своей корпоративной репутации. Это связано, прежде всего, с тем, что именно под ее влиянием формируется клиентура кредитного учреждения.

Устойчивое финансовое состояние, репутация бренда, репутация топ-менеджеров, высокое качество сервиса, поведение персонала, взаимоотношения с государством и регулируемыми органами, ряд других факторов помогает банку оставаться успешным и востребованным клиентами.

На данный момент проблема управления репутацией коммерческого банка стоит остро ввиду большой конкурентной борьбы между кредитными учреждениями.

Так что же вкладывают в понятие «деловая репутация»?

Банком России деловая репутация кредитной организации определяется как качественная оценка участниками гражданского оборота ее деятельности, а также действий ее реальных владельцев, аффилированных лиц, дочерних и зависимых организаций.[1]

Деловая репутация является ценнейшим нематериальным активом, который может как улучшить финансовое состояние банка, так и ухудшить его. Поэтому данным активом нужно уметь эффективно управлять.

Для начала разберемся, отчего же зависит деловая репутация банка.

Во-первых, деловая репутация банка зависит от показателей его надежности и эффективности деятельности: чем прибыльнее и эффективнее работает банк, тем выше его репутация.

Во-вторых, деловая репутация напрямую зависит от того, какой именно продукт продает компания и его количественных характеристик. Население активнее будет пользоваться банковскими услугами, если плата за предоставленные ресурсы будет соответствовать сложившейся рыночной

ситуации. Примером в данном случае может служить размер процентной ставки.

В-третьих, деловая репутация зависит от организационной структуры банка, от распространенности и доступности, от длительности ведения деятельности. В данном случае большое влияние на мнение клиентов оказывает масштаб территориального присутствия банка по стране и за ее пределами, использование современных технологий в виде интернет-обслуживания и т.д.[2]

Для того, чтобы репутация как можно дольше держалась на высоком уровне, коммерческим банкам необходимо становиться более доступными и открытыми, правильно определять свои приоритеты и выстраивать заинтересованных в банковских услугах лиц по значимости.[3] Однако, нельзя забывать о том, что то, что повысит репутацию компании в глазах одной аудитории, может оттолкнуть другую, поэтому к решению данного вопроса нужно подходить весьма осторожно и взвешенно.

Литература:

1.Письмо ЦБ РФ от 30.06.2005 №92-Т «Об организации управления правовым риском и риском потери деловой репутации в кредитных организациях и банковских группах»

2.Андрианова Е.А., Федорова Е.А. Оценка деловой репутации банков [Текст]//Банковское дело. 2014. №2.

3.Шаипова С.А. Деловая репутация как фактор формирования рыночной стоимости финансовой организации [Текст]//Деньги и кредит. 2014. №2.

Щербань В.В.

Управление рисками в коммерческом банке

КТУ (г. Краснодар)

На протяжении всего периода своего существования любой банк подвержен большому числу рисков. Это могут быть кредитные риски, процентные, валютные, операционные, риски ликвидности, потери деловой репутации и т.д. Для того, чтобы эти риски не выходили из-под контроля, ими нужно управлять.

Под риском принято понимать возможность понесения кредитной организацией потерь или ухудшения ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных с внутренними или внешними факторами.[2]

Банк может потерять свои ресурсы, недополучить положенные доходы или произвести дополнительные расходы в результате осуществления определенных финансовых операций. Именно поэтому существует риск-менеджмент, способный поддерживать оптимальный баланс между принимаемыми рисками и доходностью проводимых операций.

Процесс управления рисками в банке включает:

- своевременное прогнозирование рисков;
- определение их вероятных размеров и последствий;
- разработка и реализация мероприятий по предотвращению или минимизации связанных с ними потерь.[3]

Особого внимания заслуживает процесс управления кредитным риском, потому что от его качества зависит успех работы банка.

Если банк все же решает принять определенный риск, он должен быть готов отслеживать его и управлять им.

На практике в коммерческих банках применяют следующие способы управления рисками:

- страхование рисков;
- резервирование;
- хеджирование;
- распределение;
- диверсификация;
- управление активами и пассивами.

В качестве последнего способа управления рисками в банке можно предложить отказ от проведения операций, несущих дополнительный риск, уровень которого неприемлем для кредитной организации в существующих условиях.[1]

Применение хотя бы половины из предложенных методов риск-менеджмента дает относительно большую гарантию, что кредитное учреждение сможет выйти из рискованной ситуации с наименьшими финансовыми потерями.

Литература:

1.Белоцерковский В.И., Федорова Е.А. Риск-менеджмент в процессе корпоративного управления деятельностью коммерческого банка [Текст]//Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2010. №1-2.

2.Банковский риск//[Электронный ресурс]/ Режим доступа: www.ru.wikipedia.org

3.Управление рисками в банке//[Электронный ресурс]/ Режим доступа: www.risk24.ru

Эрниц В. Н., Воронина М.Ф.

Процесс стратегического планирования в организации

НИУ ИТМО (г. Санкт-Петербург)

Стратегическое планирование - это одна из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения. Стратегическое планирование обеспечивает основу для всех управленческих решений, функции организации, мотивации и контроля ориентированы на выработку стратегических планов [1]. Не используя преимущества стратегического планирования, организации в целом и от-

дельные люди будут лишены четкого способа оценки цели и направления корпоративного предприятия. Процесс стратегического планирования обеспечивает основу для управления членами организации. Проецируя все выше написанное на реалии обстановки в нашей стране, можно отметить, что стратегическое планирование становится все более актуальным для российских предприятий, которые вступают в жесткую конкуренцию как между собой так и с иностранными корпорациями.

Стратегическое планирование состоит из следующих взаимосвязанных этапов: определение основных ориентиров развития; исследование внешней и внутренней среды организации; определение возможных вариантов стратегии; выбор одного из вариантов и определение собственной стратегии; разработка окончательного стратегического плана исходя из проведенных разработок и предложений нижестоящих уровней управления [2].

Под стратегическим планом предприятия (корпорации) принято понимать совокупность миссии, целей и стратегий их достижения, сформулированных на различных организационных уровнях управления различными менеджерами.

Стратегическое планирование создает важные преимущества в организации будущей деятельности предприятия, в том числе:

- подготовка благоприятных условий для успешной деятельности предприятия;
- позволяет всесторонне проанализировать возникающие (в том числе ожидаемые в будущем) проблемы и угрозы в деятельности предприятия;
- улучшает координацию действий;
- создает предпосылки для развития стратегического мышления у менеджеров;
- способствует формированию информационной базы для эффективного управления предприятием при реализации стратегии и достижениях целей;
- обеспечивает более обоснованное и рациональное распределение ресурсов.

Процесс планирования стратегии встречает ряд сложностей при его реализации. Основная трудность заключается в том, что процесс принятия предварительных решений находится в зависимости от структуры полномочий в организации. Новая стратегия, как правило, разрушает сложившийся в организации тип взаимоотношений и может войти в противоречие с политикой руководства. Естественная реакция на это - борьба против любых нововведений, нарушающих традиционные взаимоотношения и структуру полномочий. Именно поэтому особое внимание, при грядущих

изменениях, следует уделить персоналу. Ведь от реакции на эти изменения, будет зависеть как исход запланированных преобразований, так и социально – психологический климат в самой организации, что, в свою очередь, повлияет и на прибыль компании.

Литература:

1. Гончаров В. И. Менеджмент: Учебное пособие. - Мн.: Мисанта, 2003 – 624 с.
 2. Мишин В. М. Исследование систем управления: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 527 с.
-

Ягудина А.Р.

**Проблема эффективного использования и
распоряжения муниципальной собственностью**

СФ БГУ (г. Стерлитамак)

Муниципальная собственность занимает важное место в составе экономической основы местного самоуправления. Органы местного самоуправления, определяя порядок управления муниципальной собственностью, должны ставить своей основной задачей достижение наивысшего уровня благоустройства муниципального образования и социального благосостояния населения при минимальных затратах (трудовых, материальных, финансовых). Как показывает российская практика, не все муниципалитеты эффективно используют муниципальную собственность[1].

Комитет по управлению муниципальным имуществом городского округа г. Стерлитамак для повышения эффективности работы с муниципальным нежилым фондом наладил определенную систему работы по сдаче в аренду нежилых объектов. Благодаря своим достижениям в эффективном использовании муниципальной недвижимости по итогам деятельности органов по управлению муниципальным имуществом городской округ город Стерлитамак числится среди городов, в которых размеры полученных денежных средств от аренды и приватизации нежилых помещений повышаются. Но, несмотря на налаженную работу по эффективному использованию муниципальной недвижимости, в основном от сдачи в аренду, Комитет вынужден поменять приоритеты от сдачи в аренду муниципальной недвижимости в пользу ее приватизации, согласно новому законодательству. На сегодняшний день, одной из важнейших задач, стоящих перед муниципалитетом, является вопрос построения системы управления, наиболее приемлемой и эффективной для муниципального образования, где любое управленческое решение должно быть направлено на развитие территории. Для выполнения указанной задачи муниципальные образования должны обладать достаточными ресурсами как финансовыми, так и материальными, а также иметь достаточно развитую систему управления ими [2].

Основные задачи в части управления муниципальным имуществом предусматривают:

- продолжение работы по дальнейшему разграничению полномочий между органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления в свете требований Федерального закона № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»;

- увеличение доходов бюджета от использования муниципального имущества;

- создание условий для развития малого и среднего предпринимательства;

- привлечение инвестиций в объекты муниципального имущества, путем проведения конкурсов на право заключения инвестиционных договоров на муниципальные объекты недвижимости;

- сохранность и контроль за использованием муниципального имущества путем продолжения работы по государственной регистрации муниципального имущества, проведения инвентаризаций муниципального имущества;

- повышение эффективности использования муниципального имущества.

Основные задачи в части управления земельными ресурсами предусматривают:

- создание оптимальных условий для граждан по оформлению правоустанавливающих документов на земельные участки путем организации совместно с федеральными, государственными структурами, структурными подразделениями администрации городского округа г. Стерлитамак, МУП «Бюро технической инвентаризации» деятельности программы «Одно окно» и сокращения сроков оформления документов;

- проведение информационной политики среди населения городского округа г. Стерлитамак о правах и обязанностях участников рынка земли;

- повышение роста земельных платежей: арендной платы за земельные участки, земельного налога, поступлений от продажи земельных участков;

- развитие интегрированной муниципальной системы по учету недвижимости (ИМИС);

- усиление роли муниципального земельного контроля в области использования земельных участков;

- дальнейшее формирование собственности городского округа г. Стерлитамак на земельные участки;

- дальнейшее формирование эффективного экономического механизма пользования земельными участками;

-усиление взаимодействия между органами государственной власти и органами местного самоуправления в сфере регулирования земельных отношений, а также соблюдения прав и законных интересов Российской Федерации, Республики Башкортостан и ГО г. Стерлитамак, граждан и организаций.

Основной экономической эффект от предлагаемого состоит в максимально выгодной схеме реконструкции ветхих объектов недвижимости – получение максимального дохода в бюджет. Этот подход к управлению недвижимостью позволит обеспечить долгосрочные поступления в бюджет, так как является важнейшим рычагом регулирования экономики.

Литература:

1. Бондарь, В.В. Муниципальная собственность в Российской Федерации: особенности формирования и развития / Бондарь В.В.// Экономические науки. - 2006. - № 17. С. 42.

2. Зайцева, Ю.С. Городской барометр: система мониторинга социально-экономического развития муниципальных образований/ Зайцева Ю.С. // Институт экономики города, 2007 - № 4. - С.7.

Ярошенко Н.В., Филкова С.Н.

Инновационная направленность экономики Российской Федерации

СКФУ (г.Ставрополь)

В современных условиях практически каждая организация любой отрасли национальной экономики решает задачи изменения и улучшений, которые и создают конкурентное преимущество одной компании над другими, позволяют сохранять и усиливать свои позиции на рынке. Материальные ресурсы имеют свойство исчерпываться. Интеллектуальные ресурсы организации, региона, страны - это единственный неисчерпаемый источник, позволяющий оставаться на мировом уровне развития. Инновации - основной фактор развития экономики современного общества, а так же повышения конкурентоспособности предприятий в современных условиях. О необходимости перехода России на инновационный путь развития и ликвидации технологического разрыва между ней и промышленно развитыми странами уже давно говорится и на правительственном[1], и на международном уровне[2].

По мнению А. Суэтина, сегодня инновации признаются важнейшим элементом любой современной экономической системы [3]. Важность инновационного развития подтверждается декларированием на федеральном уровне исключительной роли инноваций в преодолении экономического кризиса, предотвращении снижения промышленного потенциала.

Стремление Кремля поставить Россию на инновационный путь развития обрело форму документа. Подготовленная Минэкономразвития Стратегия инновационного развития до 2020 года предполагает, что через де-

сять лет страна сможет претендовать на 10% мирового рынка интеллектуальных услуг, а доля инновационного сектора в ВВП вырастет до 20% [4].

Принятые на государственном уровне меры нашли свое отражение в фактических показателях увеличения доли произведенных отечественными предприятиями инновационных товаров.

Таблица 1 - Объем инновационных товаров по субъектам Российской Федерации[5]

	Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами							
	всего				в том числе инновационные товары, работы, услуги			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
Российская Федерация	20 711 959,3	25 794 618,1	33 407 033,4	35 944 433,7	934 589,0	1 243 712,5	2 106 740,7	2 872 905,1
Центральный федеральный округ	5 441 768,5	6 762 785,7	8 732 426,6	9 172 759,5	241 621,3	290 757,6	480 327,4	493 815,2
Северо-Западный федеральный округ	2 467 834,7	2 931 500,8	3 760 340,0	4 095 204,7	77 349,9	120 105,5	196 049,1	298 020,1
Южный федеральный округ	1 091 286,6	1 328 021,2	1 617 241,3	1 731 151,0	66 394,3	86 558,4	59 811,8	51 801,6
Северо-Кавказский федеральный округ	255 786,8	324 268,8	351 873,0	347 998,3	17 526,3	27 682,6	31 941,8	27 010,1
Приволжский федеральный округ	4 283 658,5	5 339 666,2	6 943 143,9	7 458 276,8	398 126,8	545 954,9	781 944,9	950 604,8
Уральский федеральный округ	4 135 565,8	4 986 333,1	6 539 500,4	7 239 168,9	86 914,4	109 584,6	179 708,9	148 696,2
Сибирский федеральный округ	2 214 363,8	3 046 924,0	4 040 986,8	4 390 819,8	33 290,7	46 890,0	88 866,0	117 118,0
Дальневосточный федеральный округ	821 694,5	1 075 118,3	1 421 521,4	1 509 054,7	13 365,1	16 178,9	288 090,7	341 501,1

Как видно из приведенных данных, с 2009 года показатели выпуска инновационных товаров увеличилось почти в три раза, самые высокие показатели в Центральном федеральном округе, Приволжском федеральном округе и Дальневосточном федеральном округе, что связано с большим промышленным потенциалом данных регионов.

Важно также, что у России есть потенциал для осуществления инновационной модернизации. Во-первых, это наличие научных школ мирового уровня в ключевых фундаментальных и прикладных областях - физике, химии, информатике и др. Во-вторых, у России имеется позитивный опыт в управлении цепями поставок [6,7].

Несмотря на инновационный потенциал России, все-таки наша страна отстает от передовых держав в области инноваций и требуется регулярный анализ состояния инновационной экономики и выработка направлений активизации инновационной экономики.

Литература:

1. Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу [Текст]. Утверждены Президентом Российской Федерации 30 марта 2002 г. Пр-576
 2. Bridging the Innovation Gap in Russia / The Helsinki Seminar, March 2001. P.: OECD, 2001
 3. Суэтин А. Лики инноваций [Текст] / А.Суэтин // Вопросы экономики. - 2009. - № 12. - С. 142
 4. Стратегия инновационного развития России до 2020 года [Текст]. – М: Минэкономразвития России. – 2010
 5. Объем инновационных товаров, работ, услуг, по субъектам Российской Федерации [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gks.ru>
 6. Кулаговская Т.А. Теория, методология и практика управления многопродуктовыми материальными потоками в цепях поставок. автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет. Санкт-Петербург, 2009
 7. Порохня Т.А., Левчук Д.А. Новые подходы к структуризации материальных ресурсов в процессе управления запасами// Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. 2008. № 1. С. 116-122.
-

Ященко О.В.

Банковский кризис в России: особенности и основные пути преодоления

СФ БашГУ (г. Стерлитамак)

В России усиливается возможность возникновения в начале 2014 года системного банковского кризиса. С данным сообщением выступил Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. Экономисты Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования считают, что системный кризис – это рост доли проблемных активов банковской системы более 10%, а также возможный отток депозитов и вынужденную национализацию некоторых банков.

Системные банковские кризисы воздействуют на функционирование банковского сектора, а также оказывают влияние на состояние и уровень развития рыночных отношений в государстве. При развитии общеэкономической ситуации устойчивость банковского сектора эксперты центрального банка оценивали по двум сценариям: пессимистическому и экстремальному. И в том и в другом сценариях показатель достаточности капитала выше 10%, это позволило экспертам центрального банка сделать итоговое заключение, что "российский банковский сектор сможет оказать сопротивление серьезным шокам при возникновении кризиса".

Основные микроэкономические факторы, которые могут привести к возникновению банковских кризисов: 1) излишняя кредитная экспансия в

условиях экономического подъема, поскольку она сопровождается завышенной оценкой обеспечения заемных средств, а также увеличением кредитного риска;

2) снижение платежеспособности и банкротство предприятий-заемщиков банков; 3) рост инфляции; 4) резкое колебание товарных цен; 5) быстрый спад производства.

Макроэкономические факторы играют немало важную роль в возникновении кризисных явлений. Поскольку банковская сфера неотделима от людей, выступающих ее клиентами или работниками, то, следовательно, банки весьма часто сталкиваются с опасностями социального характера.

Все изложенные факторы в их системном взаимодействии выражают начало кризисов в банковской системе. Для точного выбора результативной стратегии преодоления банковского кризиса нужно установить характер и допустимые масштабы кризиса. Сначала, необходимо узнать является ли кризис системного характера, так как от этого зависит направленность предпочтенной стратегии. В случае возникновения системного банковского кризиса основные цели государства и центрального банка должны быть обращены на поддержание степени доверия со стороны населения, поддержание устойчивости финансовой системы государства и предотвращение паники среди банковских вкладчиков. Таким образом, можно сделать следующие выводы: во-первых, банковские кризисы определяются системным взаимодействием трех групп факторов: микроэкономическими, макроэкономическими и социальными; во-вторых, рациональная классификация банковских кризисов является важным практическим значением для преодоления и предотвращения их в будущем; в-третьих, успех преодоления банковских кризисов зависит от оперативности, решительности и слаженности воздействий государства и центрального банка; в-четвертых, государство оказывает банкам финансовую помощь лишь в происшествии угрозы возникновения системного кризиса. Восстановление и обновление банков образуют объективные предпосылки для создания современной конкурентоспособной банковской сферы, отвечающей стратегическим интересам экономики России.

Литература:

1.Трифонов Д. А. «Банковская система». Журнал «Финансы и кредит» 6(390) - 2010

2.Игорь Наумов. Независимая газета. Статья «Банковский сектор в ожидании кризиса» / Игорь Наумов, 2013. [Электронный ресурс]: сайт / Независимая газета. – URL: http://www.ng.ru/economics/2013-09-16/1_crysis.html

Секция «Государственное и правовое регулирование»

Абрамов Н.М., Бочарова Л.А.

Регулирование внешнеторговой деятельности как инструмент устойчивого развития российской экономики

АлтГУ (г.Барнаул)

В условиях перехода к новой внешнеэкономической политике обусловленной реальным функционированием Таможенного союза, вхождением России в ВТО и создания Единого экономического пространства, возникла необходимость создания и постоянного совершенствования адекватного торгово-политического механизма государственного регулирования внешней торговли. Включаясь в решение общегосударственных задач он принимает непосредственное участие в структурной перестройке экономики и интеграции страны в международное разделение труда и мирохозяйственные отношения.

К началу 90-х годов Россия подошла с нарастающим экономическим и технологическим отставанием от ведущих стран мира, без продуманной стратегии экономической реформы. Указ Президента Российской Федерации «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» от 15 ноября 1991 г. № 213 широко открыл двери открытой экономики, без соответствующей организационно-правовой проработки, должного механизма регулирования внешнеэкономической деятельности, без соответствующего укрепления таможенной службы. Согласно этому Указу всем зарегистрированным на территории России предприятиям, независимо от организационно-правовой формы, видов деятельности и направленности, разрешалось заниматься внешнеэкономической деятельностью. Последствия такой неограниченной и бесконтрольной внешнеэкономической либерализации известны.

К концу 1998 года дело дошло до широкого признания просчетов допущенных в проведении экономических реформ и сознания необходимости восстановить доверие к системе государственного регулирования. На протяжении нескольких лет, связанных с моментом начала адаптации и функционирования Таможенного союза, активно ведутся работы по реорганизации таможенных подразделений, таможенного дела и таможенного администрирования. Существенные изменения произошли в нормативно-правовой базе: вступил в законную силу Таможенный кодекс Таможенного союза; Единый таможенный тариф и Единая система мер нетарифного регулирования, выработаны общие правила торговли товарами и услугами и их доступа на внутренние рынки стран – участниц, определены позиции государств членов Таможенного союза во взаимоотношениях с ВТО и другими международными экономическими организациями. Претерпело из-

менение и российское таможенное законодательство. На смену Таможенного кодекса пришел Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации». Ведется поиск методов совершенствования использования таможенных средств в целях достижения социального партнерства государства и участников внешнеторговой деятельности в реализации потребностей национальной экономики. В решении связанных с этим задач внимание концентрируется на профессиональных чисто ведомственных проблемах, что не снимает необходимости их рассмотрения в более широком формате.

Многолетняя международная практика свидетельствует, что применение любых средств внешнеэкономического регулирования, ограничивающих свободное применение рыночных механизмов, может иметь созидательный смысл только тогда, когда она происходит в рамках специальных программ, направленных на модернизацию и финансово-экономическое оздоровление конкретных отраслей, оптимизацию всего народного хозяйства и обеспечение экономической безопасности, что, собственно, и составляет общее содержание структурной политики.

Рыночной системе хозяйства присущи свои экономические инструменты регулирования внешнеторговой деятельности, действующие через механизм ценообразования (таможенно-тарифное регулирование, налоги, валютное регулирование) при применении экономических инструментов за покупателем сохраняется свобода выбора между импортным и отечественным товаром.

Эффективность применения экономических инструментов внешней торговли во многом зависит от вида импортных товаров, от состава поставщиков и потребителей, состояния спроса на внутреннем рынке и предложения конкурирующей отечественной продукции и других факторов. Поэтому результативность применения экономических инструментов имеет определенные рамки. Применение таких инструментов не сразу и не всегда дает желаемый результат, поскольку удорожание импортного товара может существенно не сказаться на спросе.

Административные инструменты (квотирование, лицензирование, эмбарго, государственная монополия на торговлю, договоренность о добровольном ограничении поставок, а также использование в целях регулирования торговли технических запретных мер, таможенных процедур и документов) в обычных условиях рассматриваются как дополнительные меры предусматривающие временное применение. Используются они, когда экономические инструменты не приводят к желаемым результатам и становятся мало эффективными.

Однако в период резкого ухудшения состояния экономики, инфляции и различий между внутренними и мировыми ценами государство в интересах мобилизации и лучшего использования ограниченных ресурсов по-

ставлено перед необходимостью в первую очередь прибегать к административным инструментам, которые ограничивают импорт и экспорт, миную механизм спроса и предложения.

По мере улучшения состояния экономики потребность в этих инструментах сокращается до определенной степени, причем уменьшение роли одних инструментов порой сопровождается повышением роли других, либо могут применяться одновременно и функционировать в щадящем режиме.

Административные инструменты, лишая покупателей свободы выбора товаров и прямым образом ослабляя конкуренцию поставщиков, казалось бы, подрывают рыночный механизм, но на практике этого не происходит, так как подобные инструменты применяются в отношении поставок определенных групп товаров, действуют, как правило, в течение ограниченного срока и, главное, предназначены для решения предусмотренных экономических и социальных проблем, требующих оперативного вмешательства государства. Благодаря этому административные инструменты не только не разрушают механизм национального рынка, но наоборот, могут способствовать скорейшей нормализации его функционирования при необходимых структурных преобразованиях в ходе развития национальной экономики и в условиях интеграционных процессов.

Таким образом, административные инструменты регулирования внешнеторговой деятельности, будучи средствами прямого действия (а не через механизм ценообразования), обладают многими преимуществами. С помощью административных инструментов государства воздействуя на коммерческую деятельность частных фирм может повлиять на замедления роста внешнеторгового дефицита и выровнять торговый или платежный балансы (с отдельными странами, группой стран или в целом), распорядится иностранной валютой при острой ее нехватке для закупки за рубежом наиболее важных для страны товаров, мобилизовать валютные резервы страны для погашения внешнего долга, добиться отмены дискриминационных мер в странах – торговых партнерах.

Практика регулирования внешней торговли в условиях рыночных реформ преимущественно экономическими инструментами выявила ряд недостатков и узких мест. До настоящего времени еще не сложилось должной законодательной базы, и инфраструктуры рыночных отношений, фактически отсутствуют такие важные их компоненты, как, например, конкуренция предпринимателей и свобода выбора у потребителей. Не решает эту проблему и Таможенный союз, формат которого предполагает передачу функций выработки и реализации торговой политики на национальный уровень, существенно ограничивающий возможности отдельных участников интеграционного сообщества в регулировании торгово – экономического сотрудничества с третьими странами.

Сегодня экономика страны находится в состоянии стагнации, темпы экономического роста имеют тенденцию к снижению и далеки от желаемой величины. В ближайшие годы пока рост производства не компенсирует происшедшего сокращения объемов выпуска продукции и не будет восстановлен баланс спроса и предложения на внутреннем рынке, регулирование внешнеэкономических операций потребует более активного использования административных инструментов. Расширение сферы и разумного использования мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности это объективная необходимость и неотъемлемое условие по выходу экономики страны из неустойчивого состояния.

Многие западноевропейские ученые отмечают, что нет разумных оснований для того, чтобы соглашаться с политикой полной экономической либерализации, особенно это относится к переломным моментам в развитии народного хозяйства, типа тех, которые переживает сейчас Россия.

Большинство стран, относящихся к числу высокоразвитых или успешно развивающихся, в периоды экономического подъема и спада не останавливались перед широкомасштабным вмешательством в ход хозяйственных отношений с другими странами, если им в целях экономической безопасности было выгодно. Благодаря широкому и умелому вмешательству государства в рыночные отношения, многие страны достигли высоких экономических и технологических высот.

По мнению некоторых ученых, непомерное ослабление регулирующей роли государства в России является одной из серьезных ошибок правительства. Согласно их расчетам, современные западные государства контролируют экономику примерно на 40%, а в России государственный контроль распространяется лишь на 15-18%.

Следует признать, что такое снижение степени государственного вмешательства во внешнеторговую деятельность также имело место, и преобладало до конца прошлого столетия. В последующим ситуация в корне изменилась, механизм государственного регулирования внешнеторговой деятельности постепенно стал приходить в нормальное состояние.

Для внешнеэкономической политики России важное значение приобретает в современных условиях защита и поддержка отдельных отраслей, в первую очередь агропромышленного комплекса и машиностроения. Меры антикризисного регулирования должны быть направлены на то, чтобы ориентировать российских потребителей на закупку отечественной продукции. Задача состоит в том, чтобы помочь российским производителям удовлетворить денежный спрос отечественными товарами. В этих целях имеет смысл сдерживать импорт определенных видов продукции, к примеру, продуктов питания, алкоголя, табачных изделий, оборудования для топливно-энергетического комплекса, обуви, одежды, автомобилей, бытовой техники и т.д., выпуск которых налажен российскими предпринимате-

лями. Такой шаг не должен негативно сказаться на интересах потребителей и вызвать существенный рост цен и сужение ассортимента товаров на внутреннем рынке. Практика регулирования конкурирующего импорта вполне допустима с помощью защитных пошлин и налогов, квотирования отдельных видов товаров.

При использовании административных ограничений импорта важно предусмотреть разработку системы мер контролирующего и стимулирующего характера, а также своевременного устранения негативных явлений в экономике и социальной сфере, вероятность которых может быть гораздо выше, чем при применении экономических инструментов. В противном случае административные меры могут стать препятствием для структурных преобразований и для интеграции в мировое хозяйство.

Наряду с защитой интересов российских товаропроизводителей внутри страны и повышения их конкурентных преимуществ необходимо защищать их за пределами России. Целями такой защиты могут явиться обеспечение доступа российских товаров на внешнем рынке на условиях, принятых в мировой практике, недопущение дискриминации российских торговых партнеров, обеспечение возможностей для российских импортеров закупать на мировом рынке любые товары, в том числе высокотехнологические, на тех же условиях, что имеют импортеры любой страны-члена ВТО.

В этой связи одной из центральных задач государства становится всемерное содействие и облегчение выхода на внешние рынки отечественных товаропроизводителей. Без активной поддержки государства многие российские предприниматели не смогут преодолеть барьера мирового рынка. Средствами защиты внешнеэкономических интересов России должно явиться участие в многосторонних торговых переговорах, подписание к соответствующим соглашениям, двухсторонние торговые переговоры и заключение торгово-экономических соглашений.

На первоначальном этапе рыночных реформ становление и развитие внешнеэкономической политики проходили в условиях отсутствия государственной стратегии методом «проб и ошибок», реагируя, как правило, с опозданием на меняющиеся обстоятельства и без учета зарубежного опыта. Располагая большими возможностями использования в регулировании внешнеэкономической деятельности общепринятых в мировой практике средств и методов, государственным аппаратом были освоены только некоторые из них: импортный тариф, налоги на импорт (НДС и акцизы), лицензирование ввоза и вывоза специфических товаров, валютный курс рубля и, отчасти, контроль за поступлением валютной выручки от экспорта товаров. Этих инструментов, как свидетельствует практика оказалось недостаточно, чтобы надлежащим образом обеспечить интересы национального производства и внутреннего рынка. Но более действенные, преимущ-

шественно, нетарифные средства защиты и поддержки реального сектора экономики в российской системе регулирования внешнеэкономических связей пока не находят должного места. В результате назрела объективная необходимость разработки более обоснованной внешнеторговой политики, учитывающей возможности и интересы страны на ближайшее время и на перспективу. Они должны быть нацелены на последовательное поступательное развитие российской экономики, создания новых отраслей, эффективное использование в международном обмене конкурентных преимуществ российской экономики и радикальное изменение действующей модели интегрирования России в мировое хозяйство.

Беспалова М.А.

Правозащитная составляющая судебной власти

БелГСХА им. В.Я. Горина (г. Белгород)

Судебная защита прав и свобод гарантируется каждому конституционно. Уточним, что в науке судебную защиту рассматривают как институт конституционного права, вид государственной защиты прав и свобод личности[1], как общественное отношение и государственную функцию[2]. Иногда судебная защита отождествляется с правосудием или рассматривается как гарантия доступа к нему[3].

В уголовно-процессуальном праве под судебной защитой понимается «совокупность организационных и процессуальных правил, предоставленных подозреваемому, обвиняемому и потерпевшему для защиты своих прав и законных интересов»[4].

Мы поддерживаем научную позицию, что конституционно-правовая сущность судебной защиты состоит в обязанности государства в лице судебных органов при соблюдении законодательно установленных условий обращения за ее осуществлением принять обращение и рассмотреть его в установленных законом порядке и сроки[4].

Судебная защита в специальном ее значении представляет собой комплексный конституционно-правовой институт судебного обеспечения прав и свобод человека и гражданина посредством рассмотрения в процедурах конституционного, гражданского, уголовного и административного судопроизводства дел по обращениям граждан на нарушение или создание препятствий в реализации их прав и свобод либо возложение на них не предусмотренной законом обязанности, направленного на восстановление нарушенного права, обеспечение свободы и компенсацию причиненного вреда[4].

Полномочия власти «легитимны лишь в пределах соблюдения прав человека. Нарушение общепризнанных стандартов в этой области служит основанием для изменения статуса самой власти»[5].

Идея приоритета судебной защиты прав, свобод и охраняемых законом интересов любых субъектов правовых отношений прошла долгий путь развития и внедрения в практику.

Государство возлагает на себя обязанности судебного вмешательства по требованию любого гражданина и разрешения спора по существу согласно действующему законодательству.

Судебная защита осуществляется тогда, когда законное право или интерес лица уже нарушен, т.е. гарантия реализуется не как превентивная мера, а как ответ на уже совершенное нарушение.

Важное место в содержании судебной защиты прав и свобод человека и гражданина в гражданском, уголовном и других процессах отводится судебному контролю, назначение которого – защита конституционных прав и свобод человека, гражданина. Из 34 статей Конституции РФ, посвященных правам и свободам человека и гражданина, в 14 статьях суд упоминается специально как гарант обеспечения прав и свобод.

В зависимости от характера нарушаемого права защита может осуществляться в порядке конституционного, гражданского и уголовного судопроизводства. Данные виды судопроизводства указаны в ч. 2 ст. 118 Конституции РФ.

В современный период способность суда быть универсальным средством разрешения правовых споров и правовых неопределенностей все более возрастает. Сейчас можно сказать, что практически нет ничего, что не было бы подведомственно суду, из сфер, относящихся к государственной и общественной жизни и способных ставить предмет спора субъектов правоотношений[6].

Судебные решения обязательны для всех субъектов права, и в этом проявляется сила судов как государственной власти. Суды выносят решения от имени государства, и государство обеспечивает исполнение этих решений. При этом право на судебную защиту гарантируется не только гражданам России, но и иностранцам и не имеющим гражданства лицам (апатридам)[7].

Д.А. Медведев называет суд самой авторитетной властью, аргументируя свою позицию тем, что «в суде формируется и отношение людей к государству, оценивается способность государства защищать интересы, применять силу закона и восстанавливать справедливость».

При этом он подчеркивает *правозащитные качества* судебной системы: «обеспечение прав и свобод граждан при помощи правосудия, гарантированность судебной защиты для каждого, презумпция невиновности обвиняемого, охрана прав потерпевшего от преступлений, злоупотреблений властью и ряд других принципов, которые непосредственно вытекают из Конституции».

Сегодня есть основания говорить о том, что компетенция судебной власти распространяется на все сферы общественной жизни. Это позволяет гражданину защищать в суде все без исключения права и свободы – и те, которые принадлежат ему в силу прямого указания в Конституции РФ и иных законах, и те, которые не имеют нормативного закрепления, но не противоречат закону.

Литература:

1. Мордовец А.С. Социально-юридический механизм обеспечения прав человека и гражданина. – Саратов, 1996. – С. 124.
2. Баглай М.В., Габричидзе Б.Н. Конституционное право Российской Федерации. – М., 1996. – С. 225.
3. Матузов Н.И. Правовая система и личность. – Саратов, 1987. – С. 8-9.
4. Чепурнова Н.М. Судебная защита в механизме гарантирования прав и свобод. Конституционно-правовой аспект: монография / Н.М. Чепурнова, Д.В. Белосов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2010. – С. 57.
5. Грудцына Л.Ю. Правовая природа институтов защиты и охраны прав человека в России // Российская юстиция. – 2008. – № 2.
6. Конюхова И.А. Роль судов в обеспечении конституционного развития Российской Федерации // Антология научной мысли: к 10-летию Российской академии правосудия: Сборник статей. – М.: Статут, 2008. – С. 67.
7. Путин В. Демократия и качество государства // Коммерсантъ. 2012. № 20/П.

Блажевич И.Н., Блажевич Н.В.

Генезис языка права как философско-методологическая проблема

ТИПК МВД РФ (г. Тюмень)

Исходя из того, что новое качество есть результат синтеза общих, непосредственных и основных предпосылок, попробуем представить становление и развитие языка права, следуя от общих предпосылок через непосредственные к основным. В общих предпосылках становления языка закона воспроизводятся те природные и социальные условия, которые способствовали возникновению языка права. К общим предпосылкам становления и развития языка права относится языковая способность человека, социальное общение, трудовая и повседневная жизнь человека. Без языковой способности человека социального общения, развивающейся трудовой и повседневной активности человека не было бы естественного языка и его специализации – языка права.

На наш взгляд, механизм формирования языка права связан с особенностями человеческой деятельности. Как известно, деятельность человека имеет целеполагающий характер, а язык является первым средством целеполагания. Как средство постановки цели, язык обретает способность не зависеть от сознания отдельного человека, ибо, с одной стороны, поставленная цель через язык доводится до других людей, которым предстоит

реализовать её (горизонтальный срез коммуникативной функции языка), а с другой стороны, язык средством общения между людьми разных поколений. Каждое новое поколение людей, вступая в жизнь, усваивает уже существующий исторически сложившийся язык и закреплённый в нём опыт общественных, в том числе правовых, отношений (вертикальный срез коммуникативной функции). Потребности фиксации новых целей, предполагающих установление новых правовых отношений между участниками деятельности, становятся источником развития языка права. Постановка цели развивает естественный язык не только как средство общения, но и как средство социального регулирования, в том числе морального и правового регулирования. Так, на основе естественного языка появилась у человека возможность фиксировать правовые требования, принципы и нормы, что позволяет регулировать правовые отношения. Естественный язык фиксирует в чередованиях знаков информацию о тех правовых отношениях, которые превратились в инварианты человеческой деятельности. Благодаря естественному языку мир внешних отношений как бы функционально перемещается в субъективный мир и предстает внутреннему взору человека в виде знаковых моделей поведения, составленных звуков или графов. Естественный язык, представляя в «чистом» виде правовой аспект предметно-практической ситуации, позволяет правовой деятельности обособиться от практической деятельности. Однако, обособление правовой деятельности как производства новых правовых знаний о реальном мире относительно, ибо результаты правового познания, в конечном счете, используются при постановке новых практических целей.

Истоки формирования языка права связаны не только с постановкой цели человеческой деятельности, но и с её реализацией, а также с обработкой результатов целеполагания. Процесс реализации цели, как и постановка её, носит общественный характер, не может происходить без взаимного общения людей и постоянной координации их взаимных усилий. Управление более сложными практическими процессами потребовало знаковой реальности, в которой бы в чистом виде закреплялись алгоритмы практических действий. Такой первичной знаковой реальностью стал естественный язык, который, участвуя в реализации цели, приобрёл, наряду с предметным, операциональное содержание. Благодаря формированию как фиксатора и оператора человеческого целеполагания, естественный язык наделяет человека способностью ориентироваться в окружающем мире, участвовать в социальном процессе. При использовании естественного языка как средства управления появляется возможность обособления управляющей системы и её усложнения. Чем сложнее форма деятельности, тем явственнее проявляется, что человек как живое существо имеет достаточно ограничений, чтобы непосредственно управлять процессом реализации цели, но он успешно управляет сложным практическим процессом как

существо социальное, имеющее в своём распоряжении созданные им средства управления. Язык права формируется как средство регулирования человеческих отношений.

Естественный язык формируется как первое существенное средство опосредования и обособления правовой деятельности от практической жизни. Как носитель правовых образов, естественный язык выводит человеческий интеллект за рамки чисто психических реакций и даёт тем самым возможность осваивать глубинные связи и отношения действительности, что, в свою очередь, обогащает язык и служит стимулом для его совершенствования. Характерной чертой естественного языка является его многоступенчатое строение, наличие в нём разных знаковых уровней, наслаивающихся один над другим. Так, один из основателей неклассической механики Луи де Бройль отмечал, что «живой язык как все живые организмы, непрерывно развивается: он увеличивает свой словарь за счёт введения новых слов и наряду с этим беднеет, поскольку некоторые слова, некоторые выражения выходят из употребления; так же постепенно развивается его синтаксис и грамматические формы. Однако, несмотря на все изменения за время своего существования, живой язык, так же как и живые люди, сохраняет при всех этих видоизменениях не только определённую индивидуальность, но и некоторые характерные черты, некоторые качества и недостатки, придающие ему конкретную индивидуальность» [1].

Однако сущность языка, его общественное значение, определяется, скорее всего, не внутренними свойствами языковой системы, а функциональным бытием. Можно утверждать, что функциональное бытие языка поглощает его вещественное бытие. Будучи необычайно сложным, многогранным явлением, естественный язык характеризуется и многофункциональностью. Рассматривая язык в контексте целостной человеческой деятельности, отечественный философ В.Н. Сагатовский считает, что в зависимости от ориентации на достижение соответствующих ценностей в жизни социокультурных систем язык выполняет многообразные функции - коммуникативную, познавательную, преобразовательную, нравственную и т. д. [3]. На наш взгляд, во всем многообразии функций естественного языка выделяется основная функция. Это коммуникативная функция. Под коммуникативной функцией языка понимается его способность быть средством общения. Естественный язык является не единственным средством общения, но занимает особое место в системе таких средств. Это объясняется тем, что естественный язык возникает из потребностей человеческого целеполагания, а также тем, что многие специфические свойства естественного языка как знаковой системы можно объяснить только, если исходить из потребностей данной функции. Дело в том, что функциональность естественного языка не является чем-то внешним по отношению к его структуре. Как справедливо замечает Н.И. Вахмутова, «внутренние

лингвистические средства, которыми располагает язык, всегда возникают из потребностей коммуникации и служат ее целям» [2]. Например, такое свойство языковых знаков, как многозначность, невосполнимо в процессе общения. Многозначность естественного языка позволяет ему быть универсальным средством общения. Отсутствие жёсткой связи между означаемым и означающим делает язык гибким, пластичным средством общения. Так, фонетический естественный язык позволяет общающимся путём варьирования звучания передавать своё эмоциональное настроение. Фонетический естественный язык прекрасно коррелирует с другими человеческими языками: языком мимики, языком жестов, языком пантомимы и т. д. Коммуникативная функция - особая функция языка. Язык, переставший быть средством общения, становится «мертвым». При этом он уже не может выполнять и другие функции. Так, «мёртвый» язык не может выполнять регулятивные функции, быть средством морального и правового регулирования.

Если развитие естественного языка шло по пути универсализации, то вместе с раздроблением некогда единой человеческой деятельности на ряд специфических видов: практическую, духовно-практическую и теоретическую - происходила и специализация естественного языка. В результате возникают языки права, морали, науки, искусства и т.д. Каждый из специализированных языков ориентирован на более точное выполнение той или той функции. Так, основная функция, с которой связано бытие языка права, - способствовать процессу правового регулирования.

Уже на уровне практической деятельности используемый в правовом регулировании естественный язык подвергается спецификации посредством образования терминов, которые необходимы для фиксации устоявшихся правовых отношений. Отличается термин от обычного слова стремлением к взаимно однозначному соответствию с означаемым. Содержание термина фиксируется в определении. Причем в процессе углубления субъекта в сущность явлений возникает необходимость корректировать определения терминов. Расширение содержательных границ термина может привести к смене его знаковой формы или к тому, что у старой знаковой формы появится новое значение. На теоретическом уровне деятельности используемый язык существенно преобразуется. Если на эмпирическом уровне функционирующая часть естественного языка дополняется введением эмпирических терминов, то на теоретическом уровне таким языком может быть только правовая терминосистема, поскольку на теоретическом уровне язык должен обозначать и сообщать логически связную систему правовых знаний. Переход к терминосистемам связан с введением, кроме терминов, специальных правил образования языковых выражений, в которых отражаются структуры теоретических объектов, а потому эти правила произвольно отличаются от сложных правил естественного языка. Спе-

циализацию правил естественного языка можно назвать второй ступенью в формировании языка права.

Язык права как средство теоретической деятельности представляет собой целостное образование, где положение каждого термина зависит от рядоположенных терминов. Каждый элемент такого языка системен. Его появление обязано сложившимся связям и отношениям с другими элементами. Так, для введения термина в языковую целостность необходимо словесное раскрытие его содержания, поскольку без дефиниции, без определения границ содержания данного понятия, без выделения тех признаков, которые бы отделяли данное понятие от другого, термин нельзя считать полноценным. Наличие терминов в языке права лишь частично определяет его специфику. Важна и вторая сторона языковой целостности - связи и отношения знаков. Системный характер естественного языка проявляется не так наглядно, как языка права, ибо естественный язык имеет достаточно большое количество морфологических и синтаксических моделей. Изменение в естественном языке целых пластов может не вызывать в нем существенных перемен. Последнее позволяет рассматривать язык права как особый пласт естественного языка, а естественный язык как основу языка права.

Итак, основой становления и развития языка права является естественный язык с его лексическим составом и грамматическим строем. В результате сочетания предпосылок и условий происходит последовательное изменение естественного языка, образование в нем пласта, обслуживающего процесс правового регулирования, посредством введения отдельных терминов, правил оперирования ими, построения терминосистем. Язык права становится необходимым средством объективации правового знания и самого процесса их производства. Естественно, тенденции развития и функционирования правовой деятельности запечатлеваются в знаковых формах правового знания, наделяя их особыми качествами.

Литература:

1. Бройль Луи де. По тропам науки. – М., 1962. – С.334.
 2. Вахмутова Н.И. Многозначность и внутренние лингвистические средства ее реализации как необходимые условия коммуникации // Язык и общество. – Саратов, 1967. – С.195.
 3. Сагатовский В.Н. Язык и его функции с позиции теории деятельности // Отражение и язык. – Свердловск, 1980. – С.16-22.
-

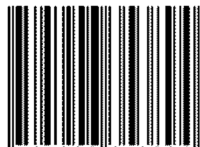
Научное издание

**НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ
В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ:
ВЕКТОР РАЗВИТИЯ**

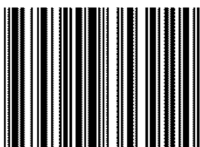
СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

по материалам
Международной научно-практической конференции
3 апреля 2014
Часть III

ISBN 978-5-906353-89-4



9 785906 353894
ISBN 978-5-906353-92-4



9 785906 353924

Подписано в печать 5.05.2014. Формат 60x84 1/16.
Гарнитура Times. Печ. л.10,1
Тираж 500 экз. Заказ № 077
Отпечатано в цифровой типографии «Буки Веди»