АПНИ
АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ISSN 2413-0869

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

в пяти частях

ПО МАТЕРИАЛАМ XXV МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ Г. БЕЛГОРОД, 29 АПРЕЛЯ 2017 Г.

2017 № 4
ЧАСТЬ 5

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Сборник научных трудов
по материалам
XXV Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 29 апреля 2017 г.

В пяти частях
Часть V

Белгород
2017

УДК 001
ББК 72
С 56

ISSN 2413-0869

ISBN 978-5-9500092-1-1
ISBN 978-5-9500092-6-6 (Часть V)

С 56 **Современные тенденции развития науки и технологий** : сборник научных трудов по материалам XXV Международной научно-практической конференции 29 апреля 2017 г.: в 5 ч. / Под общ. ред. Ж. А. Шаповал. – Белгород : ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2017. – № 4, Часть V. – 192 с.

В настоящий сборник включены статьи и краткие сообщения по материалам докладов международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития науки и технологий», состоявшейся 29 апреля 2017 года в г. Белгороде. В работе конференции приняли участие научные и педагогические работники нескольких российских и зарубежных вузов, преподаватели, аспиранты, магистранты и студенты, специалисты-практики. Материалы данной части сборника включают доклады, представленные участниками в рамках секций, посвященных вопросам развития экономических наук, государственного и муниципального управления, физической культуры и спорта, строительства и архитектуры.

Издание предназначено для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, передовыми достижениями науки и технологий.

Статьи и сообщения прошли научное рецензирование (экспертную оценку) членами редакционной коллегии. Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте: **www.issledo.ru**

Редакционная коллегия

Духно Н.А., д.ю.н., проф. (Москва); ***Васильев Ф.П.,*** д.ю.н., доц., чл. Российской академии юридических наук (Москва); ***Винаров А.Ю.,*** д.т.н., проф. (Москва); ***Датий А.В.,*** д.м.н. (Москва); ***Кондрашихин А.Б.,*** д.э.н., к.т.н., проф. (Севастополь); ***Котович Т.В.,*** д-р искусствоведения, проф. (Витебск); ***Креймер В.Д.,*** д.м.н., академик РАЕ (Москва); ***Кумехов К.К.,*** д.э.н., проф. (Москва); ***Радина О.И.,*** д.э.н., проф., Почетный работник ВПО РФ, Заслуженный деятель науки и образования РФ (Шахты); ***Тихомирова Е.И.,*** д.п.н., проф., академик МААН, академик РАЕ, Почётный работник ВПО РФ (Самара); ***Алиев З.Г.,*** к.с.-х.н., с.н.с., доц. (Баку); ***Стариков Н.В.,*** к.с.н. (Белгород); ***Таджибоев Ш.Г.,*** к.филол.н., доц. (Худжанд); ***Ткачев А.А.,*** к.с.н. (Белгород)

© ООО АПНИ, 2017
© Коллектив авторов, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ» **7**

Narantsetseg B.
BASIS OF SUCCESS IN A MANAGER'S JOB 7

Бурда О.А., Бочкова Т.А.
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ 9

Бурдина А.А., Мелик-Асланова Н.О., Бурдин С.С.
АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 11

Вайгель А.В., Кремер Ю.Г.
ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ 14

Гуглев Д.Н.
ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ НДФЛ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ 16

Давидова А.В.
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРИЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ МУЗЕЙНЫХ ПРОДУКТОВ 19

Дао Нгок Л.
РАБОЧИЕ ДОКУМЕНТЫ АУДИТОРА ПРИ ПРОВЕРКЕ ОПЕРАЦИЙ ПО СЧЕТАМ В БАНКАХ 21

Дегтярева О.С.
ЗАВИСИМОСТЬ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ РАСХОДОВ ОТ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДИСТАНЦИЯХ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ 24

Дехтярева Д.В., Аджиева А.Ю., Дикарева И.А.
ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА ПРИ НЕСТАНДАРТНЫХ УСЛОВИЯХ 26

Дякина Е.Д.
ПРОГРАММА ВНЕДРЕНИЯ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ В БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ КОМПАНИЙ 31

Егоркина А.Д., Комлева Н.С.
МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСА 35

Иванов Г.И., Просандеев В.А., Ситников Н.А.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АССОЦИАЦИИ ЗНАКОВ С ПИРАМИДОЙ ЗНАНИЙ ПРИ РАЗРАБОТКЕ БАЗЫ ЗНАНИЙ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЫ РОССИИ 40

Калюжная Ю.И.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИСПОЛНЕНИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ НА ПРИМЕРЕ г. БЕРДСК И г. ИСКИТИМ 42

Кеслер В.А.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ 44

Кириллова С.С., Жоголева А.В., Алымова А.Н.
РАЗВИТИЕ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ 46

Костыкова М.Ю.
КЛАССИФИКАЦИИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАМКАХ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ 48

Красникова А.В., Матыцина А.Ю.
СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ 50

Куликова Н.В.
К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СИСТЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ 54

Кульшицкая Е.А.
ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ТУРИСТСКИХ БРЕНДОВ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ОРЕНБУРГА) 56

Куценко В.В., Ровбель С.В.
СОЦИАЛЬНАЯ СРЕДА ОРГАНИЗАЦИИ И ВОЗМОЖНОСТИ ИЗМЕНЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ ПЕРСОНАЛА 60

Кушмухамбетова Д.Ш.
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 68

Лисица Т.Н., Дворецкая Ю.А.
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ «МИР» 71

Мананникова И.А.
ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ПОИСКОВЫХ АКТИВОВ В ДОБЫВАЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ 74

Наниз З.В., Блохина И.М.
РОЛЬ БЮДЖЕТА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ 77

Орлова Е.И., Бахриева Д.К., Прасолова Е.В., Галеева Р.В.
ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОСНОВНЫМ КАПИТАЛОМ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ 82

Осенняя А.В., Будагов И.В., Хахук Б.А.
КАДАСТРОВАЯ ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 85

Пахомов А.А., Чомчоев А.И.
АТОМНЫЕ СТАНЦИИ МАЛОЙ МОЩНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ .. 89

Петрова О.С.
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ 96

Пожидаева Е.И.
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ 100

Полякова А.Д.
МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 102

Прокопчук М.В., Ульмер К.А., Церф Р.В., Аксёнова Е.Ю.
ОСОБЕННОСТИ АВТОСТРАХОВАНИЯ 104

Радина О.И., Бабкова Ю.А.
УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ТОВАРЫ С УЧЕТОМ АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЙ 107

Садченко К.Г.
ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ 109

Садченко К.Г.
СТРУКТУРА УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ И ПОДХОДЫ К ЕЕ ФОРМИРОВАНИЮ 111

Салдаев А.А.
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТОВАРА И МЕТОДЫ ЕЕ ИЗМЕРЕНИЯ 113

Спирягин В.И.
ОЦЕНКА ПОГРЕШНОСТИ В ФИНАНСОВЫХ И БЮДЖЕТНЫХ РАСЧЕТАХ ЗНАЧЕНИЯ МУЛЬТИПЛИКАТОРА 118

Стариков М.А.
KPI КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ..... 123

Сяський Д.Ю.
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В ПОВСЕДНЕВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ..... 125

Ушанова Н.А., Григорьева Е.В., Демидова Л.К.
ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ..... 128

Фролова Е.А.
УЧЕТ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ..... 130

Шабалина Е.Н.
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ..... 132

Шерева А.А., Юрьева О.А.
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ 135

Юрикова И.Г.
МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В ПРОЦЕССАХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ..... 139

СЕКЦИЯ «СТРОИТЕЛЬСТВО И АРХИТЕКТУРА» 142

Гаврилова Ю.В., Малов А.В.
ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕСТРОЙКИ ИСТОРИЧЕСКОГО ЦЕНТРА г. САРАТОВА С ЭСТЕТИЧЕСКОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ..... 142

Кислицина Н.С.
СТРОИТЕЛЬСТВО КАК ОТРАСЛЬ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА 145

Клименко Д.А., Коробова Л.А.
ИСКЛЮЧЕНИЕ СЛЕПЫХ ЗОН ПРИ РАСЧЕТЕ ОПТИМАЛЬНОГО КОЛИЧЕСТВА ТОЧЕК ДОСТУПА ПРИ ПРОЕКТИРОВАНИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ ... 147

Козачун Г.У., Капкина Т.Б.
ФАКТОРЫ ПЛАНИРОВКИ СОВРЕМЕННОЙ УСАДЬБЫ..... 152

Королькова А.В.
ОБЗОР СОВРЕМЕННОГО ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА ПРОЕКТИРОВАНИЯ МОРСКИХ ВОКЗАЛОВ..... 157

Орлов Е.В., Шаланова Е.А., Чиркин Р.В., Слесарев А.Н.
КРИЗИС В РАЗВИТИИ СИСТЕМ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ В ПЕРИОД СРЕДНЕВЕКОВЬЯ 161

Орлов Е.В., Шаланова Е.А., Чиркин Р.В., Сычевский А.М.
СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ В ЭПОХУ ВОЗРОЖДЕНИЯ 163

СЕКЦИЯ «ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ» 166

Ардашев А.Е., Белёва А.Н., Коровин Д.В., Попова А.И.
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛЫЖНОГО ДВОЕБОРЬЯ РОССИИ 166

Бобровик А.П., Любаков А.А., Никулин Л.В.
МЕТАНИЕ БОЕВЫХ (УЧЕБНЫХ) ГРАНАТ Ф-1 НА ПОЛОСЕ ПРЕПЯТСТВИЙ И ИХ РОЛЬ В ПОВЫШЕНИИ СЛУЖЕБНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МАСТЕРСТВА СОТРУДНИКОВ СИЛОВЫХ СТРУКТУР 168

Галичаев М.П., Лысенко Н.А.
СТРУКТУРА ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ СТУДЕНТА-МУЗЫКАНТА 171

Коровина Е.В., Кочеткова Т.Н.
ФОРМИРОВАНИЕ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ К ЗАНЯТИЯМ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ 176

Нечаева А.Ю.
ФИЗИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ 178

Оруджев А.М., Ушенин А.И., Арсеньев В.А.
РАБОТА ОСНОВНЫХ ГРУПП МЫШЦ, СУСТАВОВ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ УПРАЖНЕНИЯ НАКЛОНЫ ВПЕРЁД ИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ЛЁЖА НА СПИНЕ 180

Парфенов А.С.
ПОКАЗАТЕЛИ СПЕЦИАЛЬНОЙ И СКОРОСТНО-СИЛОВОЙ ПОДГОТОВЛЕННОСТИ ЛЫЖНИКОВ-ГОНЩИКОВ В МНОГОЛЕТНЕМ ТРЕНИРОВОЧНОМ ПРОЦЕССЕ 182

Пашкин Р.Б., Попова А.И., Усачёв Е.А.
ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ ТРЕНИРОВОЧНОГО ПРОЦЕССА В БАЗОВОМ ПЕРИОДЕ ГОДИЧНОГО ЦИКЛА ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ПРЫГУНОВ НА ЛЫЖАХ С ТРАМПЛИНА 185

СЕКЦИЯ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ» 188

Алиева М.З., Гимп Л.В.
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕРОССИЙСКОГО НАРОДНОГО ФРОНТА В РАЦИОНАЛЬНОМ РАСХОДОВАНИИ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ ЗА ПЕРИОД 2013-2016 гг. 188

Данилюк А.А.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ 191

BASIS OF SUCCESS IN A MANAGER'S JOB

Narantsetseg B.
Khovd State University, Mongolia, Khovd

Have you ever thought about your present success is continuation of your previous successful work? It is possible in certain fields but ones who had seen right thing that their opponents couldn't see, would reach to the wanted careers and dreams. Any person who is on a higher position will be considered as an outstanding leader when he/she has shown the success in his career. It is important to have ability of encouraging and assisting labor creativity of the employees. To do this, we share some important measures and suggestions that help to reach the aimed successes.

Key words: manager, success, career, promotion, profession, labor.

Choose wisely your primary work. Each job is not similar. Further promotion depends on your career and department chosen by you. Had you chance to choose the department where you like to work you should select the one that has more power than others bravely. Thus your career will be promoted fast.

Fulfill your work with high standard. A manager should do his work very well in order to gain success. It works hard for short period, he will receive prize in that period. If you do not work permanently, your some part of poor quality work will draw back from your total indicator and influence on your further career badly.

Learn to present your work structures. When assessing the manager's work, his senior official and all authorities should know all his success in his work. Presenting your work results essential especially when it is invisible to other people or important to let them know the outputs separately and sensibly you shared among your colleague. And also participate in community activities and organize your lobby partners who support you…etc.

Build your image that distinguishes you. Some managers might work in their field, equally, in this case the one who has built his good image would win higher assessment. The manager should find out current situation of your company and what have to do managers. Having assessed the situation correctly, you may start such things that how to dress, who do make friends with, whether involving in risky projects or avoiding them, meet your tastes in harmony with coworkers…etc.

Understand the management authority of the organization. You can see some parts of the structure from the general structure of management. Thus, as a manager, you have to know about the governing positions and relativity of the working positions from the integration of internal working duties and authority that is not included in official structure of your organization. Knowing this you can manage your work.

Gain the power of controlling the organization resource. The person who controls this is concerned to be important because the organization resource is limited. The knowledge and qualification of resource are helpful for controlling and

spending the resource effectively. Gaining the power you will become an important person, then you have a chance to make a career step up.

Find your supporter. Supporter is the person who is in higher position than you and who can help and support you. You can learn from this person and to be supported by. According to the analysis having supporters in higher positions enable the managers to step up quickly. Some organizations have a program that helps workers to find their supporters. Young and enthusiastic managers always work under senior managers. Also the director or colleague who has the same interest can be the non-official supporter. If the supporter is not your director you should continue your relationship not making him hurt.

Support your director. Your near future depends on the current director. He evaluates your work. There are so few young managers who are able to give their opinion and get them implemented. You need to know the indicators of the evaluation of your work by supporting him and helping him to be successful. Don't under praise your director or talk him down. If your director is qualified and prestigious he will promote career. So being his supporter you will have the chance to step up and maybe you will be on his position.

Be tricky. If managers are interested in performing different positions and duties they are faster to promote. Also managers need to have ambitions to change and improve the structure and management of the organization. Special in the organizations that are not developing permanently and declining the managers should pay special attention on it. If you have power of changing internal structure of the organization it is more effective. If senior managers agree with you they won't ignore your requirements and needs. For instance there was a skillful manager who wanted to show his effectiveness and accomplishment. He was always saying that he had received many working suggestions from their opponent organizations. Also he implied that he was ready to work for your own company diligently if they promote him regularly and pay well, as a result of this implications he was promoted three times in five year and his salary had increased 4 times.

Do not stay longer at your first workplace. If there are 2 choices for you to choose; a. to stay at your first workplace until you get promoted or b. to transfer to new workplace immediately. I would say to choose the last variation. Because of your quick preference, the colleague will impress that you can do progress on your career. That is very important for you for developing yourself. I believe that every manager who dreams to be a successful manager has to follow my advice.

Learn to make plan for the future. /making a plan/. Remember the world of management that has changed greatly since 1990. For instance, every institution has lost its possibility of development by changing management structure and reducing administration stages. Therefore, the manager himself should learn to make plans with far sighted. Such people were considered common people in 60-70. Now it is different.

Doing such steps is becoming essential, however making farsighted, make precise plan gives a wide-range of experience for the people and they will be enjoyable with their choices. For the manager, it is essential to do his preparation of documents

in the mornings. Plan the next day work before that night. Avoid thinking longer to make any decisions at same time simultaneously, use 80/20 regulation.

It is important to find and implement the following tangible methods such as cutting off doing various things at the same time simultaneously, being well-ordered. As you are a manager, you have to know your own valuables and follow the better principles. Personal unity and gaining others confidence create good team.

Therefore the manager who wishes to get to success he should change his workplace as fast as possible I would say.

References

1. Dorj T. Management.
2. Business times newspaper 2015.
3. “Хараат бус ажлын байр” тэтгэлэгт хөтөлбөр.
4. “Өөрөө өөртөө ажлын байр бий болгоё” УБ 2011 он.
5. Г. Энхтуяа “Жижиг бизнесийн удирдлага” УБ 2010 он.
6. Эдийн засаг сэтгүүл 2012 он, 2013 он, 2014 он.
7. МУИС “Бизнес ба нийгэм” Ж. Сарантуяа, Б. Болор 2016 он.
8. Гарын авлага “Амжилт өөд алхам алхмаар” УБ 2011 он.
9. Амжилтанд хүрэх ийм амархан гэж үү? УБ хот 2012 он.
10. Монголын авъяаслаг биенесмэнүүдийн нууц Ж.Батсүх, О.Чинзориг УБ хот 2007 он.
11. Маркетинг В.Лхагвасүрэн УБ хот 2010 он.
12. Амжилтын төлөвлөгөө Брайн трэйси УБ хот 2009 он.
13. *Нөлөөлөх ур чадвараа тэл* Томс Мерфи УБ хот 2013 он.
14. Өрхийн үйлдвэрлэл сэтгүүл 2015 он.
15. www.google.mn

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Бурда О.А.
магистрант, Кубанский государственный аграрный университет,
Россия, г. Краснодар

Бочкова Т.А.
доцент, кандидат экономических наук, доцент,
Кубанский государственный аграрный университет, Россия, г. Краснодар

В статье рассматривается проблема государственной поддержки сельского хозяйства в России и на территории Зарубежных стран. Рассмотрены основные страны - экспортеры сельскохозяйственной продукции. Определено, на что необходимо обращать внимание при разработке мер, направленных на развитие АПК России.

Ключевые слова: сельское хозяйство, государственная поддержка, экономика, экспорт, импорт, аграрный сектор.

Сельское хозяйство является одной из стратегически важных областей экономики, от которой напрямую зависит продовольственная независимость

страны. При этом сельское хозяйство в условиях рыночной экономики не способно полноценно конкурировать с другими отраслями, так как нуждается в значительных инвестициях на модернизацию и расширение производства.

В настоящее время первое место среди стран-экспортеров сельскохозяйственной продукции занимает Китай (287 тысяч тонн), затем идут США, Германия, Япония и Нидерланды. Россия экспортировала сельхозпродукции и продовольствия на 16 млрд. долларов США – это в 2 раз больше, чем 5 лет назад (но ниже уровня 2014 года на 14,8%).

В Китае выращивают около 50 видов полевых, более 80 видов огородных и более 60 видов садовых культур. В год во многих районах собирают по 2-3 урожая в год. Данный фактор может привести к тому, что Китай будет производить столько же сельскохозяйственной продукции сколько остальные участники рынка вместе взятые.

На сегодняшний день основным содержанием аграрной политики многих экономически развитых стран значится государственная поддержка сельхозпродукции посредством предоставления субсидий, дотаций и льгот. Они играют основную роль в увеличении производства продукции в крупнейших странах-экспортерах. В некоторых странах государственная поддержка сельского хозяйства в 1,5-2 раза превышает рыночную стоимость продукции. Государственная поддержка сыграла существенную роль в резком увеличении производства продуктов питания в странах – экспортерах: в США, Германии, Японии и Нидерландах.

В странах Европейского союза господдержка сельского хозяйства осуществляется в рамках единой аграрной политики (ЕСП), которая имеет пять основных направлений: стабилизация рынка; повышение производительности в сельском хозяйстве; бесперебойная поставка продовольствия; обеспечение разумных цен для потребителей; обеспечение достойного уровня жизни фермеров.

Согласно классификации ОЭСР, государственная поддержка доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей – является мерой прямого государственного субсидирования (заключается в прямых государственных компенсационных платежах, а также платежах при ущербе от стихийных бедствий, платежах за ущерб, связанный с реорганизацией производства), а все остальное относится к мерам косвенного субсидирования.

Существует показатель, который объединяет, в отношении государственной поддержки, всех сельскохозяйственных товаропроизводителей им является эквивалент субсидий производителям (ЭСП):

$$ЭСП = \frac{К * (Ц_ф - Ц_м * И) + С_п + С_к}{К * Ц_ф + С_п}, \quad (1)$$

где К – количество произведенной продукции;

Цф – фермерская цена (национальная валюта);

Цм – мировая цена (американский доллар);

И – коэффициент пересчёта курса валют;

Сп – прямые субсидии выплачиваемые производителям;

Ск – косвенные субсидии выплачиваемые производителям.

Россия выступает одной из наиболее либеральных стран касательно импорта. Снижение импорта – является реакцией рынка, а не вытекающим итогом политики протекционизма. В 2016 году Россия увеличила экспорт мяса птицы в 4 раза, экспорт свинины в 2 раза, даже в условиях закрытых рынков.

Исходя из этого, в экономически развитых странах поддержка государства сельскохозяйственного производства является основным рычагом проведения экономической и финансовой политики в аграрном секторе. Устройство государственной поддержки сельскохозяйственного производства отличается большим разнообразием применения финансовых и экономических инструментов. При разработке мер, направленных на развитие АПК России, большое значение имеет опыт передовых, в аграрном отношении, стран.

Список литературы

1. Государственная Программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы (в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 19 декабря 2014 г. № 1421).

2. Постановление СФ ФС РФ от 20.05.2015 N 184-СФ "О приоритетных направлениях развития сельского хозяйства".

3. Шулимова А.А., Романченко Е.А. Особенности государственного регулирования АПК в условиях импортозамещающей стратегии // Экономика и социум. 2015. № 5-2 (18). С. 337-340.

АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Бурдина А.А.
профессор кафедры финансового менеджмента, д-р экон. наук, профессор,
Московский авиационный институт, Россия, г. Москва

Мелик-Асланова Н.О.
ст. преподаватель кафедры финансового менеджмента, канд. эконом. наук,
Московский авиационный институт, Россия, г. Москва

Бурдин С.С.
студент магистратуры кафедры финансового менеджмента,
Московский авиационный институт, Россия, г. Москва

В статье рассматривается роль инновационного потенциала для реализации стратегических программ развития авиационной отрасли и представлены показатели для оценки инновационного потенциала авиационных предприятий.

Ключевые слова: авиационная промышленность, инновационный потенциал, экономическая надежность.

Авиационная промышленность является высокотехнологичной отраслью, которая должна использовать новые достижения в области научного и технического прогресса, сопровождаемые внедрением новых технологий, что предусматривает проведение активной инвестиционной политики и осуществление инновационных процессов [4,5].

Для осуществления ряда задач предприятия выделяют приоритетные направления, которые включают операционную, инновационную и инвестиционную деятельность.

Операционная и инновационная деятельность связана с реализацией следующих программ и проектов:

- Программа ПАК ФА (Перспективный авиационный комплекс фронтовой авиации). Создание российского многоцелевого истребителя пятого поколения (Т-50), разрабатываемого подразделением ОКБ Сухого.

- Программа МС-21 (Магистральный Самолёт XXI века). Семейство самолетов МС-21 состоит из трех моделей с разной длиной фюзеляжа: МС-21-400 (212 пассажиров), МС-21-300 (181 пассажир) и МС-21-200 вместимостью 150 пассажиров в стандартной одноклассной компоновке. Каждая из моделей будет иметь варианты с увеличенной дальностью полета.

- Программа NG: Это программа по созданию ближнемагистрального самолета новой генерации (NG) посредством внедрения новаций, реализованных по программам МС-21 и SSJ-100.

- Программа «Самолет 2020»: «Самолет-2020» – условное название госконтракта, подписанного ЦАГИ (Центральным аэрогидродинамическим институтом им. Н.Е.Жуковского) с Минпромторгом. На основании новых инновационных технологий планируется создать самолет будущего. В качестве головного исполнителя выступает ЦАГИ.

- Программа ПМИ (Перспективный многофункциональный истребитель). В 2007 году в области военно-технического сотрудничества подписано соглашение о совместном российско-индийском проекте создания перспективного многофункционального истребителя нового поколения.

- Программа МТС (Многоцелевой транспортный самолет) – очередной проект России и Индии в рамках военно-технического сотрудничества. Он разрабатывается с целью замены существующего основного среднего военно-транспортного самолета Ан-32, предназначенного для выполнения транспортных, десантных и специальных задач.

- Программа «476» Программа глубокой модернизации самолёта Ил-76 (тяжёлого военно-транспортного самолёта, разработанного ОКБ Ильюшина). Она выполняется Ульяновским авиационным заводом «Авиастар-СП».

- Программа «Ан-70». Самолёт Ан-70, разработанный авиастроительным концерном Украины АНТК им. Антонова – среднемагистральный грузовой (оперативно-тактический, военно-транспортный) самолёт нового поколения, предназначенный для замены морально и технически устаревшего Ан-12.

- Проект «Аэрокомпозит» направлен на создание новой промышленной базы производства конструкций из композитных материалов для воздушных

судов гражданского назначения на базе авиационных заводов Авиастар-СП в Ульяновске и КАПО в Казани.

Таким образом, развитие авиационной отрасли идёт по ряду направлений, среди которых необходимо выделить задачи обновления технологического оборудования с целью выполнения намеченных инновационных программ авиационных предприятий.

В рамках Госпрограммы развития авиапромышленности до 2025 г. предусмотрено [1]:

– увеличение выручки отрасли авиастроения до 1 775 млрд. рублей;

– достижение 3,6% и 11,9% доли мирового рынка в денежном выражении в гражданском и военном сегменте авиастроения соответственно;

– достижение производительности труда промышленных предприятий отрасли в размере 14 496 тыс. рублей на человека в год;

– увеличение рентабельности продаж по чистой прибыли промышленных предприятий отрасли авиастроения до уровня 8,5%.

Инновационный потенциал авиационного предприятия может рассматриваться с точки зрения наличия высокой научно-технической оснащенности производственной базы, наличия отдельных подразделений по научно-исследовательским и опытно-конструкторским разработкам, развития венчурных инвестиционных проектов (разработка новых продуктов, выход на новые рынки сбыта и т.д.), а также использования новых подходов в управлении предприятием, что обеспечит экономическую надежность инновационного потенциала.

Экономическая надежность инновационного потенциала авиационного предприятия понимается вероятность стабильности (безотказности) функционирования инновационно-технологической компоненты его хозяйственной деятельности для реализации крупных системозначимых промышленных проектов [2, 3].

Для оценки инновационного потенциала авиационных предприятий предлагаются показатели:

- Показатель доли новых технологий в технологиях, используемых компанией.

- Показатель доли инновационных материалов в общем количестве материалов (по номенклатуре).

- Показатель доли затрат на инновационные материалы в общем объеме затрат на материалы.

- Показатель доли инновационных комплектующих в общем количестве комплектующих (по номенклатуре).

- Показатель доли инновационных основных фондов в общем количестве основных фондов (по номенклатуре) и др. [4, 5].

К данной группе показателей рекомендуется применить модель Байеса и определить экономическую надежность инновационного потенциала авиационного предприятия.

$$N_u(\bar{X}^t) = e^{-P_u(\bar{X}^t)},$$

где: $N_u(\bar{X}^t)$ – показатель экономической надежности инновационного потенциала авиационного предприятия;

$P_u(\bar{X}^t)$ – вероятность инновационного дефолта предприятия, определяемого по модели Байеса;

$\bar{X}^t$ – вектор параметров, определяющих состояние авиационного предприятия в момент времени t [2, 6].

Список литературы

1. Государственная программа РФ «Развитие авиационной промышленности» на 2013-2025 годы. Интернет-портал «Российской Газеты» 24.04.2014 г.
2. Бурдина А.А., Соловьева И.В. Разработка метода оценки эффективности корпоративного образования в авиационной отрасли с учетом показателя экономической надежности // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. №11 (42).
3. Васюхин О.В., Павлова Е.А. Развитие инновационного потенциала промышленного предприятия. М.: Изд-во «Академия Естествознания», 2010.
4. Москвичева Н.В., Мелик-Асланова Н.О. Анализ особенностей модернизации производственных мощностей предприятий авиационной промышленности // Вестник Московского авиационного института, 2015, Т.22, №4. С. 208-213.
5. Мелик-Асланова Н.О. Экономический механизм управления инвестиционной составляющей промышленной политики авиационных предприятия: дис. … канд. Эконом. Наук. М., 2016. 199 с.
6. Трошин А.Н., Бурдина А.А., Разжевайкин Д.В. Технология оценки инновационной активности предприятий авиационной отрасли. М.: Изд-во МАИ, 2012.
7. Troshin A.N., Burdina A.A., Moskvicheva N.V., Nikulina E.N., Tarasova E.V., Rogulenko T.M. Mechanism to analyze economic reliability of the innovational potential of aircraft enterprises // International Journal of Applied Business and Economic Research. 2016. Vol. 14. No. 14. Pp. 747-765.
8. Anna V. Bodiako, Svetlana V. Ponomareva, Tatyana M. Rogulenko, Marina Karp, Elena Kirova, Viktor Gorlov, Anna Burdina. The goal setting of internal control in the system of project financing // International journal of economics and financial issues. 2016. Vol 6. No 4. pp. 1945-1955.

ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Вайгель А.В., Кремер Ю.Г.
студенты, Сибирский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Россия, г. Новосибирск

Занятость населения – один из важнейших показателем развития экономики страны. Некоторые авторы считают, что это главный параметр, необходимый для функционирования рынка трудовых ресурсов. Данный показатель отражает, насколько трудоспособное население имеет постоянную работу, получая постоянный заработок и пронося пользу как обществу, так и государству. Поэтому вопросам занятости необходимо уделять большое значение при построении программ, в которых будут отражены меры для увеличения занятости и, как следствие, уменьшению безработицы.

Ключевые слова: занятость, безработица, государство.

Занятость населения – деятельность граждан, связанная с удовлетворением их личных потребностей и, как правило, приносящая им заработок (трудовой доход). Гражданам принадлежит исключительное право распоряжаться своими способностями к творческому труду и осуществлять любую деятельность, незапрещенную государством. Государство же в свою очередь должно обеспечить проведение политики содействия полной, продуктивной и свободно избранной занятости, направленной на создание условий для реализации права граждан на их труд.

Росстатом были подведены итоги выборочного обследования рабочей силы (т.е. обследование населения по вопросам занятости) по состоянию ноябрь 2016 года. Численность рабочей населения (экономически активного) в возрасте 15-72 лет в ноябре 2016г. составила 76,7 млн. человек, или 52% от общей численности населения России.

В численности рабочей силы 72,6 млн. человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 4,1 млн. человек – как безработные с применением критериев МОТ (т.е. те, кто не имел работы или доходного занятия, искал работу и был готов приступить к ней в обследуемый период). Уровень безработицы (отношение численности безработных к численности рабочей силы) в ноябре 2016г. составил 5,4% (без исключения сезонного фактора).

Для решения проблем занятости необходимо рассмотреть перспективы развития занятости населения в РФ. В качестве одного из приоритетных направлений можно выделить создание дополнительных рабочих мест. В 2012 году по поручению Президента Российской Федерации необходимо было создать около 25 млн. рабочих мест на рынке труда.

Какая же картина сложилась в Новосибирской области? По данным статистики, к концу 2016 года уровень официальной безработицы уменьшился до 1,1%. По последним данным, в настоящее время в регионе без работы находятся 15,5 тысяч человек. Об этом сообщило министерство труда, занятости и трудовых ресурсов Новосибирской области. Годом ранее уровень официальной безработицы был намного выше 1,3% – тогда без работы находились 18,5 тысяч человек.

В Центры занятости населения с начала 2016 года в Новосибирской области за помощью в поиске работы обратились 54,8 тыс. человек (15,7% из них официально не работали больше года, а 16,2% – уволенные в 2015 г.). Благодаря усилия центров занятости населения были трудоустроены 36,4 тыс. человек. На середину июля .2016г. на предприятиях и в организациях Новосибирской области потребность в работниках составила 32,8 тыс. человек.

Все данные статистик говорят о том, что количество безработных в Новосибирской области остается достаточно высоким. Главной проблемой этого явления выступает нехватка рабочих мест на рынке труда. Соответственно, основным путем решения данной проблемой должна быть программа по созданию новых рабочих мест.

Список литературы

1. Гоманова З.А., Лукьянова З.А. Малый бизнес в период депрессивного состояния экономики России В сборнике: Актуальные финансовые исследования: теория, методология и практика Сборник научных статей. Москва; Берлин, 2016. С. 43-48.

2. Гоманова Т.К. Региональный аспект стратегии развития кредитного рынка В сборнике: Социально-экономические аспекты современного развития России Материалы V Всероссийской научно-практической конференции. Под редакцией В.П. Линьковой. 2008. С. 35-39.

3. Лукьянова З.А., Остапова В.В., Овчинникова Ю.А. Российский бизнес в период кризиса: проблемы и перспективы развития В сборнике: Академическая наука – проблемы и достижения Материалы VI международной научно-практической конференции. Н.–и. ц. «Академический». 2015. С. 183-185+5. Гоманова Т.К. Банковская инфраструктура как критерий адекватности развития банковской системы. Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. №4. С. 339-342.

4. Шарпф С.Л., Гоманова Т.К., Лукьянова З.А. Анализ практики финансирования бюджетных учреждений в условиях реформирования // В сборнике: Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований. Материалы VII международной научно-практической конференции. Н.-и. ц. «Академический». 2015. С. 195-197.

ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ НДФЛ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Гуглев Д.Н.
магистрант кафедры «Экономика, учет и анализ»,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются мировые модели структуры налога на доходы физических лиц. Проводится сравнительный анализ элементов систем взимания налога на доходы физических лиц в России, Великобритании и Германии.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, шедулярный налог, глобальный налог.

В мировой практике существуют две модели структуры налога на доходы физических лиц: шедулярный налог (раздельный) и глобальный налог. Шедулярный подоходный налог предполагает раздельное обложение каждой категории дохода. Глобальный подоходный налог – совокупное обложение дохода независимо от источника.

В отношении полностью раздельного и полностью глобального налогообложения существуют различные мнения. Многие теоретики в области налоговой политики считают, что «система глобального подоходного налога более совершенна по сравнению с системой раздельного налога» [1, с. 79].

Хотя концептуально глобальный подоходный налог может быть предпочтительным вариантом, в чистом виде он остается таковым лишь в теории. На практике любой глобальный подоходный налог содержит в себе определенный элемент раздельного налога, и большинство существующих налоговых систем расположены в диапазоне между раздельным и глобальным вариантами. Россия и Великобритания не являются исключением.

В Великобритании разработали и применили раздельную систему подоходного налога уже в конце XVIII в. Спустя 175 лет в рамках унификации налогов Великобритания перешла к глобальной системе подоходного налогообложения. Однако шедулы сохранили свое значение при предоставлении налоговых скидок. В результате сформировалась смешанная шедульно-глобальная система подоходного налогообложения [2, с. 124].

В России, в начале XX в., использовалась глобальная система подоходного налогообложения, однако в современном состоянии глобальная система взимания налога на доходы физических лиц имеет элементы шедулярной системы налогообложения в силу существования различных видов доходов, облагаемых по разным ставкам.

Проведем сравнительный анализ элементов налога на доходы физических лиц в Великобритании, Германии и России (таблица).

Таблица

Сравнительный анализ элементов систем взимания налога на доходы физических лиц в России, Великобритании и Германии

№	Объект сравнения	Россия	Великобритания	Германия
1	2	3	4	5
1.	Плательщики	1.Физические лица, являющиеся налоговыми резидентами РФ; 2.Физические лица, получающие доходы от источников в РФ и не являющиеся налоговыми резидентами РФ.	Жители-резиденты. Нерезиденты уплачивают налоги в Великобритании только с доходов, полученных на территории страны.	Физические лица-резиденты не облагаются налогом при доходах до 8.652 евро в год, не резиденты. подоходный налог начинается от 14% и возрастает
2.	Объект налогообложения.	Доход налогоплательщика, полученный от источников в данной стране и за ее пределами	Доход налогоплательщика, полученный от источников в данной стране и за ее пределами	Доход в форме зарплаты и с иных доходов физических лиц
3.	Шкала налогообложения	Плоская шкала налогообложения	Прогрессивная.	Прогрессивная.
4.	Налоговая ставка	Ставка по НДФЛ установлена в фиксированном размере (13, 9 и 35%) в зависимости от источника получения дохода	В размере от 0 до 46%. Все, что больше 204 тыс. евро, облагается по ставке 47%. Однако, несмотря на такую высокую ставку, достигающую 51%, существует доход, облагаемый по ставке 0%,- минимум, составляющий 13 499 евро в год	От 14% начиная с доходов на сумму 8.652евро и заканчивая суммой 250.401 евро до 42%. Свыше 250.401 подоходный налог составляет 45%. При этом от сумму вами вычисленного налога стоит так-же перечислить 5,5% на надбавку на солидарность.

Окончание табл.

1	2	3	4	5
5.	Налоговые вычеты	Стандартные налоговые вычеты Социальные налоговые вычеты Имущественные налоговые вычеты Профессиональные налоговые вычеты	Персональный необлагаемый минимум, который вычитается из налогооблагаемой базы. Величина этого минимума может меняться в зависимости от обстоятельств (возраст, инвалидность, наличие медицинской страховки и т.д.)	Необлагаемый подоходным налогом минимального годового дохода для налоговых резидентов, который определен в размере 8652 Евро
6.	Налоговый агент	В России налоги в бюджет платит за наёмных работников сам работодатель, а работник получает на руки зарплату уже после удержания всех подоходных налогов	Подоходный налог уплачивается: работодателем за своих работников	С зарплаты уплачивается работодателем, а налог с иных доходов уплачивается в Налоговую службу самим лицом.
7.	Налоговая база.	Все доходы налогоплательщика, полученные в денежной и в натуральной формах, и доходы в виде материальной выгоды. Налоговая база определяется по каждому виду доходов, в отношении которых установлены различные налоговые ставки.	Доходы от работы по найму; Доходы от предпринимательской деятельности; Инвестиционные доходы; Доходы по опционным планам; Доходы по вкладам в пенсионные фонды; Другие доходы.	Доход от сельского и лесного хозяйства, торговли или предпринимательской деятельности, самостоятельной работы и профессиональных услуг, наемного труда, сдачи имущества в аренду или наем имущества и др. доход.
8.	Налоговый период.	Календарный год	С 6 апреля текущего года по 5 апреля следующего года	Календарный год

Список литературы

1. Евтушенко В.Ф. Правовое положение налоговых агентов: дис. … канд. юрид. наук. – Москва, 2006. – 183 с.

2. Косов М.Е., Крамаренко Л.А., Оканова Т.Н. Налогообложение доходов и имущества физических лиц: учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 431 с.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРИЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ МУЗЕЙНЫХ ПРОДУКТОВ

Давидова А.В.
магистрант, Пятигорский государственный университет,
Россия, г. Пятигорск

В статье использование и внедрение современных технологий и приемов продвижения музейных продуктов рассматривается в качестве эффективных средств развития музейной среды. В качестве перспективных рассматриваются мультимедиа-технологии и различные приемы продвижения музейных продуктов, которые открывают новые возможности музейного восприятия, делая посещение музея ярким и запоминающимся.

Ключевые слова: продвижение музейных продуктов, мультимедиа-технологии, интерактивная среда, сенсорные киоски, аудио-этикетка, аудиогид.

Современные реалии функционирования музеев таковы, что они должны выдерживать конкуренцию с другими досуговыми учреждениями. Борьба за посетителя дала достаточно мощный импульс для пересмотра места и роли музеев в обществе, управленческих технологий и способов работы с различными музейными аудиториями, поиска новых форм продвижения музейных продуктов, формирования уникального набора маркетинговых ходов.

Использование и внедрение новых технологий в культуру современного музея принадлежит к числу эффективных средств развития музейной среды, так как способствует активизации мышления посетителя, позволяет работать эффективно и активизирует процесс получения информации посетителем музея, делая его более удобным и управляемым. Технологизация выступает как одно из ведущих направлений модернизации музеев и важнейший инструмент достижения стратегических целей развития. Внедрение новых технологий призвано поддерживать спрос на музейные услуги и содействовать выравниванию технологического уровня музейной деятельности музеев разного уровня [1, с. 12].

Процесс внедрения технологий и новых приемов в работу является неотъемлемой частью управления современным музеем [2]. Одним из перспективных являются мультимедиа-технологии, объединяющие человека и компьютерные информационные технологии. Технология мультимедиа позволяет сотрудникам музея объединять в компьютерной системе текст, звук, графические изображения и анимацию, создавая мультимедийные презентации, викторины, ребусы, вопросники и т.п.

Интересным приемом подачи музейной экспозиции является создание интерактивной среды, которая дает возможность посетителю на проявление свободы и творчества в пространстве музея. Ключевой момент интерактивной среды – самостоятельность (я сам действую, думаю, принимаю решения). Музей начинает восприниматься, как игровое, интерактивное образовательное пространство, что является особенно интересными для перспектив-

ного сегмента музейной аудитории – детей, так как детское восприятие лучше воспринимает информацию через сенсорные и тактильные ощущения.

Еще одна из современных новаций в музеях – это информативные сенсорные киоски, представляющие собой программно-аппаратный комплекс, собранный на базе персонального компьютера и оснащённый сенсорным монитором, упрощающим взаимодействие человека с компьютером. Киоск объединяет в себе текстовую, графическую, речевую, музыкальную, анимационную информацию. Причем информация может быть представлена на разных языках. Благодаря разной подаче материала, информация лучше запоминается, а человек получает большой эмоциональный заряд, что позволяет активно погрузиться в мир культуры и искусства. Киоск очень удобен для самостоятельного ознакомления с музейными предметами в выбранном посетителем режиме.

Примером новых технологий может служить аудио-этикетка, которая позволяет получать информацию о музейном экспонате на слух. Как правило, расположена она рядом с предметом или витриной, и посетителю достаточно взять наушники, чтобы прослушать информацию об интересующем его экспонате. Востребованной посетителями музеев является аудио-экскурсия, предназначенная для самостоятельного просмотра музейных экспозиций при помощи аудиогида. Заметим, что более простые в содержании – мобильные аудиогиды, т.е. приложения, которые могут быть установлены на личные смартфоны посетителей. Такие аудиогиды не требуют от музея закупки специального оборудования, но зато требуют разработки мобильного приложения, которое, конечно, должно развиваться вместе с развитием техники. Аудиогиды очень удобны и легки в использовании, а главное, каждый человек может сделать их удобными для себя, например, настроить громкость, выбрать родной язык, прослушать информацию только об интересующих экспонатах музея.

Грамотное использование новых технологий и приемов в музейном пространстве помогут решить многие важные задачи, а именно: добавить в восприятие посетителей музея впечатление, которое надолго останется в памяти, а, возможно, побудит прийти еще раз; наглядно показать те предметы, которые вживую показать невозможно в силу различных причин (хранятся в фондах, утеряны, слишком маленького или большого размера и т.д.); приспособиться к потребностям разной музейной аудитории – от детей до лиц пожилого возраста, а также людей с ограниченными возможностями; осуществлять коммуникацию с посетителем; более ярко и полно представлять музей во внешнем мире.

Таким образом, необходимость использования и внедрения современных технологий и приемов продвижения музейных продуктов не вызывает сомнения. Перспективы применения новых технологий будут расширяться и открывать человеку новые возможности познания мира и его музейного восприятия.

Список литературы

1. Концепция развития музейной деятельности в Российской Федерации на период до 2020 года URL://www.uksmp-plast74.ru/plastovskii-raionnyi-muzei/normativno-

pravovye-
akty/Koncepciya%20razvitiya%20muzeinoi%20deyatelnosti%20v%20RF%20na%20period%20do%202020%20goda.pdf (дата обращения: 10.04.2017).

2. Макаров Д.В., Шутова О.В. Внедрение технологий и новых приемов в культуру работы современного музея // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2. URL://www.ulspu.ru/upload/img/medialibrary/be7/makarov-statya-vak-shutova-sovr-problemy-2015-_2.pdf (дата обращения: 14.04.2017).

РАБОЧИЕ ДОКУМЕНТЫ АУДИТОРА ПРИ ПРОВЕРКЕ ОПЕРАЦИЙ ПО СЧЕТАМ В БАНКАХ

Дао Нгок Л.
студент 4 курса факультета экономики и управления,
Самарский институт управления, Россия, г. Самара

В статье рассмотрены вопросы планирования и проведения аудиторской проверки операций по счетам в банке при проведении безналичных расчетов, приведены примеры рабочих документов аудитора при осуществлении тестов средств контроля и проведении аудиторских процедур по существу.

Ключевые слова: аудит, рабочие документы аудитора, расчетные операции, денежные средства.

Целью аудиторской проверки операций по расчетным счетам в банке является формирование мнения о достоверности бухгалтерской отчетности по разделу «Денежные средства» и соответствии применяемой методики учета денежных средств на счетах в банке действующим в Российской Федерации нормативным документам.

До заключения договора на аудиторскую проверку осуществляется предварительное планирование аудита, которое на практике часто называют предварительной экспертизой состояния дел клиента. Общество с ограниченной ответственностью «Урал-Трейд» является малым предприятием. Оно было зарегистрировано в качестве юридического лица 15.10.2003 года, а свою деятельность начало 1 июля 2004 года. Месторасположение: 462429 г.Орск, пр-т Ленина, 105. Основным видом деятельности предприятия является выпуск спецодежды. Все модели ориентированы на сезонный спрос.

Перед составлением программы аудита данного участка нами было проведено тестирование состояния бухгалтерского учета. По разработанным нами вопросам ответы приведены в таблице 1.

По результатам проведенного тестирования можно сделать вывод о том, что бухгалтерский учет по счетам, открытым в банках, организован эффективно. В ООО «Урал-Трейд» работники бухгалтерии ежемесячно сверяют остатки по выпискам банка с данными бухгалтерского учета, сверяют кассовые и банковские документы, учет операций полностью компьютеризирован, что существенно снижает риск возникновения ошибок на данном участке учета. Информационная система как элемент системы внутреннего контроля призвана обеспечить достоверность предоставленной для проверки инфор-

мации [1, с. 37].

Таблица 1

Рабочий документ – Тестирование состояния бухгалтерского учета по расчетному и валютному счету в ООО «УРАЛ-ТРЕЙД» за 2016 г.

Вопрос	Ответ
Количество счетов в учреждениях банка:- расчетных счетов;	3
- валютных счетов.	1
Список банков, в которых открыты счета	ОСБ 8290, АКБ Орскиндустрия банк, ОАО «Банк Оренбург»
Способ обработки банковских выписок: - на первичных документах прилагаемых к выписке;	+
- на самой выписке;	-
- в журнале регистрации входных и выходных платежных расчетных документов.	-
Периодичность взаимосверки остатков по выпискам банка с данными бухгалтерского учета	ежемесячно
Место хранения:- чековой книжки;	у руководителя
- печати	у главного бухгалтера
Периодичность взаимосверки кассовых и банковских операций	1 раз в месяц
Наличие журнала регистрации платежных поручений: - входящих	+
- исходящих	+
Последняя проверка соблюдения кассовой дисциплины:	-
- дата проверки;	02.09.07 г.
- период проверки;	3 месяца
- замечания.	нет
Наличие договора на инкассацию денежных средств	-
Степень компьютеризации учетных операций по расчетному счету	Полная компьютеризация

На основе проведенного тестирования нами была составлена следующая программа аудита расчетных и валютного счета в учреждениях банка:

1) знакомство со сведениями о рублевых и валютных счетах в банке;

2) изучение договоров на банковское обслуживание;

3) аудит тождественности показателей бухгалтерской отчетности и учетных регистров;

4) аудит выписок банка:

- проверка наличия всех банковских выписок,

- проверка наличия всех первичных документов служащих основанием для проведения операций по расчетному счету,

- проверка наличия на первичных документах отметок банка об исполнении,

- проверка соответствия остатков, указанных в выписках банка и данных бухгалтерского учета;

5) проверка правильности отражения операций по расчетному счету на счетах бухгалтерского учета;

6) проверка списания денежных средств с расчетного счета;

7) проверка документального оформления операций по валютному счету;

8) проверка правильности определения и отражения в учете курсовой разницы при пересчете иностранной валюты в рубли.

В ходе проверки наличия всех банковских выписок нами было установлено, что некоторые выписки отсутствуют в связи их утратой. Отсутствующие выписки приведены в следующем рабочем документе (таблица 2).

Таблица 2

Рабочий документ – Отсутствующие выписки банка в ООО «Урал-Трейд» за период с 1 января 2016г. по 31 декабря 2016 г.

Наименование банка	№ расчетного счета	Дата предыдущей выписки	Дата отсутствующей выписки	Дата последующей выписки
ОБС №8209	33098020000000000245	02.05.16 г	05.05.16 г.	09.05.16 г.
		03.07.16 г.	09.07.16 г.	09.07.16 г.
		10.10.16 г.	13.10.16 г.	16.10.16 г.
АКБ Орскиндустрия	20309090000000000126	12.04.16 г.	16.04.16 г.	20.04.16 г.
		15.09.16 г.	19.09.16 г.	22.09.16 г.
ОАО «Банк Оренбург»	40903620000000000913	30.09.16 г.	04.07.16 г.	07.07.16 г.

В результате проверки первичных документов на предмет наличия отметок банка на них об исполнении поручения нарушений не выявлено. Однако при проверке наличия всех первичных документов служащих основанием для проведения операций по расчетному счету было выявлено два нарушения, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3

Рабочий документ – Свод нарушений, выявленных в результате проверки наличия первичных документов по расчетному счету в ООО «Урал-Трейд» за 2016 г.

Дата выписки	Сумма, не подтвержденная первичными документами, руб.	Наименование банка	Примечание
19.02.16 г.	5700	АКБ Орскиндустрия	Перечисления за поставленное сырье ООО «Экосервис»
20.07.16 г.	8300	ОАО «Банк Оренбург»	Перечисления ООО «Транс» за оказанные транспортные услуги, платежное поручение у транспортной организации

Следующим нарушением по данному пункту программы является не соответствие остатков, указанных в выписках банка, с данными учетных регистров по счету 51, которые приведены в рабочем документе (таблица 4):

Таблица 4

Рабочий документ – Проверка соответствия остатков в выписках банка с данными учетных регистров на ООО «Урал-Трейд» за период с 1 января 2016г. по 31 декабря 2016 г.

Дата	Данные учетных регистров, руб.	Данные выписки банка, руб.
24.05.16 г.	107349	79610
Остаток на конец мая начала июня	33726	33276
24.05.16 г.	107349	33276
Остаток на конец июня начало июля	249093	250038

Должностным лицам, отвечающим за данный участок учета, необходимо исправлять все выявленные ошибки. Грамотно проведенный аудит операций по счетам в банке позволяет выявить возможные нарушения не только в области безналичных расчетов, но и во многих других областях бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации.

Список литературы

1. Салынина С.Ю. Аудит финансовой отчетности в условиях информационных систем // В сборнике: Направления модернизации современного инновационного общества: экономика, социология, философия, политика, право: материалы Международной научно-практической конференции: в 3 частях. Ответственные редакторы: Н.Н. Понарина, С.С. Чернов. 2015. С. 34-41.

ЗАВИСИМОСТЬ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ РАСХОДОВ ОТ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДИСТАНЦИЯХ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ

Дегтярева О.С.
доцент кафедры бухгалтерского учета и
аудита на железнодорожном транспорте, канд. экон. наук, доцент,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматривается зависимость эксплуатационных расходов от основных показателей деятельности дистанций электроснабжения – структурных подразделений дирекции энергообеспечения Трансэнерго – филиала ОАО «РЖД» на основе корреляционно-регрессионного анализа. Результаты расчетов коэффициентов корреляции могут быть использованы при формировании бюджета затрат.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, дистанция электроснабжения, эксплуатационные расходы, корреляционно-регрессионный анализ.

Зависимость эксплуатационных расходов от показателей деятельности на железнодорожном транспорте всегда являлась ключевым вопросом не только как аспект анализа производственно-хозяйственной деятельности, но и была необходима в планировании величины затрат по различным элементам.

В настоящее время необходимо переосмысление этих аспектов в связи с реформированием железнодорожного транспорта и созданием на базе ОАО «РЖД» холдинга, включающего в себя совокупность подразделений, выполняющих спектр работ, услуг не только по грузовым и пассажирским перевозкам, но и по другим видам деятельности.

В современную структуру ОАО «РЖД» входят филиалы, производящие различные виды продукции (работ, услуг), многие показатели их деятельности проходят стадию формирования, некоторые требуют дальнейшего совершенствования, а также определения влияния их абсолютных значений на эксплуатационные расходы с учетом специфики деятельности каждого подразделения.

Дистанции электроснабжения в настоящее время входят в состав дирекции энергоснабжения Трансэнерго – филиала ОАО «РЖД». Основными задачами деятельности этих структурных подразделений является снабжение электроэнергией, в первую очередь подразделений системы ОАО «РЖД», а также других потребителей и обеспечение бесперебойной работы устройств электроснабжения.

Объем работы дистанции электроснабжения традиционно характеризуется «количеством обслуживаемых объектов, устройств электрификации и электроснабжения, электроустановок и т.п.) и определяется по наличию технических средств контактной сети, тяговых подстанций и районов электроснабжения» [1]. Но этого показатель не подвержен кардинальному изменению в течение ряда лет.

Поэтому для характеристики зависимости эксплуатационных расходов в дистанции электроснабжения нужно рассмотреть следующие показатели:

1. Тонно-километры брутто, выполненные в электротяге, не учитываются непосредственно в самой дистанции электроснабжения. Данный показатель определяется дирекцией энергоснабжения, исходя из распределения по дистанциям общего объема работы за отчетный период в соответствии с длинами контактной сети и линий электропередач;

2. Балльная оценка состояния контактной сети определяется на основании результатов инспекционных осмотров электрифицированных участков железных дорог с использованием вагонов-лабораторий контактной сети (ВИКС) [2]. При этом за исследуемый период (год, квартал, месяц) техническое состояние контактной сети характеризуется средним баллом за этот период, который определяется путем деления общей суммы начисленных штрафных баллов на количество проверенных километров;

3. Количество отказов в работе технических средств за определенный период. В качестве отказов считаются случаи отсутствия или отклонения от номинального напряжения, повреждения сооружений и устройств контактной сети и другие нарушения нормальной работы устройств электроснабжения [3].

Результаты корреляционного регрессионного анализа показывают, что взаимосвязь между эксплуатационными расходами дистанции электроснабжения и показателем «тонно-километры брутто» является средней, т.к. коэффициент корреляции составляет 0,355177.

Также средняя взаимосвязь отмечена между эксплуатационными расходами и состоянием контактной сети в баллах – 0,310032. А вот при изучении взаимосвязи эксплуатационных расходов с количеством отказов технических средств коэффициент корреляции составил 0,944557, что свидетельствует о значительном влиянии количества отказов технических средств на эксплуатационные расходы дистанции электроснабжения.

Поскольку на количество отказов технических средств также оказывает влияние большое число различных факторов, требуется дальнейшее исследование данного вопроса.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 24.03.2014 № 756р «Об утверждении Нормативов численности работников хозяйства электрификации и электроснабжения» // СПС КонсультантПлюс

2. Распоряжение ОАО "РЖД" от 13.02.2012 N 300р "Об изменениях в методике определения балльной оценки состояния контактной сети в хозяйстве электрификации и электроснабжения": http://lawru.info/dok/2012/02/13/n178366.htm

3. Распоряжение ОАО "РЖД" от 09.10.2010 N 1493р "Об утверждении положения по учету, расследованию и проведению анализа случаев отказов в работе технических средств ОАО «РЖД» (в ред. Распоряжений ОАО «РЖД» от 28.03.2012 № 613 р, от 17.12.2012№ 2580р): http://jd-doc.ru/2010/iyul-2010/6322-rasporyazhenie-oao-rzhd-ot-09-07-2010-n-1493r

4. Корреляционно-регрессионный анализ: http://mirznanii.com/a/215770/korrelyatsionno-regressionnyy-analiz

ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА ПРИ НЕСТАНДАРТНЫХ УСЛОВИЯХ

Дехтярева Д.В.
студентка третьего курса факультета «Финансы и кредит»,
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина,
Россия, г. Краснодар

Аджиева А.Ю.
доцент кафедры «Денежное обращение и кредит»,
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина,
Россия, г. Краснодар

Дикарева И.А.
старший преподаватель кафедры «Денежное обращение и кредит»,
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина,
Россия, г. Краснодар

В данной статье рассматриваются вопросы, связанные с получением кредита при «нестандартных» условиях: в пенсионном возрасте, в возрасте до 21 года, с плохой кредитной историей. На примере банков рассматриваются условия предоставления кредитов.

Ключевые слова: кредит, заёмщик, кредитная история, бюро кредитных историй, платежеспособность.

В 80-90е годы мало кто из населения знал, что такое кредит и совсем единицы пользовались этим финансовым инструментом. Кредитами пользовались в основном организации, колхозы и совхозы. В банковской системе был единый монополист – Сбербанк.

Были потребительские кредиты для населения на короткие сроки, например, можно было оформить в кредит диван сроком на 6 месяцев. Такие кредиты пользовались маленькой популярностью у населения. У людей не было потребности в кредитах, на жизнь хватало заработной платы [3].

В современном обществе даже дети знают, что значит кредит. Начиная от молодого поколения и заканчивая пенсионерами, все люди «опутаны» кредитами и никого это не удивляет. Наоборот трудно найти человека, у которого не долгов. Этому способствует и большая и разветвлённая сеть различных банков, финансовых учреждений и ломбардов. Легкая и «шаговая» доступность кредитов.

Большой ассортимент банковских услуг из года в год расширяется и предлагает наиболее заманчивые варианты для потребителя. Проводятся акции и разыгрываются призы с целью привлечения клиентов.

В связи с тем, что покупательская способность населения невысокая, а потребности растут с каждым днем, человек с легкостью оформляет кредит. Это решение не всегда до конца осознанное и продуманное. Вот пример из жизни. Наступал очередной новый год, для того чтобы весело встретить его не хватало музыкального центра. А тут акция в гипермаркете, можно тот самый центр оформить в кредит. Сказано и сделано. Праздники закончились, и появилось желание досрочно погасить кредит, оказалось можно, но с приличной переплатой. А по большому счету, потребность в этом кредите была очень маленькой, а затраты оказались ощутимые [3].

Любой человек, независимо от того официально он работает или нет может найти вариант кредита, который ему подходит. Человеку, который официально трудоустроен, проще оформить кредит и выбрать более выгодный вариант. Отсутствие работы не является препятствием для получения кредита. Для этого существуют различные виды экспресс кредитов.

Некоторые банки с целью привлечения заемщиков высылают кредитные карты по почте. В этом случае не нужно даже ходить в банк, достаточно активировать карту в банкомате.

Из этого следует, что в жизни современного человека кредитование играет значимую роль, и большую роль будет играть много лет вперед. Особенно если оформлен ипотечный кредит.

Казалось бы, кредиты уже прочно вошли в нашу жизнь и стали для нее привычным явлением. Тем не менее, у клиентов российских банков часто возникают затруднения, связанные с получением кредита и обслуживанием долга.

Из более 8 000 вопросов о кредитах, полученных экспертами, 13.5% касаются непосредственно оформления займа. Такие вопросы чаще всего посвящены получению кредита при "нестандартных" условиях: в пенсионном возрасте или, наоборот, в возрасте до 21 года, с плохой кредитной историей, без справок с места работы, при наличии временной регистрации и пр. [4].

Рассмотрим особенности получения кредита при нестандартных условиях на примере некоторых банков.

СОВКОМБАНК – имеет большое количество программ кредитования, это и микрозаймы от 5 тысяч рублей, и кредиты – до 200 тысяч рублей. Микрозаймы Совкомбанк выдает под 44,9% годовых, кредит до 200 тысяч рублей – 34,9%. А если заемщик предоставит банку справку 2-НДФЛ, то он сможет оформить кредит уже под 12% годовых, а максимальная сумма кредита вы-

растет до 1 миллиона рублей. Возраст заемщика во всех случаях должен быть не менее 20 лет, а для льготной ставки в 12% – от 35 лет.

ВОСТОЧНЫЙ БАНК выдает кредит наличными без справок и поручителей (достаточно самому заполнить справку по форме банка) лицам от 21 до 76 лет. Однако заемщик должен работать не менее 12 месяцев на последнем месте работы. Ставка – от 15% годовых, сумма кредита – от 25 тысяч до 1 миллиона рублей, срок – 1-5 лет.

УРАЛЬСКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ (УБРиР) предлагает самые беспрецедентные условия кредитования: кредит «Минутное дело» на сумму от 5 до 200 тысяч рублей под 62% годовых на срок до 4-х лет. Зато, чтобы получить такой кредит нужен только паспорт и 15 минут свободного времени. Причем, если в течение полугода у Вас не будет просрочек более 5 дней в месяц, ставка снизится до 18%, а еще через полгода – до 13% годовых. УБРиР предлагает, пожалуй, одни из самых интересных условий кредитования, чем другие банки, в которых легко получить кредит [5].

ОТП БАНК – выдает кредиты наличными максимально быстро сроком до 5 лет, максимальная сумма кредита составляет 1 миллион рублей. Также стоит отметить очень привлекательные процентные ставки – от 21,9% 14,9% годовых, что меньше, чем в большинстве других банков, выдающих кредиты только по паспорту без залогов и поручителей. Стоит добавить, что кредит в ОТП Банке можно получить, даже если у заемщика в данный момент есть просрочки по кредитам в других банках. В тоже время, для получения кредита необходимо наличие постоянного источника дохода.

БАНК ТИНЬКОФФ – еще один банк, где можно взять кредит по паспорту и без справок.

Тинькофф работает с клиентами с проблемной кредитной историей, но, в этом случае при оформлении потребительского кредита стоит быть готовым к повышенной кредитной ставке до 28,9%. Однако Тинькофф пользуется достаточно большой популярностью среди потенциальных заемщиков, ищущих банки, в которых легко получить кредит с плохой кредитной историей.

РЕНЕССАНС КРЕДИТ – банк, в котором можно взять кредит без справок и поручителей, причем даже с плохой кредитной историей, однако за это приходится платить более высоким процентом по кредиту – (от 18,9%) от 13,9% годовых [5].

Первый важный параметр, который значительно влияет на принятие банком решения по кредиту, это возраст заемщика. Разберёмся, какая возрастная категория влияет негативно, какая позитивно и как различаются требования к пакету документов для заемщиков разного возраста.

Самой низкой границей возрастных ограничений является отметка в 18 лет. Есть некоторые банки, которые предоставляют кредит этой категории заемщиков. Однако, это скорее очень редкое исключение, которое только подтверждает правило. А правило такое: Основной параметр возраста, с которого кредитные учреждения готовы выдавать займы населению начинается с 23 лет (реже с 21 года).

Таблица

Условия банков для получения кредита

Наименование банка	Сумма (в руб.)	Процентная ставка от (в %)	Срок (в мес.)	Возраст (в годах)	Документы	Стаж работы (мес.)	Место жительства
СОВКОМБАНК	400000	12	60	35	паспорт	4	4 мес.
БАНК МОСКВЫ	350000	14,9	60	21	паспорт, труд.	3	где есть ВТБ
УРАЛЬСКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ	200000	15	48	21	паспорт	постоян.	постоян.
ОТП БАНК	750000	14,9	60	21	паспорт 2-й док-т	6	постоян.
РАЙФФАЙЗЕН БАНК	1500000	17,9	60	21	паспорт 2-й док-т	6	постоян.
СКБ-БАНК	1300000	15,9	60	18	паспорт справка	6	постоян.
ТИНЬКОФФ	1000000	24,9	36	21	паспорт	-	-
РЕНЕССАНС КРЕДИТ	500000	13,9	60	24	паспорт 2-й док-т	постоян.	постоян.

Банки, кредитующие население с 21 года, предъявляют повышенные требования, как к пакету документов, то есть наличие справки о доходах, так и к уровню среднемесячных доходов. Если для старшей категории заемщиков достаточно иметь зарплату в 2 раза превышающую ежемесячный платеж по кредиту, то для молодых людей от 18 до 21 года, как правило, ежемесячный платеж не должен превышать 30% от доходов.

Такая политика банка связана с повышенным риском молодой категории заемщиков [4]. Следующая категория заемщиков это с 23 до 30 лет. Категория нейтральна, повышенных требований к ней не предъявляется, но и никаких дополнительных льгот этой категории граждан банки не предлагают. Многие кредиторы рассматривают ее, как полноценного заемщика, но все же некоторые банки не готовы выдавать этой категории заемщиков максимально возможные суммы.

Категория от 30 лет до пенсионного возраста – следующий возрастной диапазон. Для банка это самая стабильная и желанная категория заемщиков. Им будет предлагаться максимальные суммы, для них будет упрощенные схема оформления и максимально упрощенный пакет документов. Люди этой категории к своему возрасту достигли определенного социального положения и пика финансовых возможностей, поэтому к ним доверия банка больше, чем к остальным категориям заемщиков. Однако не стоит так же забывать и о кредитной истории, которая так же оказывает огромное влияние на окончательное решение по вашей заявке.

Следующая категория заемщиков – это пенсионеры. Женщины с 55 лет и мужчины с 60 лет могут рассчитывать на льготные кредиты, однако далеко не все банки работают с этой категорией граждан. Политика банков в отношении этой категории может различаться. Есть банки, которые вообще не рассматривают пенсионеров, как заемщиков по кредиту, мотивируя это повышенными рисками. Однако существуют и такие банки, которые лояльно относятся к пенсионерам. Более того, такие кредитные учреждения предлагают пенсионерам пониженные процентные ставки и весьма большие суммы, доступные для оформления. Чаще всего, пенсионеров кредитуют банки с гос. участием, но существуют и коммерческие банки, предлагающие специальные программы кредитования для граждан пенсионного возраста.

Категория старше 65 лет. Эту группу кредитуют минимальное количество банков из-за возраста платёжеспособности заемщика. Требования к пакету документов у каждой категории заемщиков существенно различаются.

Обязательное подтверждение дохода в основном предъявляют к младшей категории заемщиков и к пенсионерам. Для заемщиков 21-30 лет – это справка о доходах, для пенсионеров это копия пенсионного удостоверения и иногда справка из пенсионного фонда.

Итак, возраст – это один из важных параметров при рассмотрении банком заявки на получении кредита. Он может влиять позитивно, может негативно.

Вторым фактором, влияющим на принятие банком решения по кредиту, безусловно, является кредитная история заемщика. Если у вас хорошая кредитная история и достаточный доход, взять кредит для вас не должно

быть проблемой. Более того, нередко банки предлагают пониженный процент, если ваша кредитная история вызывает доверие [4]. А что если кредитная история плохая?

Кредитная история – это электронное дело, в котором находятся все данные о ваших прошлых и действующих кредитных обязательствах. Именно к этой информации в первую очередь обращается банк при осуществлении проверки заемщика. Плохой кредитная история становится в случае, если вы допустили просрочку по кредиту или кредитной карте более 7 дней.

Если допустили просрочку на 1-2 дня, а потом погасили ее, банк, как правило, не отправляют данную информацию в БКИ (Бюро Кредитных Историй), хотя бывают и исключения. Значение имеет так же сумма просрочки и количество дней просрочки. Чем больше сумма и чем дольше вы не оплачивали кредит, тем хуже становится ваша кредитная история.

Все операции банка по выдаче кредитов, будь то оформление кредитных карт или выдача кредитов наличными деньгами, подвержены определенному риску. И каждый банк должен рационально соотнести для себя возможную прибыль или же риск невозврата кредита, то есть убытки [4].

Именно этим и занимаются все банки, рассматривая заявки на получение кредита. Конечно, у каждого банка своя политика: одни рискуют, не проводя подробных проверок клиента, но компенсируют риск высокими процентами; а другие выдают кредиты под более низкие процентные ставки, но благонадежным клиентам.

Список литературы

1. Аджиева А.Ю., Дикарева И.А. Некоторые подходы к аудиту финансовых результатов / А.Ю. Аджиева, И.А. Дикарева // Новая наука: теоретический и практический взгляд. – 2016. – № 8(88). С. 241-245.

2. Аджиева А.Ю., Дикарева И.А. Необходимые внедрения системы внутреннего контроля на предприятии и пути ее совершенствования / А.Ю. Аджиева, И.А. Дикарева // Новая наука: теоретический и практический взгляд. – 2016. – № 8(88). С. 245-248.

3. Кредитный сайт для физических и юридических лиц [Электронный ресурс]: URL: https://probanki-info.ru/ (дата обращения: 03.04.2017).

4. Кредитный и ипотечный брокер – Финарди [Электронный ресурс]: URL: http://finardi.ru/ (дата обращения: 03.04.2017).

5. Сайт валют и новостей финансов [Электронный ресурс]: URL: http://www.currencyhistory.ru/about.php (дата обращения: 03.04.2017).

ПРОГРАММА ВНЕДРЕНИЯ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ В БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ КОМПАНИЙ

Дякина Е.Д.
магистрант кафедры ГМКУ,
Рязанский государственный радиотехнический университет,
Россия, г. Рязань

В статье рассматривается стратегия внедрения ИТ-технологий в бизнес-процессы компаний. Анализируются основные ошибки, приводящие к провалам проектов по внед-

рению внедрения ИТ технологий в бизнес процессы компаний, на основе анализа приводятся основные подводные камни и способы их нейтрализации. Предлагается план этапов проектирования с описанием основных целей, задач, предполагаемых результатов каждого этапа. От успешного внедрения ИТ технологий в бизнес процессы компаний зависит повышение конкурентоспособности компании на рынке.

Ключевые слова: ИТ-технологии, стратегия внедрения, внедрение инноваций в ИТ технологии, бизнес процессы, автоматизация бизнес процессов, проектная группа, разработчик, техническое задание.

Автоматизация бизнес процессов компании процесс сложный как с технической, так и со стратегической стороны проекта. Статистика показывает, что около 50% внедрений заканчивается неудачей: либо срываются сроки и значительно увеличиваются затраты на проект, либо после производимой автоматизации показатели остаются на прежнем уровне, либо проект проваливается. Именно поэтому подготовка к процессу внедрения ИТ технологий в бизнес процессы компаний является ключевым и самым важным этапом всей разработки проекта. Если цели, задачи определены не верно – все последующая работа будет исключительно расточительством бюджета компании. Поэтому, для успешной автоматизации бизнес процессов необходимо предварительно разработать стратегию внедрения ИТ технологий в бизнес процессы:

1) выявить текущие проблемы в бизнес процессах, границы проблем;
2) сформулировать цели, задачи и предполагаемые результаты внедрения;
3) определить руководителя проекта со стороны компании заказчика, собрать проектную группу – ключевых сотрудников, работающих с «больным» бизнес процессом;
4) реально определить предполагаемый бюджет и сроки проекта;
5) проанализировать рынок программных продуктов, предоставляемых компаниями – разработчиками, выбрать наиболее соответствующий целям и задачам компании;
6) определиться со способом внедрения, скорректировать бюджет и сроки проекта, границы бизнес процесса.

Если границы бизнес процесса будут поставлены узко, то в итоге проблема решена не будет. Увеличение же границ проекта приведет и необоснованным тратам ресурсов компании на изучение, не влияющих на проблему зон. Корректировать границы проекта наиболее разумно вместе с компанией-разработчиком, основываясь на их опыте. В ходе выбора границ проекта пересматриваются задачи, меняются формулировки целей внедрения ИТ технологий. Данная корректировка жизненно необходима для удачного завершения проекта автоматизации бизнес процессов, невнимательное же отношение – основная ошибка крупных проектов.

Подбираемая проектная группа должна быть заинтересована в успехе проекта, поэтому в состав команды внедрения компании должны входить:

1) руководитель компании;

2) руководители отделов, в которых внедряется программа;

3) ведущие специалисты в предметной области (ведущие специалисты отделов).

Одной из часто встречаемых проблем является необоснованно заниженный бюджет и неоправданно короткие сроки реализации проекта. В таком случае достичь необходимого результата невозможно. Поэтому необходимо найти золотую середину между сроками внедрения проекта, его бюджетом и функциональностью разрабатываемой системы.

Проект внедрения ИТ технологий в бизнес процессы компаний состоит из 5 этапов:

1) обследование состояния бизнес процессов компании;
2) проектирование системы для автоматизации процессов;
3) разработка КИС;
4) внедрение системы;
5) аудит.

Первый этап: обследование состояния бизнес процессов компании

Цель этапа: Проанализировать текущее состояние бизнес процессов, выявить проблемные бизнес-процессы, предварительно поставить границы «больной зоны», сформулировать цели, задачи, желаемые результаты.

Этап предполагает сбор информации о компании, бизнес процессах, анализ проблем, формулирование целей проекта, предполагаемых результатов. Происходит оценка трудозатрат по проекту и появляется представление о том, что может быть реализовано и какими средствами, создается план-график проекта. В дальнейшем план будет уточняться по мере продвижения от одного этапа проекта к следующему.

Второй этап: проектирование системы для автоматизации процессов

Цель этапа – описать способы реализации требований к программе по данным, полученным на первом этапе. В результате выполнения этапа появляется ответ на вопрос: «Как нужно реализовывать цели компании в проекте?».

Итоги второго этапа

1) «Техническое задание», которое включает в себя способы реализации требований компании-заказчика к внедряемой информационной системе.

2) Структура бизнес-процессов;

3) «Техническое задание» должно быть понятно как постановщику задания, так и программисту, и не должен содержать неоднозначностей.

Третий этап: разработка

Цели данного этапа – разработка, настройка и тестирование программы согласно «Техническому заданию». Подготовка документации по эксплуатации системы.

Третий этап состоит из следующих подэтапов:

1) встраивание информационной системы бизнес-процесса в действующую учетную систему;

2) определение методологии работы с информационной системы бизнес-процесса;

3) программирование информационной системы бизнес-процесса;

4) разработка эксплуатационной документации;

5) тестирование полученной информационной системы бизнес-процесса [3].

Итоги третьего этапа

Результатом данного этапа является готовая информационная система бизнес-процесса, адаптированная для использования под специфику вашей компании, и подготовленная эксплуатационная документация.

Четвертый этап: внедрение

Цель данного этапа – подготовка системы для передачи в эксплуатацию.

Данный этап состоит из следующих подэтапов:

1) перенос накопленных данных;

2) обучение пользователей;

3) ввод в опытную эксплуатацию.

Итоги четвертого этапа

После выполнения данного этапа пользователи должны уметь выполнять свои повседневные функциональные обязанности с помощью информационной системы [3].

Пятый этап: аудит проекта

Внедрение информационной системы – это непрерывный, развивающийся процесс. Для успешного достижения поставленных целей необходимо контролировать этот процесс и выполнять корректирующие действия. Для этого необходимо регулярно проводить аудит (анализ) работы сотрудников с системой. При помощи этого аудита можно проконтролировать, как выполняются созданные регламенты по работе с информационной системой бизнес-процесса. Аудит позволяет выявить насколько эффективно проведенное внедрение инноваций в ИТ-технологии на бизнес-процессы компании и просчитать эффективность проведенного преобразования.

Также, по результатам аудита формируются рекомендации по корректирующим действиям, необходимым для улучшения работы системы и достижения целей внедрения [3].

Список литературы

1. Андреева Т.Е. Управление персоналом в период организационных изменений // Деловой Петербург – Персонал, Ноябрь 2001.

2. Абросимова А.С. Технологии и люди. Сложности внедрения ERP-систем. // Управление человеческим потенциалом № 1. 2006 URL: http://www.cfin.ru/itm/kis/rollover/erp_difficulties.shtml (дата обращения: 27.04.2017).

3. CRM – современный инструмент эффективного бизнеса. URL: http://www.it-capital.info/crm/Page-2.html (дата обращения: 27.04.2017).

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСА

Егоркина А.Д.
студентка 4 курса экономического факультета,
Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва,
Россия, г. Саранск

Комлева Н.С.
доцент кафедры маркетинг, к.э.н.,
Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва,
Россия, г. Саранск

В статье исследуется применение маркетинговых инструментов для повышения конкурентоспособности гостинично-ресторанного комплекса. Автором было изучено состояние и особенности развития данной сферы. Также был проведен анализ конкурентоспособности гостинично-ресторанного комплекса «Русская охота» на рынке гостиничного бизнеса.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, повышение конкурентоспособности, планирование, гостиничный бизнес, маркетинговая политика.

Конкурентоспособность предприятия является важнейшей характеристикой, которая отражает степень развития данной организации, а также отличие от развития конкурентных фирм по уровню удовлетворения своими услугами потребностей людей и по эффективности производственной деятельности.

В настоящее время, в условиях когда сложился и функционирует рынок гостинично-ресторанных услуг, разбитый на сегменты, и внутри каждого сегмента происходит серьезная конкуренция, для сохранения конкурентоспособности гостиницы, ей необходимо непрерывное развитие.

Повышение конкурентоспособности является сложной задачей в деятельности любого предприятия гостиничного хозяйства, которая требует согласованности и целенаправленности в работе всех подразделений, одним из важнейших направлений деятельности предприятий гостиничного бизнеса является разработка методов и подходов к решению данной проблемы.

Важно не забывать, что каждая гостиница или ресторан самобытен по-своему, и развивая ее, необходимо сохранить самые значительные элементы этой самобытности.

Выход на рынок сбыта практически всегда предполагает вступление в конкурентную борьбу, которая сводится к завоеванию потребителей пользующихся услугами конкурентов. И для того чтобы выиграть в данной борьбе, необходимо обладать определенным преимуществом на рынке, и повышать конкурентоспособность за счет введения нового комплекса услуг.

Маркетинговые инструменты являются важным элементом в продвижении организации. Так как достижение конкурентного преимущества на ту-

ристическом рынке, и сохранение его, в большинстве зависит от эффективной маркетинговой деятельности организации.

Эффективная маркетинговая политика предприятия позволит укрепить позиции на рынке, сформировать положительный образ данной организации у потребителей и с выгодной стороны выделить среди конкурентов.

Одной из основных и важнейших обязанностей специалистов по маркетингу является анализ деятельности их конкурентов, который преследует следующие цели:

а) Определение существующих и возможных конкурентов;

б) Выявление настоящих и потенциальных конкурентов;

в) Изучение сильных и слабых сторон организации, а также определение имеющихся возможностей и угроз;

г) Разработка прогноза стратегических действий конкурентов.

Объектом нашего исследования является гостинично-ресторанный комплекс «Русская охота» находящийся по адресу г. Пенза, ул.Одоевского,2.

«Русская охота» представляет собой уникальный комплекс, созданный под влиянием исконных традиций национального отдыха, неописуемой красоты природы и исключительного уровня комфорта.

Характер функционирования комплекса – круглогодичный.

Комплекс включает в себя: гостиницу из 11 номеров, 5 гостевых домиков, конференц-зал, ресторан с русско-европейской кухней, охраняемую парковку, русскую баню, сауну, бассейн, профессиональное стрельбище.

Для выявления текущей ситуации, в которой находится организация необходимо провести SWOT-анализ гостинично-ресторанного комплекса «Русская охота». Необходимо построить матрицу сильных и слабых сторон, а также определить имеющиеся возможности и угрозы.

Таблица 1

SWOT-анализ гостинично-ресторанного комплекса «Русская охота»

Сильные стороны:	Слабые стороны:
1. Высококвалифицированный персонал комплекса. 2. Положительная репутация гостиницы. 3. Ценовая политика. 4. Удобное расположение. 5. Высокое качество предоставляемых услуг. 6. Профессиональный менеджмент. 7. Наличие собственного ресторана.	1. Отсутствие отдела маркетинга. 2. Недостаточно четко выработана коммуникационная стратегия. 3. Неширокий спектр дополнительных услуг. 4. Отсутствие детской игровой зоны. 5. Недостаточность необходимых финансовых ресурсов.
Возможности:	Угрозы:
1. Увеличение количества клиентов. 2. Привлечение дополнительных групп потребителей. 3. Введение дополнительного спектра предоставляемых услуг. 4. Строительство новых коттеджей. 5. Повышение квалификации персонала. 6. Внедрение современных технологий.	1. Усиление позиций конкурентов и появление новых. 2. Снижение доходов потребителей. 3. Изменения в предпочтениях клиентов. 4. Ухудшение политических отношений с другими странами. 5. Неблагоприятные изменения в законодательстве.

Далее проведем анализ конкурентоспособности гостинично-ресторанного комплекса «Русская охота» и ее основных конкурентов.

Для этого выделим основные факторы являющиеся наиболее значимыми для туристов:

- Место расположения;
- Имидж;
- Наличие и состояние комнат для проживания, ресторанов, комнат для досуга и отдыха, общественных помещений и т.д.
- Уровень обслуживания;
- Ценовая политика;
- Эффективность работы персонала.

В качестве основных конкурентов мы выделили:

1) Ресторанно-гостиничный комплекс «Золотой петушок»;
2) Загородный комплекс «Волков»;
3) Ресторанно-гостиничный комплекс «Изумрудный город».

Таблица 2

Сравнительный анализ параметров конкурентоспособности ресторанно-гостиничных комплексов г. Пензы

Фактор:	Гостинично-ресторанный комплекс «Русская охота»	Гостиничный комплекс «Золотой петушок»	Загородный комплекс «Волков»	Ресторанно-гостиничный комплекс «Изумрудный город»
1.Месторасположение	10 км от центра города	Окраина города	Недалеко от города	Исторический центр города
2.Репутация.	Имеет отличную репутацию благодаря хорошей инфраструктуре, и современному оснащению.	Персонал дружелюбный, улыбчивый, профессиональный.	Идеальное соотношение цены/качества.	Удобное расположение, Высококвалифицированный персонал.
3.Услуги.	Ресторан, бассейн, сауна, баня, конференц-зал, охрана, парковка, спутниковое тв, оборудованное стрельбище,	Столовая, охрана, прачечная, конференц- зал, детская площадка, спутниковое тв, парковка, оборудованные беседки с мангалом.	Ресторан, бар, бассейн, сауна, теннисный корт, горнолыжная трасса, интернет подключение в номерах.	Доставка еды в номер, интернет, парковка, сауна спутниковое тв, конференц-зал, ресторан.
4.Площадь.	11 номеров.	23 номера.	25 номеров.	10 номеров.
5.Стоимость.	От 2500-7000.	От 2700-5700.	От 2500 – 5000.	От 2200-5000.
6.Реклама.	Интернет-сайт, статьи в газетах, журналах, информация на туристских интернет-порталах.	Интернет-сайт, информация среди гостей персонала, участие в ежегодных выставках.	Интернет-сайт, информация в прессе.	Интернет-сайт, информация в гостиничных и туристских кругах.

Для осуществления сравнительного анализа конкурентоспособности данных организаций гостиничного бизнеса, необходимо привести данные опроса потребителей гостиничных услуг.

- *Удобное месторасположение.* Примерно 79% потребителей считают данный фактор основным при выборе гостиницы. Этот фактор должен быть обусловлен наличием торговых и развлекательных центров.

- *Чистота и комфорт номеров.* Этот фактор занимает второе место (68%), с повышением конкуренции на рынке данных услуг потребители стали уделять этому фактору более значимое место.

- *Цена за номер.* Более 53 % потребителей считают этот фактор важнейшим при выборе гостиницы, однако степень его важности меняется в зависимости от того, как на рынок данных услуг приходят более мобильные и состоятельные клиенты.

- *Рекомендации друзей*. 35% потребителей, при выборе места отдыха, полагаются на рекомендации друзей, больше чем на тур агентов.

- *Дополнительные услуги.* Необходимость предложения услуг по предоставлению конференц-зала оказывает влияние на 35% респондентов, ресторанный сервис – 25%. Данная услуга является наиболее значимой для туристов, которые довольно часто совершают поездки.

Таким образом, можно сделать вывод что явными преимуществами среди остальных обладают гостинично-ресторанный комплекс «Русская охота» и загородный комплекс «Волков». Довольно широкий спектр предоставляемых услуг, профессионализм персонала, наличие парковки, много охраны, современный интерьер, чистота и уют, наиболее удобные источники получения информации. Минусами являются неудобное расположение, высокий уровень цен.

Гостиничный комплекс «Золотой петушок» имеет неплохую репутацию за счет дружелюбного персонала, наличие парковки, соотношение цены и качества. Минусов, к сожалению, больше: отсутствие собственного ресторана, ограниченный спектр дополнительных услуг, устаревший интерьер и недостаточное освещение в источниках информации.

Гостинично-ресторанный комплекс «Изумрудный город» имеет самое выгодное местоположение, но это не компенсирует высокую цену за номер, репутация удовлетворительная, источники информации недостаточные, что объясняет среднюю загрузку комплекса.

Таким образом, мы видим, что наблюдается малое количество лидеров по основным и важнейшим факторам, и соответственно очень низкая конкуренция. Стоит отметить, что практически нет качественных гостиниц с высочайшим уровнем обслуживания, широким спектром дополнительных услуг и надежной репутацией.

В результате проведенного анализа уровня конкурентоспособности гостинично-ресторанного комплекса «Русская охота» мы предлагаем разра-

ботать мероприятия по повышению конкурентоспособности. При формировании программы мероприятий целесообразно преследовать следующие цели:

а) Сохранение существующих клиентов, а также их расширение за счет развития спектра гостиничных услуг.

б) Постоянный и непрерывный контроль над мерами, необходимыми для повышения конкурентоспособности.

Основным мероприятием должно стать формирование службы маркетинга. Для создания качественной стратегии развития необходимо проанализировать текущее состояние и образ организации, а также определить конкретные стоящие перед ней задачи, определить основные медиа-каналы, с помощью которых будет осуществляться информирование и привлечение потенциальных клиентов.

Так же необходимым является расширение спектра дополнительных услуг. Рекомендуется введение мини-баров, так как это является удобным средством для поддержания комфорта в номере; создание рабочих зон с ПК или специальными письменными столами; услуги персональных тренеров, продажа экскурсионных программ по городу.

Одним из основных мероприятий можно считать создание системы скидок и бонусов постоянным клиентам. Например, введение собственных VIP карт, дающих право на скидку 10%. Или при проживании от 5 дней- посещение сауны бесплатно.

Таким образом для повышения конкурентоспособности необходимо создание гостиничного комплекса с полным спектром услуг, квалифицированным персоналом и высоким уровнем информационного позиционирования. Особое значение для развития имеет исследование гостиничной индустрии, ее текущего состояния и тенденций развития.

Список литературы

1. Баумгартен Л.В. Управление качеством в туризме. Практикум: учебное пособие / Л.В.Баумгартен. – М.: КНОРУС, 2014. – 288 с.

2. Бикташева Д.А., Гиевая Л.П., Эданова Т.С. Менеджмент в туризме: Учебное пособие. – М.: Альфа – М: ИНФРА-М, 2015. – 272 с.

3. Гришкова Т. Дополнительные услуги гостиниц // Гостиничное Дело. – 2011. №10. – С. 14-18

4. Порошин М. Услуги в дополнение // Гостиничное Дело. – 2015. – №7. – С. 10-15.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АССОЦИАЦИИ ЗНАКОВ С ПИРАМИДОЙ ЗНАНИЙ ПРИ РАЗРАБОТКЕ БАЗЫ ЗНАНИЙ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СФЕРЫ РОССИИ

Иванов Г.И.
профессор кафедры «Экономика и инновационные рыночные исследования», к.э.н., доцент, ЧОУ ВО «Южный университет (Институт управления, бизнеса и права)», Россия, г. Ростов-на-Дону

Просандеев В.А.
доцент кафедры «Финансы и кредит», к.э.н., доцент, Донской государственный технический университет, Россия, г. Ростов-на-Дону

Ситников Н.А.
аспирант, ЧОУ ВО «Южный университет (Институт управления, бизнеса и права)», Россия, г. Ростов-на-Дону

Ассоциация знаков с пирамидой знаний выходит на уровень связи понятийной структуры с общим кодом. Для разработки базы знаний в финансово-кредитной сфере России необходимо научиться выявлять здесь знаки как категории. Дело в том, что знак имеет «две стороны, которые невозможно отделить друг от друга. Одна сторона – это то, что знак обозначает (означаемое, содержание), а вторая – это то, чем он обозначен (означающее, форма). Например, товар также является знаком. Его форма – это то, что может быть воспринято органами чувств (вкус, цвет, запах, размер, вес и т.п.), а к содержанию относятся все те признаки (сигнификаты), которые важны для данного товара (функция, назначение, цена, свидетельства качества, впечатление от товара).

Ключевые слова: пирамиды знаний, интерпретация знаков, образовательный процесс, финансовые дисциплины, формы, деньги, свойства денег, содержание дефиниции.

По нашему мнению, ассоциация знаков с пирамидой знаний, при разработке базы знаний финансово-кредитной сферы России (ФКСР), должна выходить на уровень связи понятийной структуры с общим кодом. Данный постулат базируется на выявленных особенностях формирования понятийной структуры у специалистов, которые «… обусловлены наличием в сознании так называемых семантических, или ассоциативных сетей, объединяющих отдельные термины во фрагменты, фрагменты в сценарии и т. д. В отличие от разрозненного хаоса понятий у новичков и дилетантов, у опытных специалистов эти сети упорядочены, в них можно обнаружить иерархические структуры, или «деревья», либо «пирамиды» понятий. При разработке баз знаний формирование так называемой пирамиды знаний – важнейшее звено этапа проектирования интеллектуальных систем» [1].

Рассмотрим отличия знака в системе общего кода. По мысли Пирса, «знак не функционирует как знак до тех пор, пока он не осмысливается как таковой. Иначе говоря, знаки должны быть интерпретированы, чтобы быть знаками» [2].

Так, согласно Пирсу, «осуществляется это знание благодаря интерпретанте. Интерпретанта – это перевод, истолкование, концептуализация отношения знак/объект в последующем знаке (например, определенная реакция человека на воспринимаемый знак; объяснение значения данного слова с помощью других слов и т. д.). Каждый знак способен порождать интерпретанту, и этот процесс фактически бесконечен» [2].

Товар имеет форму и содержание, а в магазине мы покупаем конкретный предмет – или денотат, который наряду с формой и содержанием образует семиотический треугольник: денотат (предмет) – означающее – означаемое» [3].

Но, тогда, мы считаем, и деньги как категория тоже являются товаром особого рода и в то же время – знаком. В подтверждение тому приведем, например, следующее высказывание. «Деньги – это специфический товар, который является универсальным эквивалентом стоимости других товаров или услуг» [4-9].

Таким образом, использование ассоциации знаков с пирамидой знаний при разработке базы знаний финансово-кредитной сферы России выявления сущности денег как знаков и как товара особого рода, в дальнейшем отражаемого в пирамиде знаний ФКСР.

Список литературы

1. Журнал «Intelligent Enterprise» 01 №10 (27), 2001 Извлечение знаний: лингвистический аспект /29.05.2001 Автор: Татьяна Гаврилова // https://www.iemag.ru/analitics/detail.php?ID=15863
2. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D0%BE%D0%B7%D0%B8%D1%81
3. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0
4. http://www.garshin.ru/linguistics/semiotics.html
5. Национальная идея России как основа стратегического управления. Иванов Г.И., Просандеев В.А., Ситников Н.А. Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2016. № 4. С. 103-111.
6. Особенности создания госкорпораций и финансового прогнозирования динамики институциональной среды в системе национального и регионального воспроизводства. – Иванов Г.И., Ситников Н.А., Просандеев В.А. Экономика и социум. 2016. № 5-1 (24). С. 832-834.
7. Митина И.А. Ключевые проблемы инвестиционной сферы региона и возможности их решения (на примере Ростовской области) // Экономика и социум.2016. №2 (21). С. 657.
8. Митина И.А. Региональные аспекты инновационной политики // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2002.№2 (15). С. 8.
9. Абазиева К.Г., Гончарова С.Н., Евдокимова И.И., Землякова Н.С., Иванов Г.И., Исаев А.К., Коростиева Н.Г., Кузьминов А.Н., Макеев В.А., Куликов С.А., Погосян Р.Р., Масленникова Л.П., Петренко А.С., Митина И.А., Просандеев В.А., Саенко Е.А., Тутова О.Н., Стратан Д.И., Тикиджьян Р.Г., Шамкина Е.Н. и др. Актуальные проблемы и перспективы развития финансово-кредитной системы Российской Федерации // коллективная монография / Ростов-на-Дону, 2015.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИСПОЛНЕНИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ НА ПРИМЕРЕ г. БЕРДСК И г. ИСКИТИМ

Калюжная Ю.И.
аспирант, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

В статье исследуется доходная часть бюджетов муниципальных образований, на примере муниципальных образований г. Искитим и г. Бердск рассматривается динамика поступлений местных налогов в бюджеты за период 2009-2013 годы, учтены некоторые особенности формирования налоговой базы и собираемости налогов в этих муниципальных образованиях, выявлены отдельные проблемы исчисления и уплаты, а также собираемости земельного налога и налога на имущество физических лиц. Предложены некоторые пути решений, выявленных в ходе исследования проблем.

Ключевые слова: динамика, земельный налог, местные налоги, кадастровая стоимость, налог на имущество физических лиц, собираемость, муниципальные образования.

Местные налоги являются ключевым источником формирования бюджетов муниципальных образований. Проблема наполняемости местных бюджетов находит прямое отражение в социально-экономическом развитии городов и районов. Индикатор собираемости местных налогов служит одним из критериев качества социально-экономического развития муниципального образования. Острой проблемой местного налогообложения является дефицит местных бюджетов, что обуславливает необходимость системного анализа динамики поступлений местных налогов в бюджеты муниципальных образований (далее – МО).

Потребность анализа поступлений местных налогов на примере г. Искитим и г. Бердск обусловлена низкой их собираемостью. На сегодняшний день к местным налогам относятся: земельный и налог на имущество физических лиц, поступления от которых в полном объеме поступают в местные бюджеты [1].

В рамках исследования, рассмотрим динамику темпов роста местных налогов, которые рассчитаны как отношение налоговых поступлений в 2013 г. к поступлениям в 2009 года [2]. Наибольший темп роста поступлений за 5 лет по земельному налогу зафиксирован в г. Бердск в 2013 году, а самый низкий в г.Искитим в 2010 году [3]. Темп роста поступлений в целом по земельному налогу в муниципальных образованиях Новосибирской области имеет положительную динамику. Так, темп роста по земельному налогу в г. Бердске составляет – 174,6%, за аналогичный период в г. Искитиме – 168,6 процентов [4].

В свою очередь, темпы роста налога на имущество физических лиц в г. Бердск имеют тенденцию к снижению. Темп роста в г. Бердск составляет - 70,8%, в г. Искитим – 146,3% соответственно. Зафиксирован критически низкий объем налоговых поступлений в местные бюджеты в 2011 году. Важно определить причины такой отрицательной динамики. Одной из них, является

изменение срока уплаты налога на имущество физических лиц. Налог стал обязателен к уплате не позднее 1 ноября года, следующего за годом, за который исчислен налог. Таким образом, налог за 2011 год налогоплательщики должны были оплатить не позднее 01.11.2012 года. В связи с этим налоговые поступления за 2012 год по налогу на имущество физических лиц имеют положительную динамику.

Таблица

Динамика доли земельного налога и налога на имущество физических лиц в налоговых и неналоговых доходах бюджета МО г.Бердск и МО г. Искитим за 2009-2013гг.

Годы	Удельный вес в налоговых и неналоговых доходах местных бюджетов*, %			
	МО г. Бердск		МО г. Искитим	
	Земельный налог	Налог на имущ.физ.лиц	Земельный налог	Налог на имущ.физ.лиц
2009	2,6	1,8	2,2	2,9
2010	2,7	1,3	1,8	2,3
2011	2,6	0,4	2,1	0,1
2012	2,8	1,0	2,3	2,6
2013	3,0	0,8	2,4	2,7

* Подсчет производился по Законам об исполнении местных бюджетов за соответствующие годы

Ввиду отсутствия жесткой налоговой дисциплины, добиться полной уплаты налогов физическими лицами пока не представляется возможным. Необходимо проводить ежегодный анализ и мониторинг задолженности по местных налогам и устранять эту негативную тенденцию.

В частности, низкая собираемость земельного налога обуславливается рядом факторов:

- отсутствие постановки земельных участков на кадастровый учет;
- сложность процесса оформления земельного участка в собственность;
- высокая стоимость для некоторых категорий населения;
- отсутствие общедоступной электронной единой базы данных для всех участников земельных отношений;
- необходимость в оптимизации процесса оформления документов;
- каждый год ставка налога на земельный участок может меняться.

Уплата местных налогов в неполном объеме стало некоторой отрицательной тенденцией в муниципальных образованиях, что приводит к нарастанию задолженности, начислению пени, необходимости взыскания этой задолженности через суд.

Доля местных налогов в доходах бюджетов г. Искитим и г. Бердск сейчас не велика, ситуация в перспективе может измениться только при условии внесения некоторых корректировок в налоговое законодательство и повышения администрирования местных налогов [5].

Необходимо работать с задолженностью по земельному налогу и налогу на имущество физических лиц в целях уменьшения дефицита местных бюджетов. Наличие федеральных льгот по земельному налогу также является отрицательным фактором в исполнении доходной части бюджетов муници-

пальных образований, которые нужно совершенствовать. Объем налоговых поступлений можно увеличить при условии, если снизить или отменить льготы по местных налогам. В целях снижения дефицита местных бюджетов было бы целесообразным расширение перечня местных налогов посредством, например, налога на доходы физических лиц, в случае его уплаты по месту жительства налогоплательщика.

Вопрос налоговой дисциплины граждан всегда будет актуальным [6]. Исследование динамики налоговых поступлений за период 2009-2013 годы и отдельные проблемы их собираемости показывает, что необходимо комплексно и системно проводить работу с налоговой задолженностью.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации по состоянию на 1.02.2017. М.: Проспект, 2016. С. 3-4.
2. Калюжная Ю.И. Тенденции налоговых поступлений в областные бюджеты субъектов Сибирского федерального округа // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 2-6. С. 68-70.
3. Отчеты об исполнении бюджета города Бердска за 2009-2013 гг.
4. Отчеты об исполнении бюджета города Искитима за 2009-2013 гг.
5. Шумяцкий Р.И. О некоторых аспектах совершенствования исполнения налогоплательщиками обязанности по уплате в государственный бюджет налогов и сборов // Сибирская финансовая школа. 2006. № 4. С. 131-134.
6. Шумяцкий Р.И. Урегулирование налоговой задолженности организаций: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Новосибирский государственный университет экономики и управления. Новосибирск, 2007. 22 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Кеслер В.А.
магистрант второго курса,
Дальневосточный государственный университет путей и сообщения,
Россия, г. Хабаровск

В статье дебиторская и кредиторская задолженность являются неизбежным следствием существующей в настоящее время системы денежных расчетов между организациями, при которой всегда имеется разрыв времени платежа с моментом перехода права собственности на товар, между предъявлением платежных документов к оплате и временем их фактической оплаты.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

Под дебиторской задолженностью понимают выраженные в денежной форме обязательства отдельных граждан, организаций и прочих дебиторов перед данным предприятием [1, с. 8].

Кредиторская задолженность – задолженность данной организации физическим и юридическим лицам: задолженность поставщикам и подрядчи-

кам, авансы полученные, задолженности по оплате труда, перед бюджетом, перед внебюджетными фондами, прочие кредиторы [1, с.15].

Наличие постоянной дебиторской и кредиторской задолженности стали атрибутом хозяйственных отношений в условиях рынка, и в этом нет ничего плохого, при условии, если соблюдена мера, если взаимные долги оправданы и сбалансированы, если ими разумно управляют [3, с. 12].

От того, насколько правильно выбрана финансовая политика, как ведется работа с дебиторами и кредиторами, зависит в конечном итоге финансовое положение и перспективы развития организации. В связи с этим большое значение приобретает анализ и управление дебиторской и кредиторской задолженности [2, с. 174].

В основе финансовой деятельности коммерческих организаций лежит постоянный кругооборот денежных средств, авансированных, для производства и сбыта продукции. В каждом хозяйственном цикле эти средства должны возобновляться, то есть с прибылью возвращаться организации. Дебиторская задолженность является одним из основных источников формирования финансовых потоков платежей. Кредиторская задолженность, как долговое обязательство организации, всегда содержит суммы потенциальных выплат, нуждающихся в бухгалтерском наблюдении и контроле. От состояния расчетов с дебиторами и кредиторами во многом зависит платежеспособность организации, ее финансовое положение и инвестиционная привлекательность [2, с. 187].

Для организации очень важно не допустить необоснованного увеличения количества дебиторов и суммы их долгов, избегать дебиторской задолженности с высокой степенью риска, вовремя выставлять платежные счета, следить за сроками их оплаты и своевременно принимать меры по возмещению просроченной задолженности. В то же время нужно очень внимательно относиться к расчетам с кредиторами, своевременно возвращать им долги, иначе организация может потерять доверие своих поставщиков, банков и других кредиторов, будет иметь штрафные санкции по расчетам с контрагентами, что говорит об актуальности поднятой темы [3, с. 16].

Для того чтобы правильно выстроить взаимоотношения с клиентами, необходимо постоянно контролировать текущее состояние взаиморасчетов. Для этого необходимо грамотно управлять дебиторской и кредиторской задолженностью.

Специалисты предприятия должны анализировать дебиторскую задолженность по списку кредиторов и дебиторов, срокам образования и размерам; контролировать расчеты по отсроченной или просроченной задолженности, оценивать наличие дебиторской задолженности; определять приемы и способы уменьшения долгов.

Рациональное управление дебиторской задолженностью позволит обеспечить предприятию достаточный уровень рентабельности и снизить задолженность по обязательствам [3, с. 17].

Не менее важна организация эффективного управления кредиторской задолженности в организации. Основной задачей управления кредиторской

задолженностью является оптимизация размера кредиторской задолженности за расчеты с поставщиками, на которую приходится значительный объем кредиторской задолженности [4, с. 152].

При правильном управлении задолженностями предприятие может значительно поправить свое финансовое положение. Главное правильно оценить и проанализировать состояние расчетов предприятия и подобрать наиболее подходящие методы управления ими [4, с. 154].

Список литературы

1. Арутюнов, Ю.А. Финансовый менеджмент [Текст]: учеб. пособие/ Ю.А. Арутюнов. – М.: КНОРУС, 2010. – 312 с.
2. Володина, А.А. Управление финансами. Финансы предприятий [Текст]: учеб. / А. А. Володина. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 509 с.
3. Заров, К.Г. Управление дебиторской задолженности: оценка экономического эффекта от предоставления коммерческого кредита при условии увеличение закупаемой партии товаров [Текст]/ К.Г. Заров // Финансовый менеджмент. – 2012. – № 3. – С. 12-18.
4. Ивашкевич, В.Б. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности [Текст]: учеб. пособие / В.Б. Ивашкевич, И.М. Семенова. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2010. – 192 с.

РАЗВИТИЕ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Кириллова С.С.
доцент кафедры «Финансы и кредит», канд. экон. наук, доцент,
Мичуринский государственный аграрный университет, Россия, г. Мичуринск

Жоголева А.В., Алымова А.Н.
студентки направления 38.03.01 «Экономика» (профиль «Финансы и кредит»),
Мичуринский государственный аграрный университет, Россия, г. Мичуринск

В статье представлены основные предложения по дальнейшему укреплению и развитию ресурсной базы муниципальных образований в условиях финансовой неопределенности. При этом предложения касаются как системы межбюджетных отношений, так и развитию инвестиционной и инновационной инфраструктуры муниципалитетов.

Ключевые слова: местный бюджет, муниципалитет, финансовая самостоятельность, местные налоги, доходы бюджета.

Финансовая система России функционирует в условиях весьма напряженного социально-экономического положения, которое определено как внешними неблагоприятными факторами, так и рядом внутренних причин. Государство ставит перед собой амбициозные задачи по достижению социальной и экономической стабильности. Большая роль в этом процессе отведена муниципальным бюджетам, которые призваны комплексно решать вопросы местного значения, обязаны формировать устойчивую базу для реализации на территориальном уровне наиболее значимых социально-

экономических проектов. Именно муниципалитеты в современных условиях могут стать основой благополучия в стране в целом и в отдельных ее регионах. Особенно значительная роль местных бюджетов в финансировании весьма обширного круга расходов, ориентированных на социально-культурное, а также коммунально-бытовое обслуживание различных слоев населения. Таким образом, местные бюджеты в сложившихся непростых условиях можно и нужно рассматривать в качестве ведущего канала доведения до основной массы населения итоговых производственных результатов.

Несмотря на значимость муниципалитетов, по-прежнему весьма остро встает вопрос об их финансовом обеспечении. Сложившийся уровень доходов не в полной мере позволяет реализовать возложенные на местные бюджеты полномочия. При этом уровень расходных обязательств весьма существенен. Если же рассматривать исключительно собственную доходную базу, она обеспечивает не более пяти – десяти процентов от общей суммы расходных обязательств, что крайне мало.

Формирование основных направлений финансовой и бюджетной политики предусматривает всестороннее укрепление доходов муниципалитетов. Вместе с тем, практика показывает, что прослеживается негативная тенденция существенного снижения доли собственных средств в общей структуре доходных источников как городских округов (таблица 1), так и муниципальных районов (таблица 2).

Таблица 1

Динамика состава и структуры доходов бюджета города Мичуринска Тамбовской области в 2014-2016 годах

Показатели	2014 год		2015 год		2016 год		Отклонение в структуре 2016 года от 2014 года (+,-), п.п.
	сумма, млн. руб.	уд.вес, %	сумма, млн. руб.	уд.вес, %	сумма, млн. руб.	уд.вес, %	
Доходы, всего	1186,6	100,0	1307,3	100,0	1511,6	100,0	X
в том числе: -налоговые доходы	285,0	24,0	313,2	24,0	336,9	22,2	-1,8
-неналоговые доходы	52,8	4,5	56,5	4,3	55,3	3,7	-0,8
-безвозмездные перечисления	848,8	71,5	937,6	71,7	1119,4	74,1	+2,6

Таблица 2

Динамика состава и структуры доходов бюджета Первомайского района Тамбовской области в 2014-2016 годах

Показатели	2014 год		2015 год		2016 год		Отклонение в структуре 2016 года от 2014 года (+,-), п.п.
	сумма, млн. руб.	уд.вес, %	сумма, млн. руб.	уд.вес, %	сумма, млн. руб.	уд.вес, %	
Доходы, всего	573,9	100,0	776,0	100,0	704,2	100,0	X
в том числе: -налоговые доходы	140,8	24,5	155,9	20,1	163,3	23,2	-1,3
-неналоговые доходы	11,4	2,0	24,8	3,2	14,5	2,0	-
-безвозмездные перечисления	421,7	73,5	595,3	76,7	526,4	74,8	+1,3

Подобная ситуация «…обусловлена как изменениями правового характера, так и корректировкой системы межбюджетного выравнивания» [2, с. 113]. Полагаем, что необходимо незамедлительно принять меры, направленные на развитие ресурсной базы муниципалитетов. А именно, в сфере межбюджетных отношений следовало бы увеличить нормативы отчислений от налога на доходы физических лиц, передать на местный уровень поступления от упрощенной системы налогообложения в полном объеме, установить на федеральном уровне обязанность регионов обеспечить передачу в муниципалитеты доли отчислений от налога на прибыль организаций и налога на имущество организаций. Кроме того, назрела необходимость в завершении работы по введению налога на недвижимость.

Одновременно с этим следует проводить активную политику по привлечению инвесторов на территории. Придерживаемся мнения, что данная работа должна быть реализована на федеральном уровне, поскольку у муниципалитетов практически отсутствуют рычаги по повышению заинтересованности инвесторов и только административные меры на первоначальном этапе позволят активизировать усилия местных властей по поиску инвесторов. Приток средств инвесторов позволит увеличить ресурсную базу муниципалитетов даже в условиях действующего бюджетно-налогового законодательства.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ// Информационно-правовое обеспечение «Гарант». – [Электронный ресурс]. – Электрон. прогр. – М., 2017. – Режим доступа: http://www.garant.ru/

2. Родюков С.В., Кириллова С.С. Необходимость управления налоговыми рисками на муниципальном уровне//Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. 2016. № 4. С. 112-115.

КЛАССИФИКАЦИИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАМКАХ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Костыкова М.Ю.
преподаватель кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин, канд. экон. наук,
Воронежский институт ГПС МЧС России, Россия, г. Воронеж

В статье проанализированы подходы к классификации субъектов малого предпринимательства в РФ как со стороны государственных структур, так и с позиций банковских учреждений, обозначены проблемные вопросы, оставшиеся за рамками законодательных инициатив.

Ключевые слова: малый бизнес, малые и средние предприятия, МСП, предпринимательство, банковское кредитование, ссуды малому бизнесу.

В отечественном законодательстве нет трактовки понятия «малый бизнес». Наряду с ним вводится в 209-ФЗ определение субъектов малого и сред-

него предпринимательства как «зарегистрированные в соответствии с законодательством РФ и хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели», отвечающие группе условий [3]. При дальнейшей классификации федеральный закон разделяет малое и среднее предпринимательство, но при разделении по численности работников законодатели подменяют коммерческие организации на предприятия, что является не совместимым с изначальным определением.

Это же подтверждается Гражданским Кодексом (глава 4, ст.48) при вводе в оборот определения юридического лица, определяемого как «организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде» [1].

В научной литературе преимущественно используется определение «малого бизнеса», чем малого предпринимательства. Для целей разграничения определений будем использовать трактовку «малый бизнес» как коммерческую организацию, отвечающую законодательно регламентированным критериям, закрепленным в нормативных документах. Такое определение является более емким как для формирования направлений государственной поддержки в отношении субъектов малого предпринимательства, так и для кредитных организаций, которые могут варьировать и устанавливать дополнительные собственные критерии при работе с такими клиентами.

В России до настоящего времени не установлены предельные значения одного показателя, определяющего возможность отнесения субъекта хозяйственных отношений к малому или среднему предпринимательству, – балансовой стоимости чистых активов. В связи с этим существует неопределенность по поводу соблюдения этого требования [2, с. 11].

Кроме того, российские банки зачастую прибегают к более детальной градации предельных значений выручки организаций, необходимых для анализа финансового состояния. Примером может служить ниже приведенная сегментация клиентов, относимых к субъектам малого предпринимательства, применяемая в кредитной организации. Среди критериев отнесения клиента к целевому сегменту могут быть как основные, так и дополнительные показатели. В качестве основного банки ориентируются на размер годовой выручки:

1) микро бизнес – до 60 млн. рублей (при этом здесь могут быть выделены такие группы клиентов, как «Предпринимательство» (с годовой выручкой до 2 млн. руб.) и «Микро» (от 2 млн. руб. до 60 млн. руб.));

2) малый бизнес – годовая выручка организации 60-400 млн. руб. (но также могут быть выделены подсегменты).

Дополнительными критериями при рассмотрении кредитной заявки и отнесении организации к целевому клиентскому сегменту могут служить:

1) кредитовый оборот по расчетным счетам клиента;

2) объем ссудной задолженности;

3) отнесение клиента к группе связанных лиц (заемщиков). В данном случае кредитная организация будет определять сегмент исходя из данных о выручке группы в целом.

Кредитные организации, помимо вышеприведенной классификации, учитывают отрасль, в которой осуществляет свою деятельность клиент, и при рассмотрении кредитной заявки устанавливают минимальные пороги вплоть до возраста заемщика, если это индивидуальный предприниматель, что существенно усложняет как процесс кредитования, так и создает разночтения с отечественным законодательством и общепринятым представлением о сегменте микро и малого бизнеса.

В этом случае, необходимо устранять пробелы в нормативных документах и принять во внимание зарубежный опыт стандартов Администрации по делам малого бизнеса США в части классификации малых и средних предприятий по отраслям с установлением минимальных и максимальных порогов выручки от реализации продукции в целях унификации трактовки понятия «малый бизнес» и одновременно учета специфики деятельности каждого субъекта предпринимательства, особенно в рамках отдельных регионов страны.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения: 26.04.2017).

2. Ендовицкий Д.А. Малое предприятие, 5 в 1: бухучет, налоги документооборот, правовое сопровождение, анализ деятельности / Д.А. Ендовицкий, Р.Р. Рахматулина. – М.:Рид Групп, 2011. – С.11

3. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.garant.ru/12154854 (дата обращения: 27.04.2017).

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Красникова А.В.
доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии машиностроения», канд. экон. наук, доцент, Воронежский государственный технический университет, Россия, г. Воронеж

Матыцина А.Ю.
магистрант инженерно-экономического факультета, Воронежский государственный технический университет, Россия, г. Воронеж

В статье рассматриваются понятие и особенности инновационной и инвестиционной политики организации, раскрывается сущность инновационного процесса, раскрывается взаимосвязь инновационной и инвестиционной политики.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, инвестиционная политика, инновационная политика, инвестиционная динамика, инновационный процесс.

В соответствии с современными экономическими условиями, в которых вынуждены функционировать различные организации, к важнейшим элементам стратегии развития предприятий следует относить инвестиционную и инновационную политику. Для того чтобы выстоять в жестких рыночных конкурентных условиях, организация должна постоянно совершенствоваться и внедрять новшества в большинство сфер своей деятельности. По этой причине научные исследования и разработки, а также и их использование в производстве являются на сегодняшний день важнейшим элементом предпринимательской деятельности, а инновационная деятельность выступает в качестве неотъемлемого условия эффективного развития организации.

Инвестиции представляют собой долгосрочные вложения капитала, главной целью которых является получение прибыли. Инвестиции – это основа для организации расширенного воспроизводства на предприятии, улучшения качества продукции, ускорения научно-технического прогресса, появления новых рабочих мест и в целом гармоничного развития различных отраслей народного хозяйства [1, с. 56].

Под инвестиционной политикой организации следует понимать систему стратегических управленческих решений, которые направлена на привлечение и расходование ресурсов в зависимости от инвестиционных целей. Особенности главных типов и направлений инвестиционной стратегии базируются на классификациях инвестиционных источников и направлениях инвестиционной активности.

Для каждого из существующих источников финансирования инвестиционной деятельности характерны свои особенности, которые обусловливают его привлекательность или непривлекательность для организации. К критериям привлекательности, обычно, относят: возможность использования источника (доступность); потенциальную емкость источника; экономическую эффективность использования и уровень риска использования источника (в зависимости от требований к возврату используемых средств или вероятной потери контроля над организацией).

Максимально доступными являются собственные средства организации (амортизационные отчисления, доля чистой прибыли, которая используется для накопления), ориентирующие организацию на максимальную экономическую эффективность их использования. Степень риска потери контроля над активами невысока. Данный источник, как в большей степени естественный, необходимо поставить на первое место в ряду вариантов стратегии привлечения средств [2, с. 90].

Если организация представляет собой акционерное общество, то в качестве источника инвестиций может быть привлечена эмиссия ценных бумаг. Данный источник направляет организацию на высокую эффективность финансируемых проектов, поскольку доходность для инвестора – это один из главных мотивов покупки ценных бумаг. Источник имеет значительную потенциальную емкостью, но для ее реализации акционеры должны быть убеждены в целесообразности инвестирования в потенциальные проекты. Необ-

ходимо обоснование надежности и осуществимости планируемых вложений [1, с. 78].

Риск потери контроля можно минимизировать через обеспечение такой структуры акционерного капитала, при которой не будет крупных держателей пакетов акций. Еще один потенциальный источник инвестиций для организации – государственные инвестиции. Возможная емкость данного источника достаточно высока, но на его доступность влияют, как правило, внеэкономические факторы. Вторая составная часть инвестиционной политики организации – это само инвестирование или расходование средств на реализацию инвестиционных проектов. К основным параметрам, которые определяют целесообразность и эффективность инвестиционного проекта, принято относить соответствие проекта товарно-рыночной стратегии; стоимость проекта и его масштаб; длительность реализации проекта; срок окупаемости инвестиций, в том числе подготовительный период, направленный на разработку первичной документации, организационные вопросы и др. [3, с. 36].

По мнению П. Дракера, нововведение является особым инструментом предпринимателей, средством, с помощью которого они используют изменение как шанс для разного рода бизнеса или услуг». Таким образом, инновационная деятельность представляет собой процесс, который направлен на внедрение результатов научных исследований и разработок в предпринимательскую деятельность. Данный процесс может проходить по таким направлениям как [2, с. 127]:

- совершенствование производимой продукции и освоение новых видов продукции;
- внедрение в систему производства и управления информационных технологий;
- внедрение в систему производства новейших прогрессивных технологий, оборудования и материалов;
- использование новых методов и средств организации производства, труда и управления.

Важным является тот факт, что инновационная политика не возможна без инвестиций. Поэтому инвестиционная и инновационная политика организации являются взаимосвязанными и взаимообусловленными, поскольку для реализации инновационных проектов обязательно предполагается определение источников их финансирования, то есть, часть инвестиционных ресурсов направляется на нововведения. На инновационные процессы в организации оказывают воздействие экономические, социальные, технологические, правовые и иные факторы [3, с. 44].

Итак, для того чтобы обеспечить наиболее полный охват специфики и закономерностей экономической системы стимулирования инвестиций в сферу научно-технической инновационной деятельности, необходимо поделить его на две относительно самостоятельные составляющие – инвестиционную и инновационную сферы.

Понятие инвестирования в научно-техническую сферу достаточно новое для современной экономики РФ. Оно является недостаточно исследован-

ным не только потому, что при командно-административной экономике сущность понятия «инвестирования» была деформирована и фактически отражала централизованное финансирование научно-технической сферы, но и потому, что данное явление в принципе относительно новое для всех современных экономик промышленно развитых государств, которые вступили в эпоху постиндустриального развития. Это обусловливает и широкий интерес к данной проблематике, который наблюдается сейчас в мировой экономике [1, с. 104].

Инвестиционная динамика является одним из наиболее значимых макроэкономических показателей, который характеризует уровень благополучия экономики, её равновесное развитие. Экономическая целесообразность реального инвестирования на макроуровне заключена в том, что такое инвестирование впоследствии влияет на увеличение национального продукта. По своему содержанию инвестиции являются частью общественных ресурсов, которые изымаются из текущего потребления, вкладываются в производство в расчете на получение будущего дохода.

Таким образом, динамика инвестиций представляет собой фундаментальный параметр, выражающий самую общую пропорцию, в которой происходит распределение обществом доступных ему ресурсов между текущим потреблением и задачами выживания в будущем. Поэтому благодаря анализу эффективности методов стимулирования положительной инвестиционной динамики в экономике РФ становится возможным относительное понимание характера и темпов будущего развития экономики, определение возможностей для ускорения трансформационных процессов, которые направлены на формирование социально-ориентированной рыночной экономики, отвечающей требованиям XXI века [2, с. 175].

Проблему максимального и рационального использования потенциала общества, определения его возможностей для ускорения НТП и повышения уровня жизни и общественного благосостояния, а также поиска наиболее эффективных общественных форм организации инновационного процесса можно считать следствием объективных закономерностей, которые определяют современное развитие общества, развертывания трансформационных процессов, которые опосредуют переход к инновационной экономике, информационному обществу [3, с. 229].

Данная проблема в настоящее время является актуальной для всех промышленно развитых стран. Как и при иных глобальных проблемах, затрагивающих все институты и сферы общества, решение данной проблемы должно быть системным, комплексным с соответствующей стратегией и тактикой действий. Исходя из опыта развитых стран, которые были первыми, кто ощутил новейшие тенденции экономического развития общества, на стратегическом уровне решение данной проблемы может быть достигнуто посредством проведения инновационной политики.

Таким образом, сущность инвестиционной и инвестиционной политики заключается в адаптации всех институтов общества к новым социально-экономическим реалиям, определяющим его развитие в будущем, на основа-

нии приоритета формирования новых институциональных форм, которые благоприятствуют развитию науки, ускоренному внедрению её результатов в экономику, и стимулируют повышение технологического и жизненного уровня общества.

Список литературы

1. Аньшин В.М. Инвестиционный анализ. – М.: Дело, 2006. – 348 с.
2. Балабанов И. Инновационный менеджмент. – СПб.: Питер, 2007. – 401 с.
3. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования. Перевод с английского. – М.: Дело, 2008. – 360 с.
4. Пищулин О.В. Особенности инвестиционной деятельности в инновационной сфере // Экономика образования. 2014. №2. С. 159-163.

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СИСТЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Куликова Н.В.
студентка кафедры государственной, муниципальной службы и менеджмента,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Липецкий филиал, Россия, г. Липецк

В статье рассмотрены основные инструменты продвижения продукции для предприятия оптовой торговли с учетом особенностей данной сферы деятельности. Особое внимание уделено значению маркетинговых коммуникаций как основного инструмента продаж и продвижения продукции предприятия оптовой торговли.

Ключевые слова: оптовая торговля, маркетинг, инструменты продвижения, коммуникации, продвижение.

Стремление оптовых торговых организаций увеличивать собственную эффективность и сокращать затраты, приводит к ужесточению требований к поставщикам и производителям товаров, которые вынуждены изыскивать пути совершенствования собственной деятельности.

Оптовая торговля, являясь одной из важнейших отраслей хозяйства, обеспечивает распространение и реализацию товаров повседневного спроса, поэтому вопросы совершенствования системы продаж и продвижения продукции имеют крайне важное экономическое и социальное значение.

Серьезные информационные и экономические изменения в ведении бизнеса, в числе которых усиление конкуренции, увеличение спроса и клиентской базы, заставляют предприятия искать новые способы совершенствования продаж и продвижения продукции. В связи с постоянно увеличивающимися потоками информации возникает потребность в более эффективном управлении. Целесообразным в этой ситуации является продумывание и применение всех инструментов маркетинга, включая самые современные инструменты продвижения продукции [2, с. 54].

Сфере оптовой торговли присущи некоторые особенности (как специфической маркетинговой среде), которые следует учитывать при продумывании плана совершенствования системы продвижения продукции.

Первая особенность заключается в том, что основным субъектом оптового рынка является оптовый потребитель, то есть предприятия розничной торговли, выступающий в роли перепродавца и выполняющий роль посредника по продвижению товара к конечному потребителю.

Второй особенностью сферы оптовой торговли является то, что оптовому продавцу приходится совмещать работу в двух направлениях – исследовать и удовлетворять потребности и оптовых и конечных потребителей. Вследствие этого возникают определенные противоречия, мешающие оптовой фирме совместить интересы этих групп и ставящие перед необходимостью выбора приоритета какой-либо стороны.

Третья особенность сферы оптовой торговли обусловлена её положением между производителями и конечными потребителями. В силу этого, именно через нее потребитель с помощью своих запросов воздействует на производителя, определяя производственную программу выпускаемых товаров.

Исходя из этого можно сделать вывод, что инструменты продвижения продукции являются крайне важным элементом для предприятия оптовой торговли. Важно отметить, что основными способами продвижения товара в маркетинге как в оптовой, так и в розничной торговле являются:

1. Реклама;
2. Личные (прямые) продажи;
3. Пропаганда (PR);
4. Стимулирование продаж.

Учитывая все вышеперечисленные особенности маркетинговой среды в оптовой торговле, следует рассмотреть личные коммуникации как основной инструмент продвижения продукции.

В современных условиях маркетинговые коммуникации представляют собой необходимую составляющую деловой активности любой компании в плане привлечения потребителей и новых деловых партнеров. Грамотно построенная коммуникационная политика может стать ключевым резервом в развиваемой рыночной нише [1, с. 302].

Следует иметь в виду, что коммуникационная составляющая важна не только в продвижении продукции к потребителям, но и при сотрудничестве с организациями, занятыми в производстве товаров и оказании услуг.

В спектре маркетинговых коммуникаций наибольшую часть (конкретно на предприятии оптовой торговли) должны представлять личные продажи. Это позволяет сохранять стабильность количества клиентов предприятия. Могут использоваться и такие инструменты, как личные встречи (деловой визит) с особо потенциальным клиентами.

Существуют и такие формы продвижения и продаж, как проведение торговых совещаний и семинаров. Здесь следует отметить, что при планировании подобного рода мероприятий должен формироваться четкий план действий для того, чтобы получить полную отдачу от их проведения.

Таким образом, в современных условиях коммуникационная составляющая маркетинга, её использование в продвижении товара становится не менее важной, чем экономико-управленческая. Коммуникации пронизывают

все составляющие части маркетинга. Правильный подход к продвижению продукции невозможен без учета коммуникационной составляющей.

Список литературы

1. Агафонова М.Н. Оптовая и розничная торговля. М.: Бератор-пресс, 2016. 432 с.
2. Голубкова Е.П. Маркетинговые коммуникации: учебное пособие. М.: Дело и сервис, 2015. 336 с.
3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность. М.: ИВЦ Маркетинг, 2014. 342 с.

ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ТУРИСТСКИХ БРЕНДОВ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ОРЕНБУРГА)

Кульшицкая Е.А.
Оренбургский государственный университет, Россия, г. Оренбург

В статье туристский брендинг рассматривается в качестве одного из приоритетных факторов развития территории. Целью брендинга региона является обеспечение присутствия и узнаваемости региона в информационном пространстве, которое обеспечит увеличение силы его влияния и в том числе за счет притока финансовых ресурсов.

Ключевые слова: бренд, туристский бренд, брендинг.

Территориальный и региональный брендинг достаточно новое для России явление. Концепция продвижения национального и региональных брендов страны была утверждена правительством РФ в январе 2008 года. Среди перечисленных в ней направлений работы есть и "содействие продвижению брендов российских городов и регионов".

Эксперты единодушны во мнении, что в ближайшее время российским городам придется столкнуться с ожесточенной территориальной конкуренцией за ресурсы развития, привлечение трудовых ресурсов, за туристические потоки.

Для нового этапа развития внутреннего туризма в Российской Федерации необходимо развивать процессы формирования бренда территорий. Целью брендинга региона является обеспечение присутствия и узнаваемости региона в информационном пространстве, что обеспечит увеличение силы его влияния и в том числе за счет притока финансовых ресурсов. В настоящее время разработка туристских брендов является в России популярна. В качестве бренда используют знаки, символы, девизы, марки, образы, метафоры, идеи, а также набор эмоциональных ощущений, воспоминаний, ассоциаций, стереотипов, используемых для создания или подчеркивания уникальных особенностей региона в сознании клиентов на фоне аналогов [2, 4].

Туристский бренд – это буквально любая характеристика, которая вызывает у потребителя определенный набор положительных эмоций, – историческое событие, деятельность известного политика, уникальный природный объект, миф, образ, легенда. Множество туристов со всего мира съезжаются посмотреть на карнавал в Рио-де-Жанейро, попробовать настоящее ба-

варское пиво, увидеть пирамиды в Египте и т. д. Все это примеры размещения туристских центров преимущественно с ориентацией на бренд [1].

Для разработки туристского бренда в городе Оренбурга мы провели социологический опрос в виде анкетирования по выявлению потенциальных туристических брендов.

В социологическом опросе участвовало 100 респондентов, в возрасте от 18 до 40 лет.

Как видно из диаграммы, большинство опрошенных ассоциируют г. Оренбург с пуховым платком.

На вопрос: «С кем/чем у вас ассоциируется город Оренбург?» – респонденты ответили следующим образом:

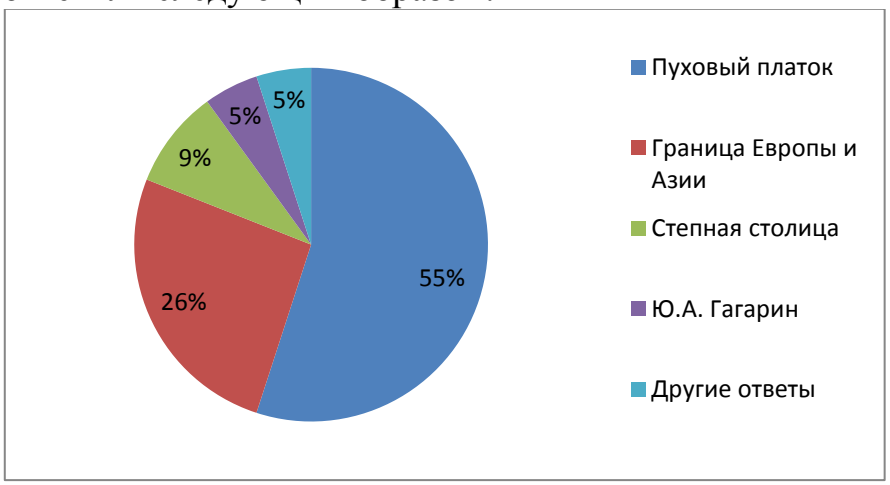

Рис. 1

Далее респондентам было предложено назвать три слова, которые лучше всего характеризуют город Оренбург. Вопрос был открытым. Не смотря на то что ответ подразумевал прилагательные, респонденты восприняли вопрос по-разному, отвечая как прилагательными характеризующих город Оренбург, так и историческими событиями, деятелями и др. С большим отрывом лидирует ответ «оренбургский пуховый платок» (22%).

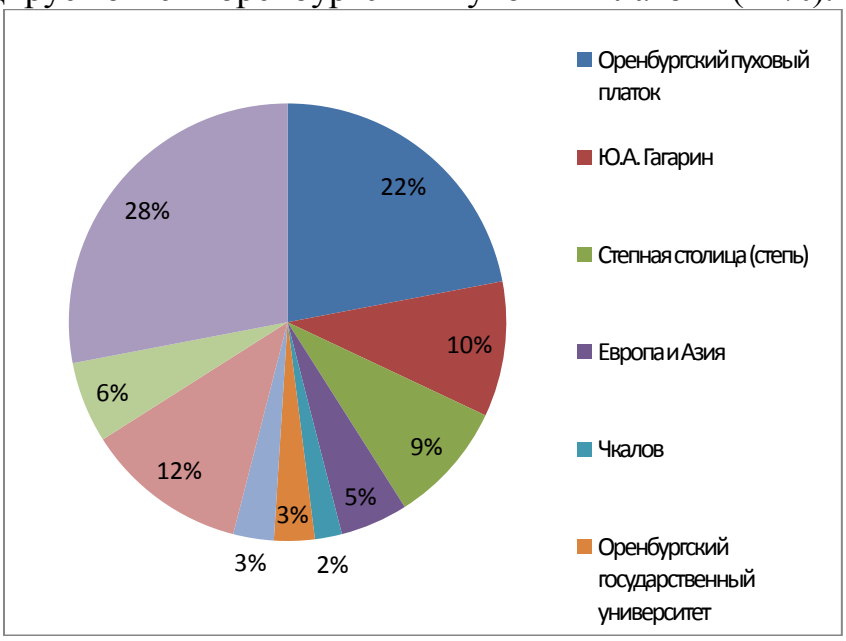

Рис. 2

Качество сувенирной продукции в городе Оренбурге большинство респондентов (58 %) считают невысоким, 26 % – высоким, и всего 16% низким.

На вопрос: «Как вы оцениваете уровень сервиса в городе Оренбурга?» – большая часть опрошенных (58 %) затруднились ответить.

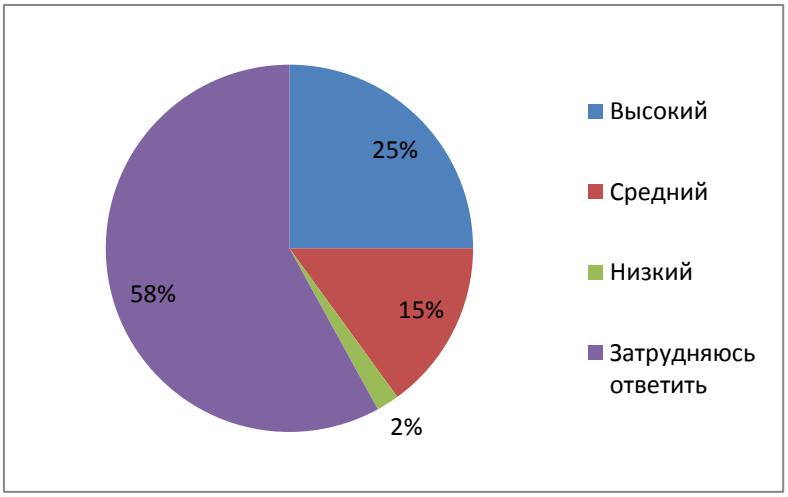

Рис. 3

Как видим, по результатам опроса потенциальным брендом для города Оренбурга можно считать «Оренбургский пуховый платок». Развитие внутреннего туризма и сопутствующего сервиса внесет весомый вклад в экономическое и социальное развитие региона и будет способствовать повышению благосостояния и качества жизни населения.

Оренбургский пуховый платок – это сильный и качественный бренд Оренбургского региона. Многие знают о существовании Оренбурга только по песне Боков В. в исполнении Л. Зыкиной.

Оренбургский пуховый платок, наряду с матрешкой, самоваром, хохломой, палехом, гжелью и др. является одним из символов России.

В Оренбургском крае пуховязальный промысел зародился примерно 250 лет назад, в XVIII веке и до сих пор востребован, и успешен. Оренбургские степи отличаются континентальным климатом: летом зачастую +40, а зимой до -40 градусов, да еще и с ветром и буранами. Поэтому козы и приобрели в таком климате специфический пух. Пух оренбургских коз – самый тонкий в мире: толщина пуха оренбургских коз – 16-18 микрон. А изделия из козьего пуха и людей отлично спасают от ледяного ветра. Изделия из пуха оренбургских коз – шали и платки паутинки – особенно нежные и мягкие. Оренбургские козы разводятся только в Оренбургской области. Попытки вывезти из Поволжья и развести в других местах оренбургскую козу не удались: козы тут же меняют свой пух на обыкновенный, свойственный всем козам, т.е. более толстый. Платки-паутинки действительно проходят сквозь обручальное кольцо и помещаются в гусиное яйцо, такие они тонкие и ажурные.

Платки создаются руками потомственных мастериц в столице ажурного пуховязания – в селе Желтое Оренбургской области. Каждый платок является результатом авторской работы.

Самая большая коллекция платков представлена в музее истории оренбургского пухового платка, музей является тоже достопримечательностью Оренбурга.

Что касается модности или актуальности пуховых платков в наши дни, эти изделия вне власти времени. Российские императрицы и европейские королевы примеряли платки, связанные руками наших мастериц. В архивных документах сохранились такие записи: «Во время пребывания цесаревича Александра Александровича и цесаревны Марии Федоровны в Оренбурге казачки имели счастье поднести цесаревне пуховую шаль, вложенную в золотое яйцо». В настоящее время, примадонне нашей эстрады А. Пугачевой большую оренбургскую шаль с ручной вышивкой «Рябина» подарили во время ее гастролей в Оренбурге. Исполнительница русских народных песен Н. Бабкина также получила в подарок оренбургский платок лично из рук мэра г. Оренбурга, а мама знаменитой артистки покупала платки на выставке оренбургских пуховых изделий в Астрахани. Специально для Л. Зыкиной был связан пуховый платок необычной красоты.

И сегодня ажурная паутинка украсит любой самый изысканный вечерний наряд. Оренбургские паутинки смогут заворожить женщину любого возраста. Например, юным девушкам будет интересно тонкое кружево ажурных паутинок и палантинов, которые только подчеркнут красоту и грацию своей хозяйки, согреют в любую погоду, придадут образу романтичность. Оренбургская паутинка незаменима и в гардеробе любой деловой женщины, которая, накинув ее на плечи, может быть уверена в том, что другой такой не будет ни у кого [3].

Оренбургская область имеет довольно высокий туристский потенциал, который, к сожалению, полностью не используется. Для того чтобы в будущем город Оренбург успешно развивался необходимо не только разработать бренд, но сделать его узнаваемым. Ведь опыт показывает, что регионы, в которых руководство понимает важность брендинга и принципы его построения, получают большую заинтересованность со стороны партнеров, инвесторов.

Список литературы

1. Визгалов, Д. В. Брендинг города / Визгалов Д. В. – Москва: Фонд «Институт экономики города», 2011. – 160 с. – ISBN 978-5-8130-0157-4

2. Левочкина, Н. А. Региональные туристические бренды России как инструмент глокализации социально-экономических процессов // Россия и Европа. Единое экономическое пространство: Сборник материалов Международной научно-практической конференции, 2-3 декабря 2010 г. – Омск: Издательство ОИ РГТЭУ, 2010. – С. 426-428.

3. Оренбургский пуховый платок [Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.orenshal.ru/about/history/

4. Функе, У. Методологические основы разработки городской концепции / Евроград. 1998. № 10. С. 48-53.

СОЦИАЛЬНАЯ СРЕДА ОРГАНИЗАЦИИ И ВОЗМОЖНОСТИ ИЗМЕНЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ ПЕРСОНАЛА

Куценко В.В.
доцент кафедры экономики труда и управления персоналом,
канд. эконом. наук, доцент, Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

Ровбель С.В.
доцент кафедры социологии, канд. экон. наук, доцент,
Новосибирский государственный университет экономики
и управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

Развитие социальной среды организации рассматривается как условие изменения качества трудовой жизни персонала. Качество трудовой жизни человека отражает степень реализации его интересов, удовлетворения потребностей его как личности и работника, и развитие, на этой базе, общества в целом. Возможности, которыми располагает социальная среда организации, вектор ее развития в существенной степени определяют всю динамику качества трудовой жизни персонала.

Ключевые слова: социальная среда организации, качество трудовой жизни, гуманизация труда, условия труда, социальное развитие.

Как известно в общенаучном понимании развитие всякой системы представляет собой закономерное, целенаправленное изменение, движение по восходящей линии к более сложному ее состоянию. По отношению к обществу в целом социальное развитие представляет собой переход к более высокому уровню функционирования сферы удовлетворения потребностей индивидов, групп людей, всего социума. Управление этой сферой реализуется действиями государства и институтов гражданского общества в рамках социальной политики.

Пример стран, вышедших на передовые рубежи технологического и социально-экономического развития, свидетельствует, что повышение благосостояния людей сегодня является основным ориентиром социального развития общества [3]. В свою очередь, критерием процесса служит изменение условий жизни людей, осуществления их прав и свобод, степень удовлетворения их потребностей, запросов и интересов, другими словами – динамика качества их жизни.

Концепция качества жизни и управления им лежит в русле представлений о постиндустриальном характере современного общества и соответствующих ему секторах экономики: экономике услуг, знаний, информации. Качество жизни становится одним из ключевых ресурсов современного развития, а управление им – условием этого развития. Такие общемировые тенденции социального развития обуславливают непреходящий научный и практический интерес к понятию «качество жизни».

Анализ современных социогуманитарных концепций показывает изменения в понимании проблемы качества жизни, обусловленный постинду-

стриальным и информационным развитием общества. Среди широкого круга проблем качества жизни постепенно возрастает значение вопросов управления процессом. На смену традиционному видению целей социального управления приходит осознание, что интересы населения, качество его жизни должны занимать центральное место в процессе [8].

Проблемы социального развития, проблемы качества жизни людей решаются на различных уровнях: глобальном, международном, общегосударственном [10]. Возрастание роли и значимости человеческого фактора актуализирует необходимость регулирования процессов социального развития в регионах страны, отраслях экономики, на уровне хозяйствующих субъектов. На уровне организации особенно необходимы детализация социальных приоритетов, максимальная конкретизация показателей социального развития в части разнообразия содержания трудовой деятельности, полномасштабного использования интеллектуального и творческого потенциала работников, повышения дисциплины и ответственности персонала, создания условий для результативной работы, надлежащего устройства быта, хорошего отдыха.

С точки зрения поведения индивидов и различных общественных образований организация представляет существенное значение для социального менеджмента. Она формируется как человеческая общность и представляет собой совокупность отношений лидерства, сплоченности и конфликтности, социальных групп, статусов и норм, т.е. специфическую социальную среду.

Посредством позитивных изменений социальной среды организации реализуются процессы ее социального развития. Целенаправленные изменения такого рода характеризуются переменами в условиях труда, быта и досуга персонала и обеспечивают повышение качество жизни работников и их семей. Изменения социальной среды проявляются в форме объективных процессов и в виде субъективных ощущений персонала. Объективные процессы – это взаимодействия между работниками по поводу условий их труда, быта и досуга. Субъективность восприятия персоналом изменений социальной среды организации отражается в межличностных отношениях и нравственных оценках людей.

Всякая хозяйственная организация складывается как специфическая социальная среда. Она представляет собой набор условий материального, общественного и духовно-нравственного характера, в которых работники организации трудятся, живут вместе с семьями. Именно в этих условиях реализуется механизм распределения и потребления различных благ, формируются устойчивые объективные связи между группами работников, отдельными личностями, проявляются морально-этические нормы и ценности трудового поведения персонала. Социальная среда теснейшим образом связана с разными сторонами функционирования организации, прежде всего, с технической и экономической и составляет вместе с ними единое целое.

Количественные и качественные параметры социальной среды определяют материально-технический и социально-экономический потенциал организации. Эти параметры зависят от территориального расположения и отраслевой принадлежности, технического уровня и объемов производства, чис-

ленности и качества профессиональной подготовки персонала, содержания и организационных форм трудового процесса, формы собственности и финансового положения, имиджа и традиций организации.

Основу социальной среды организации составляет персонал, различающийся по полу, возрасту, уровню образования, квалификации и другим социальным параметрам. В процессе совместной трудовой деятельности именно работники формируют такой элемент социальной среды как межличностные и межгрупповые связи.

С точки зрения создания надлежащих условий труда и быта работников, членов их семей существенное значение среди элементов социальной среды имеют социальные объекты организации. В настоящее время на многих отечественных предприятиях в дополнение к хорошо оборудованным раздевалкам и душевым помещениям, созданы сауны, комнаты психологической разгрузки, кабинеты производственной гимнастики, уголки «зимнего сада». Помимо объектов инфраструктуры социальную среду организации составляют различные слагаемые качества трудовой жизни персонала, определяемые престижностью совместной работы, материальным и моральным вознаграждением труда, степенью сплоченности коллектива, атмосферой сотрудничества и взаимопомощью, социальным партнерством.

Успешность деятельности любой организации зависит от квалификации занятых в ней работников, результативности их совместного труда, от того, насколько благоприятствуют условия труда и быта разностороннему развитию личности, гуманизации труда, удовлетворению материальных, духовных, социальных потребностей людей, в конечном итоге, от уровня развития ее социальной среды.

Не вызывает сомнений необходимость учитывать на любом уровне социального управления базовые ценности человека и общества – жизнь во всех ее реальных проявлениях, труд и его смысл, производительность и качество. По этой причине среди теоретиков и практиков социального менеджмента столь привлекательны концепции и конкретные программы, нацеленные на повышение качества трудовой жизни.

Обычно под качеством жизни понимают весь спектр условий существования человека как в производстве, так и вне его. Имеется в виду обеспеченность различными материальными благами и социальные отношения в обществе, возможность получения образования и доступность медицинской помощи, развитие способностей человека и состояние природной среды, безопасность и т.д.

Оценка качества жизни проводится по всем сферам и аспектам существования человека: работа, семья, общественная деятельность, учеба, природа, свободное время. Качество жизни людей находится под влиянием разнообразных факторов экономических, социальных, политических географических, демографических, экологических, других [9]. При всем этом важно, как сам работник оценивает положение своей семьи в обществе, ее благосостояние, жилищные условия, возможности для своего саморазвития, творчества, другие аспекты. Другими словами, комплексная оценка качества жизни

человека, построенная на динамике различных объективных показателей, непременно должна включать и субъективную составляющую.

В процессе анализа важным моментом является установление базы сравнения. Для научного анализа динамики качества жизни такой базой может быть некоторый социальный эталон, определяемый стандартами, нормами, правилами, обычаями. Таким образом, качество жизни можно охарактеризовать как степень удовлетворения потребностей людей, определяемую в сравнении с соответствующими нормами, обычаями, традициями и уровнем личных притязаний человека [2, с. 22].

Существенная часть жизни персонала организации проходит на производстве. Как следствие, для работников организации качество жизни в целом во многом предопределяется качеством их трудовой жизни, под которым понимаются условия производственной жизни людей. В широком смысле слова к таким условиям относят параметры производственной среды, рабочего места (температура, влажность, запыленность и т. п.), характеристики систем оплаты труда и его организации, взаимоотношений в коллективе.

Основу теоретических подходов к изучению качества трудовой жизни составляет общечеловеческое признание творческого характера личности, признание необходимости социальной удовлетворенности человека, его умственного и физического совершенствования, гуманизации труда. По мнению авторов концепции качества трудовой жизни, ее значимость, для практического использования, заключается в восстановлении целостности труда и общечеловеческих норм и ценностей культуры, создании условий труда, в которых персонал организации может реализовать свой многогранный личностный потенциал [6]. Обязательным при этом является учет бытовых аспектов жизни работников организации и субъективного восприятия людьми уровня своего благополучия.

В исследовании проблем качества трудовой жизни многие авторы используют «содержательный подход» [4, с.58]. Качество трудовой жизни, по мнению сторонников содержательного подхода, это совокупность возможностей для удовлетворения потребностей людей, которыми располагает социальная среда организации. Эти возможности характеризуют производственную жизнь персонала (условия труда и его организацию), обеспечивают реализацию трудового и творческого потенциала работника, формируют трудовую активность людей.

Качество трудовой жизни в организации представляет собой систему с достаточно сложной структурой. Слагаемые этой структуры – качественные параметры технико-технологической среды, содержания и характера труда, вознаграждения, производительности, роста, безопасности, отношений в организации, руководства и др. При этом достигнуть конкретного качества, удовлетворяющего и работника, и работодателя, и государство должны как сами слагаемые структуры, так и взаимосвязи между ними.

Существенное значение для персонала современной организации имеет не только высокое качество трудовой жизни, но и качество практических механизмов, путей, способов достижения этого уровня. С позиций деятельност-

ного подхода к управлению социальными процессами качество трудовой жизни представляет собой результат целесообразного взаимодействия субъектов социально-трудовых отношений по формированию и развитию элементов социальной среды организации. Именно изменения последней обеспечивают создание условий активной реализации способностей человека к труду, удовлетворения потребностей участников процесса.

Всякая деятельность человека в обществе представляет собой систему динамического взаимодействия с окружающим миром. В процессе такого взаимодействия происходит возникновение и реализация отношений субъекта в предметной действительности. Личные потребности лежат в основе трудовой деятельности людей. Именно они являются источником активности персонала организации, формируют соответствующее трудовое поведение работников.

Эффективность всего процесса социального управления определяется эффективностью взаимодействия субъекта и объекта. За счет координации действий по достижению государством, руководством организаций, работниками единой цели, совместной реализации управленческих функций достигается синергетический эффект взаимодействия в процессе управления качеством трудовой жизни. Это позволяет целенаправленно организовывать трудовую жизнь персонала организации и обеспечивать ее положительную динамику.

В противоположность «содержательному», «деятельностный» подход к качеству трудовой жизни предусматривает осуществление управленческих воздействий на разных уровнях социального управления: общества, региона, организации [5, с. 7].

Различные политические, экономические, социальные связи, складывающиеся в обществе, на уровне регионов, организаций, социальных групп и индивидов определяют динамичный процесс изменения качества трудовой жизни персонала. Этот процесс имеет форму материального проявления в жизни людей, отражения в общественном сознании, определенную нормативную правовую базу. Результатом взаимодействия субъектов управления качеством трудовой жизни может стать формирование единого информационного пространства, сближение целей и интересов участников процесса, и, в конечном счете, переход к новому качеству трудовой жизни.

По целому ряду причин объективного и субъективного характера на уровне организации развитие взаимодействия субъектов управления качеством трудовой жизни зачастую тормозится. Это может быть несовпадение интересов отдельных индивидов, групп работников, отсутствие обратной связи и необходимой информации. Для разных участников процесса элементы трудовой жизни могут иметь различную значимость, могут формироваться разнообразные представления о собственной роли в системе управления, нежелание взаимодействовать с кем-либо в этом процессе, неконструктивные межличностные отношения в коллективе организации. Наконец, все управленческие взаимодействия осуществляются конкретными людьми, с прису-

щими им уровнем профессиональной подготовки, квалификации, компетентности, гражданскими и человеческими качествами личности.

Важное место в повышении качества трудовой жизни занимает совершенствование механизмов мотивации к труду, поддержание у персонала уверенности в обеспечении защиты экономических и социальных прав, предоставление возможностей для самореализации, профессионального роста, самовыражения работников. Другими словами, комплексная гуманизация условий труда в организации.

Гуманизация труда в настоящее время представляет собой одно из фундаментальных положений менеджмента вообще и управления персоналом в частности, базовый принцип развития социальной среды организации. В современном понимании гуманизация труда – это адаптация различных сторон трудовой жизни к человеку. Это проявляется в усилении социальной ориентации производства, создании для работника максимально благоприятных условий труда, предоставлении ему возможностей для самовыражения и самоутверждения, творческой инициативы, реализации его способностей и трудового потенциала, использования на практике его навыков, знаний, умений.

Необходимость гуманизации условий труда персонала организации (трудового процесса и трудовых отношений) диктуется современными реалиями общественного развития. Актуальность этого процесса определяется ведущей ролью человека в общественном производстве и возрастанием разнообразных потребностей людей, развитием производительных сил и совершенствованием техники и технологий. «Как необходимость гуманизация труда осознается в условиях формирования постиндустриальной и инновационной модели общественного развития» [7, с. 102]. Невозможно достичь органичного сближения, соединения производства, техники и науки без осознания ценности личности работника, благожелательного отношения к человеческим ресурсам, уважения к человеку труда. Наиболее концентрированно процесс гуманизации проявляется применительно к условиям труда персонала организации.

Многогранность проблемы гуманизации условий труда предопределяет необходимость системного подхода в ее рассмотрении, выделяя цели процесса, его направления, привязав к ним соответствующие факторы условий труда, критерии оценки их качественного уровня в сравнении с нормативными требованиями.

Ключевой целью гуманизации труда на предприятии является адаптация всего спектра условий процессов производства и труда к человеку. Это обусловлено ведущей ролью человеческого ресурса во всей совокупности экономических факторов. Вместе с тем, исходя из фактических возможностей предприятия, в первую очередь, имеющейся экономической базы гуманизации труда, целевым ориентиром становится адаптация (приспособление) работника к особенностям производственного процесса и существующим условиям процесса труда. Исходя из обозначенных целей, остановимся подробнее на направлениях гуманизации труда в организации.

Первое направление связано с гуманизацией трудовых процессов. Особого внимания при этом заслуживает гуманизация технологий, которые является звеном, связующим воедино личностный и материально-вещественные элементы трудового процесса (работника, средства и предметы труда). При этом гуманизация технологии призвана обеспечить удовлетворенность человека используемой техникой, методами труда и его содержанием, возможностью развития профессионального и квалификационного потенциала и, разумеется, как первостепенное непременное условие – безопасность труда и устранение негативного воздействия применяемого оборудования и технологий на окружающую среду. В наибольшей степени требованиям гуманизации отвечают технологические решения, основанные на автоматизации производственныхп процессов. Это позволяет вывести человек за пределы зоны действия неблагоприятных факторов производства. Используются и другие подходы на основе разработки разнообразных социотехнологических моделей построения трудовых процессов. Например, изменение организационных форм трудовой деятельности, повышение уровня эргономичности применяемых технических средств, используемого оборудования.

Влияние трудового процесса на организм человека проявляется, прежде всего, как результат воздействия психофизиологических факторов. Оценить такое воздействия возможно по критерию «тяжесть труда». Уровень тяжести труда характеризуется изменениями и реакциями в организме человека, которые происходят под воздействием производственной среды. Так благоприятные условия труда улучшают функциональные возможности организма человека, что повышает работоспособность, при этом влияние утомления на работоспособность незначительно. В неблагоприятных условиях, напротив, повышенное производственное утомление ведет к снижению работоспособности, увеличивает вероятность производственного травматизма, заболеваемости персонала.

Понятие «тяжесть труда» одинаково применимо как к физическому, так и умственному труду. Это обусловлено тем, что тяжесть работы приводит к функциональному напряжению организма работающих, возникающему под влиянием не только физической нагрузки, но и нервно-эмоциональной (психической), а также внешних производственных условий [1, с. 4].

Оздоровление производственной (окружающей) среды – второе направление гуманизации условий труда. В общем виде речь идет о микроэкологии труда, благоприятной для человека, на формирование которой воздействуют все технологические факторы (применяемые материалы, оборудование, режимы производственного процесса) и общее состояние окружающей среды. Воздействие микроэкологии труда на организм человека характеризуется набором социально-гигиеническими факторов. Для их оценки используют критерии вредности, применяя показатели предельно допустимый уровень (ПДУ) и предельно допустимая концентрация (ПДК). Превышение ПДУ и ПДК на рабочих местах является нарушением установленных норм и правил и требует принятия работодателем необходимых мер.

Эстетизация места работы, внешнего его оформления – третье направление гуманизации условий труда. Для производительного труда персонала и сохранения здоровья работников, формирования благоприятной рабочей атмосферы далеко не последнюю роль играет качество оформления производственных интерьеров, рабочих мест, спецодежды. Критерием совокупного влияния эстетических факторов выступает комфортность условий труда в организации. Для оценки комфортности условий труда на практике широко применяют методы экспресс-анализа, экспертной оценки, сопоставляя между собой опытные данные и рекомендации по условиям труда.

Мотивация самоохраны труда и здоровья, направленная на формирование заинтересованности персонала организации в здоровом образе жизни, как на производстве, так и за его пределами, улучшении условий и охраны труда на рабочих местах – четвертое направление гуманизации условий труда. Использование для этих целей социально-психологических факторов осуществляется посредством мер организационного и учебного характера по формированию у работников соответствующих знаний и навыков обеспечения безопасности и охраны труда, и здоровья, предупреждения несчастных случаев в процессе реализации трудовых функций, на основе повышения культуры труда, укрепления самодисциплины. Результат воздействия этих факторов отражается на динамике травматизма (числе несчастных случаев по различным причинам, в том числе, по вине самого пострадавшего), профессиональной заболеваемости персонала организации.

Перечисленным выше критерии оценки влияния разнообразных факторов на формирование условий труда позволяют сделать вывод о степени их благоприятности для человека, которая характеризуется очень широким диапазоном: от «комфортных» (самых хороших), до «рискованных» (самых плохих).

Может быть получена интегральная оценка степени благоприятности условий труда для персонала. Эта оценка основывается на установлении реального соотношения содержащихся в них элементов комфорта и риска. Именно она и будет характеризовать, в целом по предприятию и на каждом рабочем месте, уровень гуманизации условий труда. Цель гуманизации труда в организации – вводить элементы комфорта в условия труда и избавляться от элементов риска, способствуя тем самым росту качества трудовой жизни персонала.

Формирование устойчивого тренда гуманизации труда на отечественных предприятиях и, как следствие, обеспечение условий для положительной динамики качества трудовой жизни работников, может быть только результатом совместных действий предпринимателей, профсоюзов и органов государственной власти. Решение проблемы роста качества трудовой жизни персонала организации невозможно без усиления взаимодействия всех субъектов социально-трудовых отношений. В качестве условий их успешного взаимодействия можно обозначить увлеченность процессом, значимость цели для всех, понимание и осмысление позиций других, возможность для каждого работника проявить свою индивидуальность, атмосфера доверия и сотрудничества, принятие партнера, совпадение граней переживаний.

При этом основной задачей управления процессом является разработка эффективной системы взаимодействий всех участников развития качества трудовой жизни работников организации. В свою очередь возможности, которыми располагает социальная среда организации, вектор ее развития в существенной степени определяют всю динамику качества трудовой жизни персонала.

Список литературы

1. Воронова В.М., Егель А.Э. Исследование условий труда на предприятии. Оренбург: ГОУ ОГУ, 2004. 97 с.
2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. Учебник для вузов. 7-е изд., доп. М.: Норма, 2007. 448 с.
3. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2015 год / под ред. Л.М. Григорьева и С.Н. Бобылева. М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2015. 260 с. URL: http://ac.gov.ru/files/publication/a/7198.pdf (дата обращения: 12.04.2017).
4. Жулина Е.Г. Деятельностный подход к управлению качеством трудовой жизни // Управление персоналом. 2009. №14 (216). С. 57-59.
5. Жулина Е.Г. Формирование и развитие качества трудовой жизни: теория, методология исследования, социально-экономическое управление. Автореф. дис... д. экон. наук. Саратов, 2011. 41 с.
6. Ковынева О.А., Герасимов Б.И. Управление качеством жизни населения. Тамбов: ТГТУ, 2006. 88 с.
7. Куценко В.В., Ровбель С.В. Гуманизация труда: теоретические подходы и оценка роли условий труда // Теория и практика общественного развития. 2014. № 21. С. 100-104.
8. Лига М.Б., Щеткина И.А. Качество жизни: организационно-управленческий аспект. Новосибирск: Наука, 2011. 295 с.
9. Мироедов А.А., Кретинин В.А. Качество жизни в современных оценках экономического роста и социального прогресса // Вопросы статистики. 2012. №2. С. 44-49.
10. Садовая Е.С., Сауткина В.А. Качество жизни населения мира: измерение, тенденции, институты. М.: ИМЭМО РАН, 2012. 208 с.

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Кушмухамбетова Д.Ш.
студентка, Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского, Россия, г. Саратов

В статье рассматривается корпорация как основная организационно-правовая форма ведения крупного бизнеса. Рассмотрена специфика институциональных изменений крупных, малых и средних транснациональных компаний.

Ключевые слова: институциональная среда, институциональные изменения, транснациональные корпорации.

В современном мире, каждый день происходят какие-либо изменения, то есть, другими словами меняется институциональная среда. Институциональная среда, это набор правил «игры», которые создают рамки взаимодей-

ствия между институциональными субъектами в различных сферах деятельности. Постоянные изменения институциональной среды связаны с различными экономическими, политическими, социальными, культурными и прочими факторами. Рассмотрим подробнее корпорации, как движущие силы развития экономики как внутри страны, так и за ее пределами.

Корпорация – это наиболее распространённая форма хозяйственной деятельности. В современном мире корпорация может существовать в одной из трёх форм:

1. Унитарное предприятие, которое представляет собой фирму, традиционно организованную по функциональному признаку,
2. Холдинговая форма характеризуется наличием контрольных пакетов акций каких-либо других фирм, главной целью этого является контроль над их деятельностью,
3. Мультидивизиональная форма подразумевает создание частично автономных производственных отделений, которые формируются по географическому признаку и в зависимости от торговой марки и типа продукта.

Корпорации на всех уровнях экономики претерпевают институциональные изменения. Исходя из мирового опыта, стоит сказать, что конкурентоспособность национальной экономики на мировых рынках напрямую зависит от успешной деятельности крупных корпораций.

В условиях глобализации важнейшим фактором развития международных экономических отношений, являются транснациональные компании [2, с. 42]. На данный момент в мире существует около 82000 транснациональных корпораций, которые имеют около 810000 филиалов в различных странах. Они контролируют более 50% мировой торговли. На долю транснациональных корпораций приходится 90% продаж патентов, лицензий, ноу-хау [4].

Российское государство, согласовывая общенациональные экономические интересы с экономическими интересами отечественных транснациональных институтов, расширяет сферу своего влияния и повышает значение страны в мировой экономике [5]. В настоящее время правила игры транснациональных корпораций активно меняются и набирают обороты. Например, имеет место тенденция увеличения числа транснациональных компаний, которые базируются в развивающихся странах. Причиной этого являются более низкие издержки, а также более лояльное законодательство. Также увеличивается значимость филиалов транснациональных корпораций. На них приходится около 33% международных торговых потоков; их вклад производство общемирового валового внутреннего продукта составляет около 10% [3, с. 17-23].

Также активно идет распространение малых и средних транснациональных корпораций. К малым относят транснациональные компании, численность сотрудников в которых не превышает 250 человек, а активы составляют менее 100 миллионов долларов. Следствием становления малых и средних транснациональных компаний является выход на новые рынки и повышение объёма прямого иностранного инвестирования небольшими фирмами.

Для принимающих стран существуют как положительные, так и отрицательные последствия развития таких корпораций. С одной стороны, в этих странах наблюдается рост ВВП, повышение уровня занятости, осуществляется приток современных технологий. Также следует отметить, что малые транснациональные компании намного реже, чем крупные, занимаются политическим лоббированием, таким образом, они в меньшей степени оказывают давление на локальных производителей. С другой стороны, филиалы малых и средних транснациональных корпораций часто переполняют уже насыщенный местный рынок принимающей страны. В такой ситуации более предпочтительным является присутствие транснациональных компаний в форме совместного предприятия. Малые транснациональные корпорации имеют свои особенности. Во-первых, в отличие от крупных корпораций их стратегия заключается в мобильности и активности на зарубежных рынках, а не в захвате крупной доле какого-либо рынка. Во-вторых, они намного чаще оказываются вовлечены в высокотехнологичную сферу. В-третьих, основной целью их экспансии являются рынки, соседствующие с материнской страной.

Концентрация деятельности малых и средних транснациональных компаний происходит в основном в развитых странах, для которых характерны низкие экономические и политические риски, развитость инфраструктуры, а также наличие рынков, где спрос гарантирован, а, следовательно, гарантирована и окупаемость инвестиций. Например, малые транснациональные корпорации центральной части Европы развивают свою деятельность в других странах Европейского Союза, американские компании укрепились на рынках стран Латинской Америки и тому подобное [1, с. 1-5].

Считаем важным отметить, что в развитых странах активное развитие в настоящее время получил институт корпоративной социальной ответственности. В разных странах он обладает своими специфическими чертами. Например, в США корпоративная социальная ответственность считается моральной обязанностью руководства и собственников корпорации и реализуется на основе экономических стимулов при минимальном вмешательстве государства. В континентальной Европе благотворительность компаний менее популярна, чем в США, так как налоговое бремя является более существенным. В большинстве европейских стран корпоративная социальная ответственность является сферой активного государственного регулирования, предусматривающего юридическую, этическую и экономическую ответственность корпораций. Однако компании стремятся внести свой вклад в развитие социума и территории дополнительно к выполнению законодательных требований в сфере социальной деятельности. Британская модель корпоративной социальной ответственности сочетает элементы континентальной европейской и американской моделей: эффективная государственная система социального обеспечения и здравоохранения сочетается с высоким уровнем социальной активности бизнеса.

Таким образом, полагаем, что любые изменения правил осуществления деятельности корпораций отражаются на всех экономических показателях. И от успешной деятельности корпораций зависит конкурентоспособность страны.

Список литературы

1. Башуткин В.А. Специфика интернационализации малых и средних предприятий в форме транснациональных компаний // Интернет-журнал «Науковедение». – Вып. 2 (21), – 2014. – С. 1-5.

2. Любецкий В.В. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – С. 42.

3. Окунева О.М. Транснациональные компании – будущее мировой экономики? // Журнал международных исследований развития (МИР). – №3. – 2014. – С. 17-23.

4. Попова А.В., Гриванов Р.И. Транснациональные корпорации как субъект международных экономических отношений // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум», 2015.

5. Ромашкин Т.В. Развитие фирмы в условиях глобализации. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Саратовский государственный социально-экономический университет. Саратов, 2008.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ «МИР»

Лисица Т.Н.
студентка, Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского, Россия, г. Брянск

Дворецкая Ю.А.
заместитель декана по учебной и научной работе по дневной форме обучения, канд. экон. наук, доцент, Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского, Россия, г. Брянск

В статье речь идет о процессе внедрения Национальной платежной системы «Мир». О том, какие причины послужили катализатором разработки РФ собственной системы обработки транзакций. Данный проект позволит сформировать национальную платежную систему, независимую от внешних факторов и МПС.

Ключевые слова: Национальная платежная система «Мир», пластиковая карта «Мир», национальная система платёжных карт.

Сегодня банковские пластиковые карты стали привычным инструментом платежа и в полной мере воспринимаются, как «электронный кошелек». Удобство использования и высокая надежность финансовых операций уже воспринимаются, как само собой разумеющееся. Никто, вставляя карту в банкомат или платежный терминал, не задумывается о том, куда и как отправляется информация о проводимой операции – тем более что ее практически моментальное исполнение подтверждает уверенность в безукоризненном качестве системы обработки транзакций [2].

Обе системы международных пластиковых карт – Visa и MasterCard, – доминирующие на рынке, юридически зарегистрированы в США и действуют в соответствии с законами этой страны. И такие события как блокировка карт ряда российских банков в марте 2014 года, а также отказ от оказания услуг МПС в Крыму в декабре того же года – на практике показали возмож-

ность политического контроля за деятельностью МПС и сделали явными угрозы, ранее представлявшиеся лишь потенциальными.

Естественной реакцией Российской Федерации стала разработка собственной системы обработки транзакций («Национальная система платежных карт», НСПК), обеспечивающей совершение на территории России транзакций по оплате товаров и получению наличных в пределах страны. Попытки создать локальные платежные системы предпринимались еще в начале 90-х годов, однако в 2000-х необходимость наличия собственной платежной системы для эффективного и бесперебойного оказания услуг по банковским картам стала особенно очевидной [1].

27 марта Президент России одобрил идею создания национальной платежной системы для обеспечения интересов страны. Куратором проекта выступил Банк России. 23 июля 2014 года было создано акционерное общество «Национальная система платёжных карт» (АО НСПК), полностью принадлежащее Центробанку РФ (100% акций).

Основные задачи созданной НСПК заключались в следующем:

1. Обработка операций по картам зарубежных платёжных систем внутри нашей страны в бесперебойном режиме.

2. Создание и распространение национального платёжного инструмента – пластиковой карты «Мир».

5 декабря 2015 года Банк России и Национальная система платежных карт объявили о начале эмиссии первых карт «Мир» в первых семи российских банках: Газпромбанк, МДМ банк, Московский индустриальный банк, Связь-банк, РНКБ (Крым), Банк «Россия», СМП банк [4].

Кроме того, в конце 2015 года продолжили тестировать платёжную систему «Мир» ещё 21 банк-участник проекта. Из числа этих тестируемых банков уже 17 декабря 2015 года МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК объявил о начале приёма карт «Мир». А за 10 месяцев 2016 года к выпуску карт национальной платёжной системы «Мир» приступили такие крупнейшие банки России как: Сбербанк России (с 3 ноября 2016 года), ВТБ24 (с 24 октября 2016 года), Промсвязьбанк (с 18 октября 2016 г.), Россельхозбанк (с 11 октября 2016 г.), Банк «Санкт-Петербург» (с 20.09.2016 г.) и т.д. К 2017 году количество банков, входящих в систему НСПК достигло 187 участников, но при этом количество банков занимающихся выпуском карт «Мир» составило всего 53 участника, что составляет всего 28,3 % от всех участников НСПК.

Если рассматривать общее число российских банков, то число участников системы НСПК составляет всего 32,6 %, а число банков, выпускающих пластиковую карту «Мир» около 8,8 % [3].

В 2016 году количество карт «Мир» составило свыше 1,76 миллиона штук, а по прогнозам Центрального Банка количество национальных платежных карт должно составить около 20 миллионов штук в 2017 году, но по оценкам выпускающих банков оно составит чуть более 3,5 миллионов штук. Самый массовый выпуск ожидается у ВТБ24, который намерен эмитировать 1,28 миллиона карт, еще свыше 500 тысяч карт, рассчитывает выпустить до конца 2017 года банк ВТБ, банк «Открытие» обещает выпустить примерно до

200 тысяч карт. У остальных банков планы достаточно скромнее. Если сравнивать общее число банковских карт, выпущенных в России, то следует отметить, что карты системы НСПК «Мир» в 2017 году составят всего 1,38 %.

Создание «Национальной Системы Платёжных Карт» в Российской Федерации идет достаточно медленными темпами, на сегодняшний день менее одной трети всех российских финансовых институтов присоединилось к НСПК, а количество российских банков, выпускающих пластиковую карту «Мир» составляет всего 28,3 % от всех участников «Национальной Системы Платёжных Карт» или около 8,8 % от всех банковских учреждений [2].

Для дальнейшего развития национальной карты «Мир» целесообразно провести комплекс мероприятий, которые, с одной стороны, помогут привлечь граждан оформить карту, а с другой – сделают выпуск данной карты выгодным для самих банков. К таким мероприятиям можно отнести:

1) льготные тарифы за оказание операционных услуг и услуг платежного клиринга, взимаемые с банков – участников в пользу оператора платежной системы. Так можно стимулировать банки к развитию инфраструктуры;

2) подключение технологии 3D – secure, необходимой для оплаты в интернет – магазинах. Онлайн покупки становятся все более популярными, и возможность их совершения будет преимуществом карты «Мир»;

3) разработка программ лояльности, кэш – бэка и начисления процентов на остаток. Также НСПК планирует добавить к карте приложение, позволяющее оплачивать проезд в транспорте;

4) обеспечение недорогого годового обслуживания – от 90 рублей по стандартной дебетовой карте. Для сравнения: обслуживание самых дешевых карт систем Visa и MasterCard в среднем колеблется от 200 до 600 рублей;

5) льготные тарифы на зарплатные проекты для корпоративных клиентов, выгодные компаниям за счет низкой стоимости и подталкивающие торговые точки к переоснащению POS – терминалов на прием карт «Мир». Вышеуказанные мероприятия призваны развивать платежную инфраструктуру НСПК [1].

Несмотря на то, что в целом проект находится на стадии внедрения и реализован недостаточно хорошо, следует отметить, что использование национальной платежной карты «Мир» послужит основным инструментом развития национальной платежной системы РФ. Совершенствование форм и методов реализации данного проекта при поддержке государства и банковского сообщества позволит выполнить задачу реализации национального платежного проекта и сформировать национальную платежную систему, независимую от внешних факторов и МПС.

Список литературы

1. Мартынов В.Г., Андреев А.Ф. Электронные деньги и мобильные платежи: энциклопедия. М.: КноРус, 2014. – 217 с.

2. Банки. Режим доступа: http://www.banki.ru (дата обращения 20.04.2017).

3. Национальная система платежных карт. Режим доступа:// http://www.nspk.ru (дата обращения 21.04.2017).

4. Пластиковая карта «МИР». Режим доступа: https://www.sravni.ru/karty/plastikovaja-karta-mir (дата обращения 20.04.2017).

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ПОИСКОВЫХ АКТИВОВ В ДОБЫВАЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Мананникова И.А.
студентка 4 курса кафедры бухгалтерского учета и статистики,
Институт экономики, управления и природопользования,
Сибирский федеральный университет, Россия, г. Красноярск

В статье рассматриваются вопросы, связанные с учетом поисковых активов в добывающей промышленности на примере угледобывающей организации. Выявлены проблемы по отражению в бухгалтерском учете поисковых активов и предложены рекомендации по их решению.

Ключевые слова: поисковые материальные активы, поисковые нематериальные активы, учет, добывающие организации.

Россия является одним из лидеров по добыче полезных ископаемых. Наша страна является крупнейшим минерально-сырьевым потенциалом, который является обеспечением экономической и энергетической безопасности страны. По данным Счетной палаты РФ за январь – февраль 2017 года был отмечен положительный темп роста по добыче полезных ископаемых 101,7% [3]. В связи с этим, возникает проблема рационального использования природных ресурсов.

До 2012 года в России организации капитализировали не все затраты, связанные с поиском, оценкой и разведкой месторождений, в отличие от международных стандартов финансовой отчетности. Таким образом введение ПБУ 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов» (далее – ПБУ 24/2011) должно было усовершенствовать бухгалтерский учет и бухгалтерскую (финансовую) отчетность организаций, занимающихся добычей полезных ископаемых, но на сегодняшний день до сих пор возникают вопросы по учету поисковых активов.

ПБУ 24/2011 регулирует лишь часть затрат, которые связаны с освоением природных ресурсов, находящихся на стадии поиска, оценки и разведки этих полезных ископаемых с момента получения лицензии до установления коммерческой целесообразности добычи. На рисунке представлена схема сфер регулирования ПБУ 24/2011.

В положении по учету затрат на освоение природных ресурсов дается классификация поисковых затрат и то, что к ним относится. Так, поисковые затраты подразделяются на материальные поисковые активы, к ним относятся сооружения, оборудование и транспортные средства, которые непосредственно относятся к поиску, оценке месторождений и разведке полезных ископаемых, и нематериальные поисковые активы, это, как правило, право на выполнение работ по поиску, оценке месторождений полезных ископаемых и (или) разведке полезных ископаемых, подтвержденное наличием советующей лицензии, результаты отбора образцов, оценка коммерческой целесообразности и т.д. [4].

Необходимо отметить, что пока организация не получила лицензию, то она не может применять правила, содержащиеся в ПБУ 24/2011.

Рис. Сфера регулирования ПБУ 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов»

ПБУ 24/2011 разработан на основе международного стандарта МСФО (IFRS) 6 «Разведка и оценка полезных ископаемых» [2]. Можно сказать, что МСФО (IFRS) 6 и ПБУ 24/2011 во всех существенных аспектах дублируются, хотя и имеют отличия. Также в некоторых случаях они заменяют друг друга. Существует возможность пользоваться правилами международного стандарта в том случае, когда вопрос не рассмотрен в российском стандарте.

Согласно п. 9 ПБУ 24/2011 материальные и нематериальные поисковые активы должны учитываться на отдельных субсчетах к счету 08 «Вложения во внеоборотные активы».

В добывающих организациях должны быть открыты следующие субсчета.

1. Счет 08 субсчет «Материальные поисковые активы».
2. Счет 08 субсчет «Нематериальные поисковые активы».

На примере угледобывающей организации ООО «ТывУголь» рассмотрим отражение в учете поисковых активов. Особенности угледобывающей организации, занимающейся открытой добычей каменного угля:

а) высокая доля основных средств, а именно машин, которые учувствуют в процессе поиска, разведки и добычи угля;

б) организация должна создавать резервы на восстановление месторождений, окружающей среды и рекультивацию земель;

в) резервы на природоохранные мероприятия имеют высокую долю в расходах организации, занимающейся добычей угля;

г) обязанность уплачивать налог на добычу полезных ископаемых и водный налог, данные виды налогов занимают высокую долю в расходах организации и в связи с этим возникает необходимость ведения учета;

д) доля подготовительных работ перед добычей угля высока;

е) геологоразведку невозможно начать без наличия лицензии на предоставление участка недр для использования этих целей. Для получения лицензии организация участвует в конкурсе, таким образом возникают затраты, связанные с приобретением геологической и иной информации у третьих лиц об определенном участке недр, а также затраты, непосредственно свя-

занные с предварительной оценкой лицензионного участка, и затраты на участие в конкурсе, они включают в себя разработку технико-экономического предложения по освоению месторождения, оплату за участие в конкурсе, оплату разового платежа за пользование недрами.

Одной из проблем, касающейся отражения в учете поисковых активов является то, что ПБУ 24/2011 не подразумевает отдельных счетов по учету вложений в поисковый актив и по учету уже сформированного поискового актива. Таким образом, для более эффективного учета поисковых активов, по нашему мнению, можно разделить учет уже сформированного поискового актива от учета вложений в поисковый актив, следовательно, организации необходимо к счету 08 открыть дополнительные субсчета:

а) счет 08 субсчет «Вложения в материальные поисковые активы»;

б) счет 08 субсчет «Вложения в нематериальные поисковые активы».

На данных субсчетах будут учитываться фактические затраты, связанные с созданием поискового актива.

Когда актив будет пригоден для использования в запланированных целях, то в учете необходимо будет сделать следующие проводки:

а) Дебет 08 субсчет «Материальные поисковые активы» Кредит 08 субсчет «Вложения в материальные поисковые активы»;

б) Дебет 08 субсчет «Нематериальные поисковые активы» Кредит 08 субсчет «Вложения в нематериальные поисковые активы».

Следующая проблема, заключается в том, что ПБУ 24/2011 не регламентирует на каких счетах в бухгалтерском учете должна отражаться начисленная амортизация по поисковым активам. Для начисления амортизации следует также открыть дополнительный субсчет к счету 08, либо некоторые авторы предлагают отражать амортизацию поисковых активов на счете 02 «Амортизация основных средств» с открытием дополнительного субсчета «Амортизация материальных поисковых активов», и на счете 05 «Амортизация нематериальных активов» с открытием дополнительного субсчета «Амортизация нематериальных поисковых активов». Так, угледобывающая организация вправе самостоятельно определить на каких счетах отражать начисление амортизации, и выбранный способ необходимо закрепить в учетной политике. По нашему мнению, наиболее верным решением будет отражение начисленной амортизации на счете 08 субсчет «Амортизация материальных (нематериальных) поисковых активов».

В ПБУ 24/2011 говорится о том, что добывающая организация обязана ежегодно проводить проверку на обесценение поисковых активов, руководствуясь при этом международными стандартами, а именно МСФО (IFRS) 6 «Разведка и оценка полезных ископаемых» и МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов». Обесценение подразумевает собой то, что оценка имущества должна быть скорректирована в сторону уменьшения. Для учета обесценения необходим контрарный счет, по аналогии счета 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей», счет 59 «Резервы под обесценение финансовых вложений» и счет 63 «Резервы по сомнительным долгам» [1, с. 82]. Но так как в настоящее время в Плане счетов нет специального счета, на ко-

тором бы учитывались суммы обесценения поисковых активов, то сумма обесценения будет уменьшать фактическую стоимость поискового актива. Для учета обесценения поисковых активов рекомендуется в рабочем плане счетов угледобывающей организации предусмотреть следующие субсчета.

1. Счет 08 субсчет «Обесценение материальных поисковых активов».
2. Счет 08 субсчет «Обесценение нематериальных поисковых активов».

Деятельность угледобывающего предприятия имеет свои особенности, которые требуют особого подхода к процессу учета. Так при добыче угля оказывается воздействие на окружающую среду, требование по ликвидации зданий, сооружений, оборудования и рекультивация нарушенных земельных участков является одним из условий предоставления лицензий на право пользования недрами. Таким образом, угледобывающая организация должна предусмотреть в Рабочем плане счетов дополнительный субсчет «Резерв на охрану окружающей среды» к счету 96 «Резервы предстоящих расходов».

Внедрение в учет угледобывающей организации предложенных рекомендаций, позволит повысить информативность и аналитичность отражения поисковых активов.

Список литературы

1. Зылева Н.В. Бухгалтерский учет затрат в геологоразведке: дис. … канд. экон. наук. Тюмень, 2014. 173 с.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 6 "Разведка и оценка запасов полезных ископаемых". URL: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_124489 (дата обращения 09.04.2017).
3. Оперативный доклад о ходе исполнения федерального бюджета за январь-февраль 2017 года URL: www.audit.gov.ru/activities/audit-of-the-federal-budget/29879 (дата обращения 09.04.2017).
4. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет затрат на освоение природных ресурсов» (ПБУ 24/2011) URL: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122051 (дата обращения 09.04.2017).

РОЛЬ БЮДЖЕТА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

Ниниз З.В.
студентка учетно-финансового факультета,
Кубанский государственный аграрный университет, Россия, г. Краснодар

Блохина И.М.
доцент кафедры финансов, канд. экон. наук, доцент,
Кубанский государственный аграрный университет, Россия, г. Краснодар

В данной статье проанализированы тенденции роста доходов и расходов консолидированного бюджета Российской Федерации за 2013-2015 гг. и раскрыта огромная роль бюджета в социальном и экономическом развитии нашей страны.

Ключевые слова: консолидированный бюджет, федеральный бюджет, социально-экономическое развитие, доходы, расходы, дефицит, профицит, роль, воспроизводственный процесс.

Роль бюджетов в социальном и экономическом развитии России трудно переоценить. Эта тема волнует многих экономистов, о чем свидетельствует большое количество современных научных трудов, посвященных раскрытию темы данной статьи. Среди многочисленных трудов, освещающих вопросы роли бюджета в социальном и экономическом развитии Российской Федерации, следует назвать работы Т.А. Вершило [1], Н.А. Поветкиной [2] и Л.М. Хафизовой [4].

От формирования и исполнения бюджета в нашей стране зависит буквально все – состояние национальной обороны и безопасности, топливно-энергетического комплекса, сельского хозяйства и рыболовства, транспорта, дорожных фондов, связи и информатики, жилищно-коммунального хозяйства, образования, здравоохранения, физической культуры и спорта и т.д.

Кроме того, именно от бюджета зависит обслуживание государственного и муниципального долга, престиж России, ее конкурентоспособность и инвестиционная привлекательность и т.д.

Консолидированный бюджет – это общий свод бюджетных средств, выделяемых для всех территориальных уровней в пределах одного государства. Активно применяется для анализа, расчетов и прогнозирования на государственном уровне. В Российской Федерации консолидированный бюджет – это объединение двух видов бюджета – консолидированного и федерального (территориальные и национальные внебюджетные фонды в расчет не берутся).

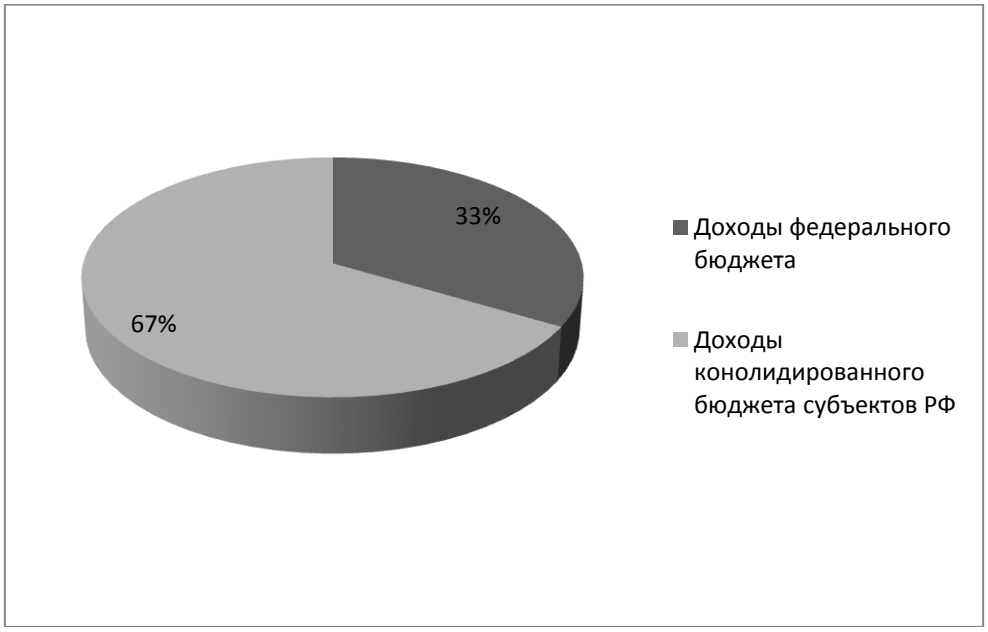

Рис. 1. Структура консолидированного бюджета РФ

Проанализируем доходы консолидированного бюджета России за 2013-2015 гг. (таблица 1).

Итак, доходы консолидированного бюджета Российской Федерации за 2013-2015 гг. росли невысокими темпами. В 2015 г. они составили только 100,58% от уровня 2014 г. и 110,14% от значения 2013 г. За три года возросли доходы Российской Федерации от поступлений налога на прибыль (темп ро-

ста 125,44% по отношению к базисному году), НДФЛ (112,35%), страховых взносов на обязательное социальное страхование (120,07%), НДС (126,79) и т.д.

Таблица 1

Динамика доходов консолидированного бюджета России в 2013-2015 гг., млрд руб. [3]

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста, % 2015 г. к	
				2013 г.	2014 г.
Налог на прибыль организаций	2071,9	2375,3	2599	125,44	109,42
НДФЛ	2499,1	2702,6	2807,8	112,35	103,89
Страховые взносы на обязательное социальное страхование	4694,2	5035,7	5636,3	120,07	111,93
НДС	3339,4	3940,2	4233,9	126,79	107,45
Акцизы по подакцизным товарам (продукции)	1015,9	1072,2	1068,4	105,17	99,65
Налоги на имущество	900,7	957,5	1068,6	118,64	111,60
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	2598	2934,7	3250,7	125,12	110,77
из них ЕСН	1,6	0,8	0,6	37,50	75,00
Доходы от внешнеэкономической деятельности	5011	5463,7	3295,3	65,76	60,31
Доходы от использования имущества, которое находится в государственной и муниципальной собственности	693	797,2	1149,2	165,83	144,15
Прочие доходы	1589,6	1671,8	1722,5	108,36	103,03
Доходы – всего	24442,7	26766,1	26922	110,14	100,58

Существенно снизились в условиях санкций доходы от внешнеэкономической деятельности, в 2015 г. они составили только 3295,3 млрд руб., т.е. 65,76% от уровня базисного года.

Общая величина доходов консолидированного бюджета по итогам 2013 г. составила 24442,7 млрд руб., по итогам 2014 г. она возросла до 26766,1 млрд руб., а по итогам 2015 г. составила уже 26922 млрд руб., что на 2479,3 млрд руб. или на 10,14% выше, чем в 2013 г. и на 155,9 млрд руб. или 0,58% выше, чем в 2014 г.

Для осуществления социальных и экономических преобразований в нашей стране средства консолидированного бюджета расходуются на различные цели (таблица 2).

Таблица 2

Динамика расходов консолидированного бюджета России в 2013-2015 гг., млрд руб. [3]

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста, % 2015 г. к	
				2013 г.	2014 г.
На общегосударственные вопросы	1525,9	1640,4	1848,2	121,12	112,67
На национальную оборону	2105,5	2480,7	3182,7	151,16	128,30
На правоохранительную деятельность и национальную безопасность	2159,3	2192,9	2072,2	95,97	94,50
На национальную экономику	3281,7	4543,1	3774,4	115,01	83,08
из них расходы:	4254,2	4338,7	3587,9	84,34	82,70
На жилищно-коммунальное хозяйство	1052,7	1004,7	979,9	93,08	97,53
На социально-культурные мероприятия	14678	15154,2	17151,5	116,85	113,18
из них расходы:					
на образование	2888,8	3037,3	3034,6	105,05	99,91
на здравоохранение	2318	2532,7	2861	123,43	112,96
на обслуживание муниципального и государственного долга	440,7	525,4	661	149,99	125,81
Расходы – всего	25290,9	27611,7	29741,5	117,60	107,71

Итак, в условиях незначительного роста доходов бюджета наше государство было вынуждено оптимизировать расходы на некоторые отрасли экономики. В частности, за три года сократились расходы на национальную безопасность и правоохранительную деятельность (на 87,1 млрд руб.), на связь и информатику (на 6,7 млрд руб.), на жилищно-коммунальное хозяйство (на 72,8 млрд руб.).

Общие расходы по итогам 2013 г. составили 25290,9 млрд. руб., по итогам 2014 г. – 27611,7 млрд. руб., а по итогам 2015 г. – 29741,5 млрд. руб., что составляет 117,6% от уровня 2014 г. и только 107,71% от показателя 2014 г. Это данные без учета фактора инфляции. То есть, если привести расходы бюджета в сопоставимых ценах, то, учитывая уровень инфляции 2015 г. (12,91%), фактически расходы бюджета в 2015 г. не увеличились, а уменьшились.

Не смотря на сокращение некоторых расходов в Российской Федерации уже несколько лет наблюдается дефицит бюджета, в 2013 г. он составил 848,2 млрд руб., в 2014 г. 845,6 млрд руб., а в 2015 г. достиг 2819,5 млрд руб., что в 3,3 раза выше, чем в 2013 г.

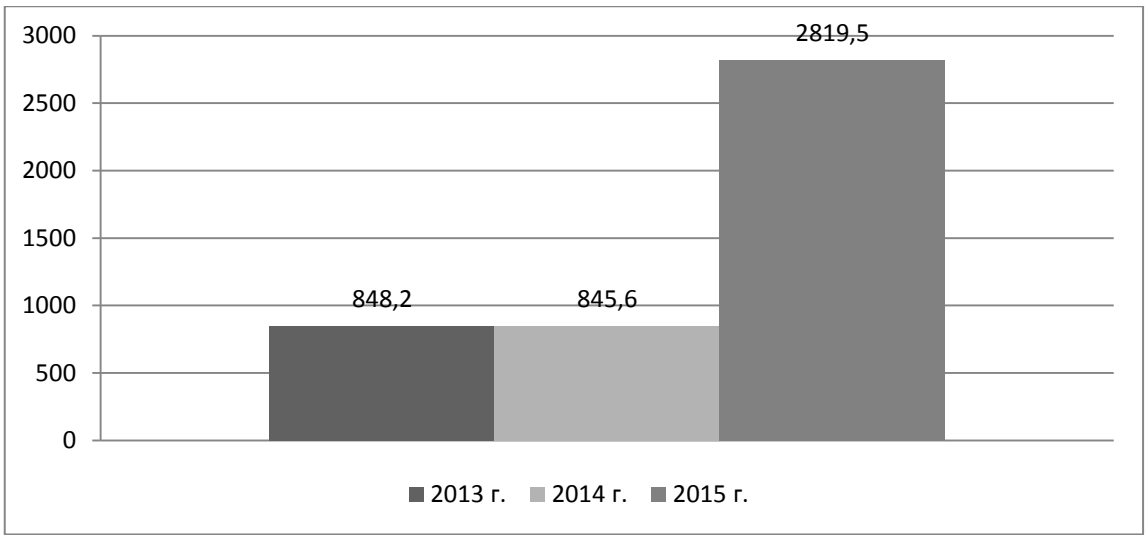

Рис. 2. Динамика дефицита бюджета Российской Федерации в 2013-2015 гг., млрд руб.

Высокие темпы роста дефицита бюджета, особенно в 2015 г., свидетельствуют о необходимости преломления сформировавшихся негативных тенденций, необходимости поиска новых способов пополнения бюджета, сокращении непроизводительных расходов.

Таким образом, бюджет России является не только предпосылкой, но и средством осуществления воспроизводственного процесса. На средства бюджета реализуются государственные программы по сохранности окружающей среды, поддержанию обороноспособности Российской Федерации, социальному и экономическому развитию государства. Функционирование государства без бюджета невозможно, он играет ключевую роль в процессе осуществления государством своих функций.

Для дальнейшего повышения роли бюджета в социально-экономическом развитии России в условиях невысоких темпов роста доходов консолидированного бюджета и ставшего уже привычным дефицита бюджета, конечно, требуется сокращать некоторые направления расходов, но только те, которые являются неэффективными. Нельзя сокращать такие статьи расходов, как расходы на образование, здравоохранение, обслуживание государственного и муниципального долга, а также на национальную экономику, особенно в сфере сельского хозяйства.

Список литературы

1. Блохина И.М. Основные направления бюджетной политики Российской Федерации / Сб. науч. трудов: Научное обеспечение агропромышленного комплекса. – Краснодар, 2016. С. 660-661.

2. Вершило Т.А. Бюджет и его роль в управлении государством // Финансовое право. – 2015. – № 12. – С. 12-14.

3. Поветкина Н.А. Роль и значение доходов бюджета // Финансовое право. – 2015. – № 6. – С. 15-21.

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

5. Хафизова Л.М. Роль государственного бюджета в развитии страны. – URL: https://www.scienceforum.ru/2013/318/6251

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОСНОВНЫМ КАПИТАЛОМ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Орлова Е.И., Бахриева Д.К., Прасолова Е.В.
студентки 5 курса, Старооскольский технологический институт им. А.А. Угарова (филиал) Национального исследовательского технологического университета «МИСиС», Россия, г. Старый Оскол

Галеева Р.В.
доцент кафедры экономики, управления и организации производства, канд. экон. наук, Старооскольский технологический институт им. А.А. Угарова (филиал) Национального исследовательского технологического университета «МИСиС», Россия, г. Старый Оскол

Капитал как категория выражает, прежде всего, определённую сумму материальных, денежных и интеллектуальных средств, позволяющих своему владельцу вести предпринимательскую деятельность. Вместе с тем капитал неотделим от тех общественных отношений, в рамках которых осуществляется эта деятельность, и, более того, он является стержнем рыночной системы.

Ключевые слова: экономика, современная организация, основной капитал.

Основной капитал организации состоит из двух частей: средств труда для производственной деятельности (производственный капитал) и средств труда для удовлетворения социально- бытовых нужд работников (непроизводственный капитал). К основным производственным фондам относятся средства труда, которые работают в производстве, постепенно изнашиваясь, переносят свою стоимость по частям на создаваемый продукт. К непроизводственным основным фондам относятся фонды, которые функционируют в отраслях непроизводственной сферы.

Основные производственные фонды предприятия – это средства труда, участвующие во многих производственных циклах, сохраняющие свою натуральную форму и переносящие свою стоимость на готовый продукт по частям, по мере износа. Закон воспроизводства основного капитала выражается в том, что в нормальных экономических условиях его стоимость, введённая в производство, полностью восстанавливается, обеспечивая возможность для постоянного технического обновления средств труда. При простом воспроизводстве за счёт средств амортизационного фонда предприятия формируют новую систему орудий труда, равную по стоимости изношенным. Для расширения производства требуются новые вложения средств, привлекаемые дополнительно из прибыли, взносов учредителей, эмиссии ценных бумаг и др. Процесс воспроизводства основного капитала представляет собой основу жизнедеятельности и эффективности производства. Существуют различные формы простого и расширенного воспроизводства основных фондов. Формы простого воспроизводства – замена устаревшего средства труда и капиталь-

ный ремонт. К формам расширенного воспроизводства основных фондов относятся – новое строительство, расширение действующих предприятий, их реконструкция и техническое перевооружения, модернизация оборудования. Каждая из этих форм решает определённые задачи, имеет преимущества и недостатки [1, с. 291].

Под структурой основного капитала понимают соотношение между составляющими его элементами. Для более глубокого анализа изменения применяются группировки активной и пассивной части основного капитала. К активным основным производственным фондам относят рабочие силовые машины, оборудование и транспортные средства. К пассивным фондам относят те основные средства, которые прямо не входят в процесс труда, но создают необходимые условия для деятельности рабочих. По структуре основных фондов можно судить о прогрессивности и результативности их использования в организации. Базовыми видами оценок основных фондов являются: первоначальная, восстановительная и остаточная стоимость. Полная первоначальная стоимость основных фондов- это сумма фактических затрат на: приобретение или создание средств труда: возведение зданий, покупку, транспортировку, установку оборудования и др. По этой стоимости принимаются на баланс предприятия, и она остается неизменной в течение всего срока службы и пересматривается при переоценке основных фондов. Амортизация основных фондов начисляется с полной первоначальной стоимости. Восстановительная стоимость выражает оценку воспроизводства основных фондов на момент переоценки. Она отражает затраты на приобретение и создание переоцениваемых объектов в ценах, тарифах и других нормативах, действующих на установленную дату. Остаточная стоимость основных фондов представляет собой разницу между первоначальной или восстановительной стоимостью и начисленным износом. Это позволяет судить о степени изношенности средств труда, планировать их обновление и ремонт. Изучение основополагающих сущностных характеристик капитала, позволило систематизировать основные задачи по его управлению и используемые в финансовом менеджменте классификации капитала.

С точки зрения оптимизации структуры капитала особое значение приобретает классификация капитала, предполагающая деление его на собственный и заемный. Помимо данной классификации в системе менеджмента применяется целый ряд классификаций, позволяющий не только получать данные в необходимом ракурсе, но и производить их анализ, а также принимать рациональные управленческие решения.

Рассматривать методологические аспекты управления капиталом коммерческой организации предлагается при помощи изучения его основных принципов. При этом базовым моментом при реализации данных принципов выступает управление стоимостью и структурой капитала [2, с. 148].

Для успешного функционирования коммерческой организации целесообразно изначально разрабатывать стратегию развития на базе концепции

управления стоимостью. В источниках рассматриваются различные возможности применения различных концепций финансового менеджмента: агентских отношений, структуры капитала, теория дивидендной политики, стоимости капитала, эффективности рынка капитала.

Система управления капиталом является неотъемлемой частью общей системы управления коммерческой организацией. Для выработки рекомендаций по управлению структурой капитала необходимо исследовать факторы, влияющие на выбор схемы финансирования и модели оптимизации структуры капитала. Исследование позволяет уточнить факторы, оказывающие влияние на выбор схемы финансирование и, следовательно, и на структуру капитала. На выбор схемы финансирования влияют: организационно-правовая форма экономического субъекта, отраслевая специфика, размер коммерческой организации, фаза жизненного цикла, стоимость капитала, привлекаемого из различных источников, типы избранных стратегий. Неэффективное формирование структуры капитала приводит к снижению его финансовой устойчивости. Стратегия управления структурой капитала в целях обеспечения финансовой безопасности предполагает оптимизацию и установление целевой структуры капитала.

На первом этапе оптимизации капитала необходимо провести анализ капитала коммерческой организации с целью выявления тенденций динамики его объема и состава и оценки их влияния на финансовую устойчивость и эффективность и использования капитала. На данном этапе целесообразно опираться на рекомендованную систему финансовых коэффициентов, характеризующих процессы формирования, использования и воспроизводства капитала. На втором этапе рекомендуется проводить оценку факторов, определяющих формирование структуры капитала. Такой анализ рекомендуется производить по трем направлениям. На третьем этапе осуществляется отбор критерия на базе, которого будет произведена оптимизации структуры капитала. В качестве данных критериев могут выступать: уровень прогнозируемой финансовой рентабельности, уровень финансовых рисков, стоимость капитала.

Список литературы

1. Бородич С.А. Экономика. Учебное пособие для студентов экономических специальностей. – М.: Новое знание. – 2013. 406 с.

2. Овчинников Г.П. Экономика: учебник. – СПб.: Издательство Михайлова В.А. – 2014. 351 с.

КАДАСТРОВАЯ ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ[1]

Осенняя А.В.
зав. кафедрой кадастра и геоинженерии, доцент, канд. техн. наук,
Кубанский государственный технологический университет,
Россия, г. Краснодар

Будагов И.В.
доцент кафедры кадастра и геоинженерии, канд. экон. наук,
Кубанский государственный технологический университет,
Россия, г. Краснодар

Хахук Б.А.
доцент кафедры кадастра и геоинженерии, канд. экон. наук,
Кубанский государственный технологический университет,
Россия, г. Краснодар

В статье рассматривается система кадастровой оценки объектов недвижимости в сложившихся современных условиях. Подробно представлен алгоритм определения кадастровой стоимости с учетом нововведений в законодательстве.

Ключевые слова: кадастровая оценка, объекты недвижимости, налогообложение.

Кадастровая оценка является комплексом административных и расчетно-экономических мероприятий, направленных на определение кадастровой стоимости объектов недвижимости в зависимости от вида использования, местоположения и прочих характеристик. Результаты кадастрово-оценочных работ используются для создания стратегической мотивации органов управления в развитии территорий и повышении их конкурентоспособности, для введения более справедливого и экономически целесообразного налога на недвижимость [1-4]. Операции с объектами недвижимости должны осуществляться в соответствии с компонентами законодательной и нормативно-правовые базы, учитывающими, в полной мере, особенности рынка недвижимости, что служит важнейшим рычагом для цивилизованного, правомерного осуществления кадастрово-оценочных работ и принятия решений на этом уровне [5]. С 2017 года запланировано реформирование механизма проведения кадастровой оценки недвижимости. После 2020 года она станет государственной услугой, которую будут оказывать только специальные бюджетные учреждения, созданные в регионах.

Кадастровая оценка объектов недвижимости осуществляется в соответствии с Методическими указаниями о государственной кадастровой оценке, определяющими правила установления кадастровой стоимости объектов недвижимости, за исключением земельных участков, не предназначенных для

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ и администрации Краснодарского края в рамках научного проекта № 16-12-23016

градостроительной деятельности [6]. Новая методика создана на основе федерального стандарта оценки (ФСО № 4) и полученного оценщиками опыта. Система расчёта осталась той же, по которой работали оценщики, но более подробно расписана. Объекты недвижимости будут оцениваться с учетом экономических, экологических и социальных факторов региона, таких как уровень жизни населения, процент миграции, социальный состав жителей, инфляция, уровень ВВП субъекта РФ, наличие источников, загрязняющих природную среду. Будет учитываться фактическое, а не «возможно выгодное использование строения и участка», как оценивалось ранее. К неблагоустроенным объектам (без газа, отопления, горячего водоснабжения, электричества и канализации) будет применяться понижающая корректировка.

Применение методов массовой оценки предполагает определение кадастровой стоимости путем группирования объектов недвижимости, имеющих схожие характеристики. При этом используются сравнительный, затратный и доходные подходы. Для построения модели оценки осуществляется сбор достаточной и достоверной информации об объектах недвижимости [7-11].

Определение кадастровой стоимости должно осуществляться на основе единства судьбы земельного участка и расположенных на нем иных объектов недвижимости по следующему алгоритму:

1. Формирование перечня.

2. Обработка информации, содержащейся в перечне объектов недвижимости, подлежащих государственной кадастровой оценке.

Перечень дополняется следующими столбцами:

- «Вид использования объектов оценки» и «Источник информации о виде использования объектов оценки»

- «Основные характеристики объектов оценки» и «Источник информации об основных характеристиках объектов оценки»

- «Сведения о нахождении на земельном участке других связанных с ним объектов недвижимости» и «Источник информации о нахождении на земельном участке других связанных с ним объектов недвижимости».

3. Сбор и анализ информации о рынке объектов оценки. Определение ценообразующих факторов и обоснование моделей оценки кадастровой стоимости.

Осуществляется сбор и анализ информации о рынке объектов оценки, а также анализ информации, не относящейся непосредственно к объектам оценки, но влияющей на их стоимость, в том числе: информации об экономических, социальных, экологических и прочих факторах; о сделках на рынке объектов оценки, включая информацию о факторах, влияющих на цены и объем сделок. На основе проведенного анализа информации определяются ценообразующие факторы, характеризующие макроэкономическую среду объектов оценки, непосредственное окружение, сегмент рынка, а также сам объект оценки.

4. Сбор сведений о значениях ценообразующих факторов.

Источниками информации о значениях факторов служат: фонды данных и базы данных, имеющиеся в распоряжении организаций и учреждений субъекта РФ и муниципальных образований; данные Росреестра, в том числе из фонда данных ГКО, АИС «Мониторинг рынка недвижимости», дежурных кадастровых карт; адресные цифровые планы и цифровые тематические карты; архивы органов технической инвентаризации, а также иные источники информации.

5. Оценочное зонирование.

Устанавливаются ценовые зоны и удельные показатели средних рыночных цен в расчете на единицу площади или объема типовых объектов недвижимости в ценовых зонах в разрезе видов использования.

6. Определение кадастровой стоимости с применением методов массовой оценки.

Для целей определения кадастровой стоимости методами массовой оценки объекты недвижимости объединяются в группы и подгруппы. Кадастровая стоимость объектов оценки определяется в рамках каждой из групп (подгрупп). Сравнительный подход основан на сравнении цен сделок (предложений) по аналогичным объектам недвижимости. Ему отдается предпочтение при развитости рынка объектов оценки и при достаточности и репрезентативности информации о сделках (предложениях) с объектами оценки. Затратный основан на определении затрат, необходимых для приобретения, воспроизводства или замещения объекта оценки. Для его использования необходимы актуальные и достоверные данные о соответствующих затратах. Доходный подход основан на определении ожидаемых доходов от использования объектов оценки; рекомендуется применять при наличии надежных данных о доходах и расходах, об общей ставке капитализации и ставке дисконтирования [12].

7. Определение кадастровой стоимости в рамках индивидуального расчета.

Индивидуальный расчет может применяться при определении кадастровой стоимости в следующих случаях:

1) требуется определение стоимости эталонного (условного) объекта с заданными характеристиками, относительно которого будут моделироваться стоимости объектов оценки;

2) требуется определение стоимости конкретных объектов недвижимости с целью обеспечения достаточного количества информации о рынке. При этом рекомендуется, чтобы количество объектов недвижимости, рассчитанных индивидуально, было сведено к минимуму;

3) расчет с применением статистической обработки объектов в силу недостаточного количества информации о рынке объектов оценки невозможен.

8. Контроль качества результатов определения кадастровой стоимости.

Включает проверку исходных данных об объектах оценки, организацию их сверки и уточнения, а также анализ рынка, сбор и верификацию (в том числе путем осмотра) данных о сделках и предложениях.

9. Рассмотрение замечаний к определению кадастровой стоимости.

Замечания, касающиеся недостоверности сведений о характеристиках объекта недвижимости, представленных в перечне, могут быть учтены, если недостоверность таких сведений подтверждена [13].

Таким образом, система кадастровой оценки объектов недвижимости предназначена для оценки собственности города в целях совершенствования территориально экономического зонирования, определения нормативов земельных платежей, обеспечения всех видов рыночных операций с землей, создания и развития земельного фондового рынка.

Список литературы

1. Апишев А.А., Хахук Б.А. Социально-экономическая оценка природных (земельных ресурсов) как основа моделирования механизма платного землепользования // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2011. № 4. С. 196-203.
2. Ламанов П.И., Будагов И.В., Хахук Б.А., Кушу А.А. Совершенствование экономического механизма рентных отношений в сельском хозяйстве: монография. Краснодар, 2015. 151 с.
3. Осенняя А.В., Осенняя Е.Д., Хахук Б.А., Гура Д.А., Коломыцев А.А. Совершенствование институционально-экономического механизма оценки земель в современных условиях: монография. Краснодар. 2013. 135 с.
4. Осенняя А.В., Середин А.М., Будагов И.В., Хахук Б.А., Кушу А.А., Гура Д.А., Пастухов М.А. Кадастровая оценка и налогообложение недвижимости в Краснодарском крае на примере земель населенных пунктов: монография. Краснодар. 2016.
5. Середин А.М., Будагов И.В., Хахук Б.А. Земля как объект социально-экономических отношений. В сборнике: Инновационные технологии для АПК юга России. 2016. С. 21-24.
6. Приказ Минэкономразвития РФ от 07.06.2016 г. № 358 «О государственной кадастровой оценке»
7. Хахук Б.А. Оценка эффективности использования земель при различном уровне интенсивности производства // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. С. 143-150.
8. Хахук Б.А., Котарева О.С. Проблемы определения стоимости земельных ресурсов. В сборнике: Роль и значение землеустроительной науки и образования в развитии Сибири Материалы Международной научно-практической конференции (посвященной 100-летию землеустроительного образования, 90-летию землеустроительного факультета, 90-летию кафедры землеустройства). Омск. 2012. С. 443-450.
9. Сидоренко М.И., Осенняя А.В. Совершенствование методики кадастровой оценки объектов недвижимости / Наука. Техника. Технологии (политехнический вестник). 2013. № 4 С. 42-43.
10. Хахук Б.А. Методологические подходы к исследованию земельной ренты / Актуальные проблемы экономики и права. – 2008. – № 1. – С. 68-78.
11. Осенняя А. В., Хахук Б.А., Кушу А.А. Кадастровая оценка объектов недвижимости в Краснодарском крае. В сборнике: Инновационные технологии для АПК юга России. Материалы Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 55-летию образования Адыгейсого НИИСХ (с международным участием). Майкоп, 2016, С. 17-21.
12. Хахук Б.А., Кушу А.А., Гура Д.А. Генезис понятия «кадастр» В периодическом научном сборнике по материалам XVIII Международной научно-практической конференции Современные тенденции развития науки и технологий. г. Белгород, 30 сентября 2016 г. № 9-3. – С. 140-143.

13. Осенняя А.В., Будагов И.В., Денисенко В.В., Желтко Ч.Н., Кононенко В.Н., Кравченко Э.В., Пинчук А.П., Хахук Б.А. Мониторинг объектов недвижимости на примере муниципальных образований Краснодарского края: отчет о НИР. – Министерство образования и науки РФ.

АТОМНЫЕ СТАНЦИИ МАЛОЙ МОЩНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Пахомов А.А.
заместитель председателя, заведующий отделом региональных экономических и социальных исследований, доктор экономических наук, Федеральное государственное бюджетное учреждение науки «Якутский научный центр Сибирского отделения Российской академии наук», Россия, г. Якутск

Чомчоев А.И.
генеральный директор, ООО «Испытательный Полигон Холода» Академии наук Республики Саха (Якутия), Россия, г. Якутск

В статье рассматривается обеспеченность электроснабжением арктических районов Республики Саха (Якутия), как одного из труднодоступных регионов России. Анализируются источники энергообеспечения населенных пунктов арктической зоны Республики Саха (Якутия). Предложены в качестве энергоисточников для труднодоступных регионов севера и арктических районов атомные станции малой мощности.

Ключевые слова: арктическая зона, электроснабжение, теплоснабжение, атомные станции малой мощности.

В настоящее время по ядерной энергетике, такие страны как США, Япония, Германия, Испания, Финляндия, Китай и другие стоят на пороге шестого технологического уклада. Они нацелены на развитие и применение наукоемких технологий. Доля VI техноуклада у США, по экспертной оценке специалистов, составляет уже 5% [24]. «Доля технологий пятого уклада у нас пока примерно 10%, да и то только в наиболее развитых отраслях: в военно-промышленном комплексе и в авиакосмической промышленности. Более 50% технологий относится к четвёртому уровню, а почти треть – и вовсе к третьему», говорит генеральный директор Института авиационных материалов академик РАН Евгений Каблов в интервью корреспонденту журнала «Наука и жизнь» [19].

Мы в 2014 году на международной научно-практической конференции «Арктика: перспективы устойчивого развития» в г. Якутске выступили с докладом «Возврат России к мировому лидерству по инновационным технологиям в Арктике – веление времени» [16], где, используя газотурбинный энергопреобразователь многоцелевое карнотезириванное газотурбинное устройство (далее МКГТУ) российских учёных Зотикова-Уварова-Мачнева [2] и радионуклидный источник предлагали создать атомную станцию малой мощ-

ности четвертого поколения, которая будет относиться к наукоемкой технологии шестого технологического уклада.

Сегодня атомные станции малой мощности (далее АСММ) в первую очередь востребованы в холодных регионах. Они вырабатывают больше тепловой энергии, чем электрические.

Известно, что территория Якутии составляет более 3 млн. кв. км, население – 980 тыс. человек. Средняя плотность населения – 0,31 чел./км^2, вся территория Якутии находится в зоне вечной мерзлоты и своей большей частью за Полярным кругом. Зимой морозы до -60^{o}С, средняя годовая температура в столице Якутии г. Якутске -10,3^{o}С [14]. По энергообеспечению – 40% территории Якутии с 85% населением республики, где два изолированных друг от друга энергорайона, централизованно обеспечиваются энергоисточниками Вилюйской ГЭС, ЯГРЭС и ЯТЭЦ на местном газе и угле. 60% территории Якутии с населением около 140 тысяч человек относится к зоне децентрализованного электроснабжения. Здесь электроснабжение обеспечивается около 200 дизельными электростанциями (далее ДЭС) с суммарной установленной мощностью 216 МВт с выработкой 321 млн. кВтч/год. Теплоснабжение в сельской местности Якутии обеспечивается более 1500 котельными мощностью от 0,1 Гкал/ч до 60 Гкал/ч с установленной мощностью более 6000 Гкал/ч. Из них 1092 котельных (69,9%) имеют мощность до 3 Гкал/ч, 421 (26,9%) от 3 до 20 Гкал/ч, 42 котельных (3,2%) от 20 до 100 Гкал/ч (по состоянию на 2008 год) [15].

Население арктической зоны Республики Саха (Якутия) ежегодно уменьшается. Жители в поисках работы и заработков вынуждены мигрировать в крупные населенные пункты и города. Одновременно в Арктике появляются вахтовики по добыче полезных ископаемых и военнослужащие для обеспечения безопасности российской арктической границы. В пяти арктических районах Якутии (Анабарский, Булунский, Усть-Янский, Аллаиховский, Нижнеколымский) с огромными территориями площадью около 600 тыс.кв.км. проживает всего 46 тысяч человек в 29 населенных пунктах, занимаясь традиционным природопользованием: оленеводством, охотничьим и рыбным промыслами, сбором дикорастущих, мамонтовых бивней и палеонтологическими находками. Их районные центры (Саскылах, Тикси, Депутатский, Чокурдах, Черский) имеют население от 2300 человек до 7242 человек (данные 2016 года). Туда горючесмазочные материалы доставляются летом водным путем и расстояние до них составляет от 1700 до 400 км.

Энергетики Дальнего Востока, куда относятся якутские энергетические предприятия, чтобы уменьшить количество завозимого топлива для ДЭС, строят мегаваттные солнечные электростанции (далее СЭС) за полярным кругом. Огромные по размеру солнечные модули, расположенные на нескольких гектарах земли, зимой надо чистить от снега, а летом вращать на трекерах за солнцем, чтобы не потерять до 70% получаемой электроэнергии, мыть специальной жидкостью от пыли и грязи. Как правило, ныне все промышленные солнечные модули в Якутии устанавливаются без трекера. При этом в мире пока не изобретена легкая по весу, маленькая по размеру, мощ-

ная по емкости и дешевая по стоимости аккумуляторная батарея для СЭС. Отсутствует также надежный и дешёвый инвертор для преобразования постоянного тока аккумуляторных батарей в переменный ток. Таким образом, в мировой практике использования солнечной энергии для выработки электричества самым слабым звеном является не солнечный модуль, а аккумуляторная батарея и инвертор. Все эти недостатки задерживают развитие солнечной энергетики, которая субсидируется всеми государствами, или все расходы СЭС включаются в тарифы (как в Якутии). Так же все государства субсидируют и лоббируют все виды возобновляемых источников энергии (далее ВИЭ), за исключением ГЭС. Такое же положение с использованием энергии ветра: ветроэнергетические установки (далее ВЭУ) заряжают малоёмкие аккумуляторные батареи, где тоже применяются дорогие инверторы. ВИЭ в мировой практике из-за экономической неэффективности и высокой зависимости от природы не применяют даже островные государства, где постоянно приливы, отливы и источники термальных вод.

Тарифы на электричество на 1 января 2017 года для городского населения в Якутии составили 5,47 руб./кВтч, для сельского – 3,83 руб./кВтч, при среднем тарифе по России – 3,83 руб./кВтч [22]. Себестоимость выработки одного кВтч электроэнергии, вырабатываемой на объектах дизельной генерации, составляет 32,78 руб./кВтч, централизованной – 3,67 руб./кВтч. При этом себестоимость выработки электроэнергии ДЭС в арктических районах Якутии еще в 2013 году была 97 руб./кВтч [23]. Поэтому промышленные потребители вынуждены нести дополнительную финансовую нагрузку, чтобы обеспечить более низкие тарифы для населения арктических районов, и объем перекрестного субсидирования в 2015 году составил 6 млрд. рублей [21]. К концу 2016 года Госкомцен Якутии уточнил объем перекрестного субсидирования и назвал 6,8 млрд. рублей в год, и еще на выравнивание тарифов требует 13 млрд. рублей [12].

В сорока шести километрах от города Якутска создан на общественных началах «Испытательный Полигон Холода». Здесь зимой температура воздуха снижается до -60^{o}С, летом жара до +40^{o}С. Среднегодовая температура -9,3^{o}С. здесь с первых дней используются только СЭС и ветроэнергетические установки (ВЭУ), исследуются на практике. После шести лет эксплуатации из-за отсутствия энергетического ветра и в связи с проблемами замерзания генератора ВЭУ в самые холодные дни исследователи оставили только одну ВЭУ для демонстрации. СЭС по выше перечисленным причинам (аккумуляторов и инвертора) экономически эффективна только до 1,5 кВт мощности. Выводы по использованию ветряной и солнечной энергии в суровых условиях Якутии исследователи опубликовали в 2012 году и выступили с идеей разработки совершенно нового радионуклидного ядерного энергетического источника (далее ЯЭИ) электрической и тепловой энергии [7].

Якутские исследователи под микро и малой мощностью для ядерных энергетических источников имеют в виду мощности от 3 кВт до 10 МВт. Вначале идея разработки микро и малой мощности ЯЭИ должного внимания не получила, но с 2014 года в Росатоме стали разрабатывать ЯЭИ микро

мощностного диапазона по заказу МО России [13,17]. Была подтверждена теоретическая возможность такого направления создания ЯЭИ [3]. В настоящее время в Международном агентстве по атомной энергии (МАГАТЭ) поняли перспективность российских разработок атомных станций малой мощности (далее АСММ) и особо отмечают, что размер ядерного реактора является национальным решением, которое каждое государство должно принимать на основании собственных потребностей и существующих условий [1].

Для понимания потребностей Якутии в АСММ сначала надо вспомнить историю атомных электростанций (АЭС). Первые АЭС во всех странах мира в основном предназначались для получения оружейного плутония (наработки специальных нуклидов), а потом только для выработки электроэнергии. Поэтому АЭС имели большую мощность – более 300 МВт. АЭС мощностью менее 300 МВт называются атомными станциями малой мощности (АСММ). Более того, по правилам МАГАТЭ, если у энергетического источника на принципах цепной ядерной реакции теплоноситель на выходе имеет температуру менее 650°С, то такой ЯЭИ разрешается эксплуатировать в бытовых условиях при надлежащем контроле, как рентген-аппараты и МРТ в больницах. В нашем случае речь идет о температуре теплоносителя на выходе не более 600°С, а реакторная установка ЯЭИ не взрывоопасна. Кроме России в других странах мира нет разработок ЯЭИ наземного применения на 15 кВт и 100 кВт, не говоря уже о технологии их изготовления. В цепочке технологии изготовления реакторной установки микро мощного ЯЭИ имеются несколько ноу-хау, которыми даже передовые ядерные центры США до сих пор практически не владеют. Об этом 7 января 1991 года одна из самых крупных газет США «Нью-Йорк таймс» опубликовала заявление Соединенных Штатов о заинтересованности установить один из разработанных в России мини реакторов, чтобы обеспечить энергией космические корабли [26]. Российские же ЯЭИ современных проектов мощностью в диапазоне 15 кВт – 10 МВт предназначаются для работы в течение 30-50 лет с одной загрузкой, без обслуживающего персонала, вырабатывая электроэнергию и тепло. Тепла вырабатывается в 4 раза больше, чем электроэнергии. Такие ЯЭИ относятся к четвертому поколению АЭС и получили в одной из разрабатываемых версий название твердооксидных тепловых станций (далее ТОТЭС) в связи с использованием твердооксидного ядерного топлива и реактора с тепловым спектром нейтронов. ТОТЭС работают с гарантированным обеспечением критичности реактора без нарабатывания нового топлива. ЯЭИ рассматриваются в двух модификациях с использованием в качестве источника нагрева мини ядерного реактора и радиоизотопного источника. В руководстве Росатома уже думают о выделении финансирования на НИОКР по ЯЭИ четвертого поколения, но, по-видимому, не вполне представляют, насколько широко подобные ЯЭИ могут быть востребованы. По нашим расчетам, для НИОКР по ТОТЭС на 15 и 100 кВт (мини реакторы или радиоизотопы) и АСММ на 5 и 10 МВт (мини реакторы) требуется около 10 миллиардов рублей (ФОТ четырех больших групп расчётчиков и конструкторов, проектировщиков, изыскателей и др.).

Для примера, ТОТЭС на 100 кВт (далее ТОТЭС-100) без снижения электрической мощности может выработать более 0,2 Гкал/ч. Это в годовом объеме производства – 1752 Гкал., что позволяет отопить около 40 тыс. кв. м. или обеспечить теплом – 2 тыс. человек. Активная зона реактора ТОТЭС-100 будет иметь размеры небольшого бака и весить до 100 кг. ТОТЭС кроме реакторного устройства имеет газотурбинный преобразователь, систему теплофикации и теплоотвода, а также конечно обычный электрогенератор с электросистемой. ТОТЭС-100 по размеру в два раза меньше, чем ДЭС аналогичной мощности и может размещаться в контейнере, который устанавливается в колодце глубиной 4-6 м. (требования МАГАТЭ для АСММ). Предварительная стоимость серийного образца – 100 млн. рублей. Стоимость серийного образца сильно зависит от количества заказов. При большом количестве заказов стоимость одной ТОТЭС-100 будет значительно меньше. По окончанию срока службы ТОТЭС направляется для утилизации в специализированное предприятие.

С учётом новизны проблемы создания ТОТЭС, актуальности производства электрической и тепловой энергии на базе когенерационных ЯЭИ четвертого поколения, при заинтересованности общественности Якутии НИОКР по данной проблеме можно было бы в 2017 году включить в ФЦП. Если НИОКР будет начат в этом году, то первый опытно- демонстрационный образец ТОТЭС можно получить через 3- 4 года достаточно напряжённой работы всех участников кооперации и приступить к испытанию ЯЭИ под Якутском на «Испытательном Полигоне Холода» после получения необходимых лицензий на работу с ядерным источником. Мы ученых-атомщиков можем убедить в первую очередь разработать проект и в рамках проекта обосновать все технические параметры, технологичность, безопасность, стоимостные показатели ТОТЭС на 15 кВт для обеспечения потребностей по электричеству и теплу «дальневосточного гектара». «Гектары» будут выдаваться в отдаленных местностях, вне централизованного энерго-теплоснабжения, поэтому обладатели «гектаров» будут первыми покупателями.

Из-за трудности северного завоза и в связи с перспективой развития добывающей промышленности на Арктическом побережье Якутии, Правительство Якутии Постановлением от 29 октября 2009 года №441 утвердило «Энергетическую стратегию Республики Саха (Якутия) на период до 2030 года» и приняло решение о вводе с 2013 года АТЭЦ ММ в плавучем исполнении на 12, 30, 36 МВт с реакторами АБВ-6М и КЛТ-40. Первая российская АТЭЦ ММ до сих пор строится.

Таким образом, микро и малые АСММ мощностей до 10 МВт – нетрадиционная и не получившая пока развития область в мировой атомной энергетике и здесь в принципе необходимы совсем другие подходы, в том числе пока не узаконенные в соответствующей нормативной базе. Затраты на проектирование, постройку и вывод на серийный выпуск в силу значительно меньшей сложности, масштабного фактора в смысле материалоемкости, стоимости, возможности размещения производства на большом количестве предприятий, в том числе на периферии в Якутии, возможности применения

новых хозяйственных механизмов и прочее в разы будут сокращены по сравнению традиционными АЭС больших мощностей. Изыскательские работы для микромощностей могут быть сведены к нулю по согласованию с МАГАТЭ, а для реакторных – возможно спроектировать и построить сравнительно неглубокий колодец на сваях с продувкой естественной циркуляцией воздуха в вечной мерзлоте, в отличие от строительства мощного сооружения с большими фундаментными плитами для обычной АЭС. У предлагаемых АСММ большой ресурс – минимум 30 эффективных лет, не то, что 5 лет для плавучих и средних АЭС; коэффициент использования удельной мощности (КИУМ) 95%; возможность глушения мощности; автоматизируемость управления; необслуживаемость при эксплуатации и т.д. Здесь требуется организовать новые услуги по диспетчерскому контролю и обслуживанию из специалистов в центре, узаконить свою нормативную базу и т.д. Важно добиться прекращения схоластических споров и возражений в пользу проектирования, постройки и эксплуатации микро и мини ЯЭИ российской технологии.

Американцы поняли экономическую бесперспективность в ВИЭ и тоже разрабатывают АСММ мощностью 1-10 МВт [4]. Имеется опасность, что узнав о российских разработках ТОТЭС в материалах МАГАТЭ, зарубежные конкуренты – США, Китай, Южная Корея, Европейский Союз и другие могут быстро вложить деньги на НИОКР и раньше России создать ТОТЭС.

В России, по сведениям разных источников, число ДЭС более 25 тысяч [5] или более 50 тысяч [8], а котельных еще больше. В дальневосточную программу бесплатного выделения одного гектара земли на 12 февраля 2017 года подали заявку 58887 человек [6]. Это потенциальные потребители ТОТЭС-15.

В порядке примера безопасности радионуклидных ядерных источников энергии (радиоизотопные версии) можно привести использование их в медицине в качестве ядерного кардиостимулятора (далее ЯКС). Так, в США первый ЯКС на основе плутония-238 был установлен в 1973 году. Тогда ЯКС стоил 23 тыс. долларов США. Пациентка до сих пор проживает в США в добром здравии [25], а число пользователей ЯКС в мире с каждым годом растет. В России ЯКС собственного производства тоже широко применяются. Второй пример: в прошлом году российские ученые создали ядерную батарейку переменного напряжения на 10 вольт, размером 1 см х 0,5 см, используя изотоп никеля-63, со сроком работы 50 лет, стоимостью 10 тыс. рублей для электропитания различных датчиков и приборов [18]. Все математические и экономические расчеты ТОТЭС и АСММ проведены нами на основе книги «Почти все о ядерном реакторе» [9] и других [20, 10] специализированных литературных источников открытой печати.

Мы в основном затронули экономические и экологические вопросы и хотели бы услышать мнение профессионалов – атомщиков по техническим и специальным направлениям развития микро и мини АСММ. Имеется большая заинтересованность потребителей Якутии и операторов сотовой связи в создании радиоизотопных ТОТЭС мощностью 3 и 7 кВт.

Список литературы

1. Атомные станции малой мощности: новые направления развития энергетики. Том 2 / под редакцией академика РАН А.А.Саркисова. М., Академ-Принт, 2015. – 387 с. Электронный ресурс:http://www.ibrae.ac.ru/docs/109/assm_t2_2015_sq.pdf(дата обращения 4 февраля 2017 года).

2. Будылов Е.Г., Тревгода М.М. Многорежимные карнотизированные газотурбинные установки (МКГТУ) мощностью от 1 до 12 МВТ. Электронный ресурс: http://energoru.net/article/mkGTU.pdf (дата обращения 20 марта 2017 года).

3. Будылов Е.Г., Тревгода М.М., Глебов А.П. Конкурентоспособность ядерных энергоисточников особо малой мощности в условиях территорий Крайнего Севера России // Международная научно-практическая конференция «Безопасность, эффективность и экономика атомной энергетики 2016». – Москва: АО «Концерн Росэнергоатом», 2016. – с 232-233. Электронный ресурс:http://mntk.rosenergoatom.ru/mediafiles/u/files/2016/Book_TEZISY.pdf(дата обращения 4 февраля 2017 года).

4. В США запущен безопасный ядерный реактор 1 МВт на Li-7. Электронный ресурс: https://texnomaniya.ru/v-ssha-zapushen-bezopasniiy-yaderniiy-reaktor-1-mvt-na-Li-7 (дата обращения 5 февраля 2017 года).

5. Воропай Н.И., Санеев Б.Г., Иванова И.Ю., Ижбулдин А.К. Сравнительная эффективность использования атомных станций малой мощности в локальных энергосистемах на востоке России. Труды Международной научно-технической конференции «Атомные станции малой мощности – актуальное направление развития атомной энергетики». 2013, М., с. 59-71.

6. Дальневосточный гектар. Электронный ресурс: https://надальнийвосток.рф Дата обращения 12 февраля 2017 года.

7. Для холодной Сибири солнечные станции и ветряки рановаты или прорывные энергоисточники XXI века для энергообеспечения отдельных домов и малых населенных пунктов Сибири. УДК.620.97 Доклад на научно-практической конференции «Энергоресурсоэффективность малоэтажных жилых домов». Институт теплофизики им. С.С.Кутателадзе СО РАН, 19-20 марта 2013 г. Электронный ресурс: http://straw-house.ru/d/361872/d/dlya-holodnoy-sibiri-solnechnye-stancii-i-vetryaki-ranovaty-ili-proryvnye-energoistochniki-xxi-veka-dlya-energoobespecheniya-otdelnyh-domov-i-malyh-naselennyh-punktov-sibiri.pdf (дата обращения 5 февраля 2017 года).

8. Дьяконов А.Ф., Перминов Э.М. Возобновляемая энергетика – важный компонент улучшения энергоснабжения и повышения энергобезопасности страны. Труды Международной научно-технической конференции «Атомные станции малой мощности – актуальное направление развития атомной энергетики». 2013, М., с. 149-166.

9. Матвеев Л.В., Рудик А.П. Почти все о ядерном реакторе». М., Энергоатомиздат. 1990. – 240 с.

10. Микуленко К.И., Чомчоев А.И., Готовцев С.П. Геолого-географические условия проведения и последствия подземных ядерных взрывов на территории Республики Саха (Якутия) // ответственный редактор д.г.-м.н. В.С.Ситников. Я., Издательство ЯНЦ СО РАН, 2006. – 196 с.

11. Мобильные атомные станции для армии. Электронный ресурс:http://geo-politica.info/mobilnye-atomnye-stantsii-dlya-armii.html(дата обращения 21 марта 2017 года).

12. Можно ли в Якутии снизить тарифы на электроэнергию? Электронный ресурс: http://www.1sn.ru/180790.html (дата обращения 4 февраля 2017 года).

13. Начата разработка малогабаритных атомных станций. Электронный ресурс:https://topwar.ru/86668-nachata-razrabotka-malogabaritnyh-atomnyh-elektrostanciy.html(дата обращения 4 февраля 2017 года).

14. Официальный информационный портал Республики Саха (Якутия)https://www.sakha.gov.ru/portals/front/iomsu (дата обращения 9 марта 2017 года).

15. Официальный сайт полномочного представителя Президента Российской Федерации в Дальневосточном федеральном округе. http://www.dfo.gov.ru/district/ (дата обращения 9 марта 2017 года).

16. Пахомов А.А., Чомчоев А.И. Возврат России к мировому лидерству по инновационным технологиям в Арктике – веление времени. Электронный ресурс: http://elibrary.ru/item.asp?id=24138561 (дата обращения 5 февраля 2017 года).

17. Росатом к 2015 году подготовит проект энергообеспечения работ в Арктике. Электронный ресурс: http://www.atominfo.ru/newsj/q0727.htm (дата обращения 5 февраля 2017 года).

18. Российские ученые создали ядерный генератор переменного напряжения. Электронный ресурс: http://sdelanounas.ru/blogs/75346/?pid=758909(дата обращения 12 февраля 2017 года).

19. Руденко Борис. Шестой технологический уклад. Беседа с академиком РАН Евгением Кабловым. Электронный ресурс: http://www.nkj.ru/archive/articles/17800/ (дата обращения 14 марта 2017 года).

20. Создание первой советской ядерной бомбы // главный редактор В.Н.Михайлов. М., Энергоатомиздат, 1995. – 448 с.

21. Тариф на электроэнергию для промышленных потребителей Якутии снизится на 50%. Электронный ресурс: http://yakutsk.bezformata.ru/listnews/tarif-na-elektroenergiyu-dlya-promishlennih/53317158/ (дата обращения 4 февраля 2017 года).

22. Тарифы на электроэнергию. Электронный ресурс: http://yakutskenergo.ru/Urid_lic/tariffs/electro.php (дата обращения 4 февраля 2017 года).

23. Таюрский Владимир. Солнце в проводах. Электронный ресурс: https://rg.ru/2013/07/02/energetika.html (дата обращения 12 февраля 2017 года).

24. Технологический уклад. Материал из Википедии – свободной энциклопедии. Электронный ресурс: https://ru.wikipedia.org/wiki/Технологический_уклад (дата обращения 14 марта 2017 года).

25. Ядерный кардиостимулятор работает уже 34 года. Электронный ресурс: http://www.medlinks.ru/article.php?sid=31151 (дата обращения 12 февраля 2017 года).

26. William J. Broad, «U.S. Ready to Buy Advanced Reactor from the Soviets», New York Times, 7 January 1991, pp.1, B8.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Петрова О.С.
бакалавр, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, Россия, г. Санкт-Петербург

Сегодня малый бизнес является одной из важных составляющих для успешного роста экономики. Развитие малого бизнеса способствует уменьшению безработицы, обеспечивает существование конкуренции среди производителей. Тем не менее, существует ряд проблем, «затормаживающих» развитие малого бизнеса. В данной статье рассмотрены основные проблемы развития малого бизнеса в России, а также определены дальнейшие перспективы.

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательская деятельность, проблемы малого бизнеса, перспективы малого бизнеса.

Существует большое количество факторов, влияющих на развитие экономики в стране. И сегодня одним из таких двигателей является малый биз-

нес – предпринимательство, опирающееся на деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения.

Как показывает практика, малый бизнес преобладает над крупным бизнесом благодаря, например, таким моментам, как:

- отсутствие необходимости в крупных вложениях;
- возможность формирования естественной конкурентной среды;
- способность к установлению рыночного равновесия;
- гибкое реагирование на быстро изменяющиеся экономические условия.

В 2016 году было зарегистрировано рекордное значение показателя, характеризующего количество людей, вовлеченных в создание и управление новыми компаниями. По сравнению с 2014 годом этот показатель вырос на 35%.

По данным самого масштабного исследования предпринимательской активности в мире – Глобального мониторинга предпринимательства (GlobalEntrepreneurshipMonitor, GEM), объявленным 6 февраля 2017 года в Куала-Лумпуре, 6,3% взрослого трудоспособного населения России вовлечены в создание и управление новыми компаниями [3].

Сравнение значений данного показателя с другими странами можно наблюдать на диаграмме ниже (рисунок).

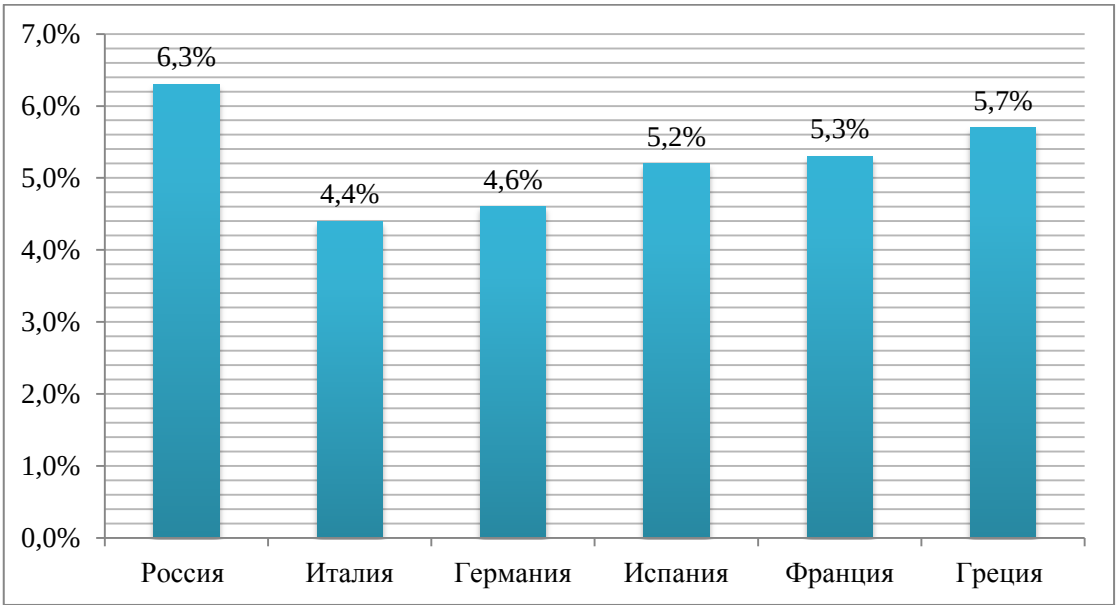

Рис. Доля взрослого трудоспособного населения, вовлеченного в создание и управление новыми компаниями

С одной стороны, увеличение доли взрослого трудоспособного населения, вовлеченного в создание и управление новыми компаниями, показывает гибкость рыночного поведения, которое способствует выживанию и развитию малого бизнеса в стране. С другой стороны, чтобы обеспечить стабильность данной тенденции, необходимо дать возможность малым предприятиям осуществлять активную предпринимательскую деятельность.

На сегодняшний день можно выделить ряд проблем, препятствующих развитию сферы малого бизнеса. Рассмотрим некоторые из них:

1. Дефицит оборотных средств.

Финансовые ресурсы формируют базу для функционирования предприятия. В связи с этим недостаток как собственных, так и заемных средств негативно сказывается на развитии бизнеса.

По оценкам экспертов лишь малая часть – примерно 30% от имеющейся потребности в кредитах для малого бизнеса, сегодня удовлетворена, а в части микрокредитов (сумм до 300 тыс. рублей) – всего 10%. Особенно сложно получить кредит начинающему предпринимателю [1].

Следует сказать об отсутствии финансовой поддержки со стороны банковского сектора. Для предприятий малого бизнеса устанавливаются, как правило, высокие проценты кредитования с залогом, многократно превышающим стоимость самого кредита, что непосильно большинству предпринимателей данного сектора (отсутствие необходимого обеспечения).

2. Высокий уровень налогообложения.

Несмотря на введение упрощённой системы налогообложения (УСН) и специального налогового режима уплаты единого налога на вменённый доход (ЕНВД), многие предприниматели выделяют уровень налогообложения в качестве одной из ключевых проблем развития малого бизнеса.

Во-первых, система налогообложения в России сложно структурирована. Большое количество схожих налогов, отчислений, сборов и акциз приводит к большому количеству ошибок бухгалтерии.

Во-вторых, постоянные изменения нормативных документов наравне с отсутствием одновременного внесения уточнений в бюджеты делают налогоплательщиков бесправными.

3. Доступность выполнения государственных заказов.

Малый бизнес является одним из тех секторов, в наибольшей мере удовлетворяющих часть государственных нужд, которые для крупных предприятий не представляют никакого интереса. Однако наличие коррупционных схем и барьеров, например, необходимое условие – уставный капитал в размере
20-30 млн. руб. или длительность функционирования предприятия – 15-20 лет (что фактически невозможно для малого бизнеса), затрудняет получить даже самый минимальный государственный заказ.

4. Высокая стоимость аренды нежилых помещений.

Высокие цены аренды нежилых помещений можно выделить в качестве еще одной актуальной на сегодняшний день проблемы для малого бизнеса. Отсутствие подходящих для осуществления предпринимательской деятельности нежилых помещений негативно сказывается на развитии как производственного, так и инновационного предпринимательства. Причем данный дефицит испытывают как начинающие предприниматели, так и успешно функционирующие на рынке предприятия.

Для того, чтобы малый бизнес продолжал свое развитие и положительно влиял на экономику страны, необходимо искать решения существующих проблем. Но, не менее важно – знать, какие перспективы ожидают малый бизнес в ближайшем будущем.

Со слов Алексея Нефедова, президента ПАО БАНК «ЮГРА», предприниматели не получают необходимой поддержки как со стороны органов местного самоуправления, так и со стороны банковского сектора. Поиск перспективных направлений и дополнительных областей сбыта продукции, снижение налоговой нагрузки, а также упрощение банковских продуктов позволило бы сократить спад интереса к предпринимательству.

В 2016 году вышло постановление Правительства Российской Федерации от 26 июля 2016 года № 719 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства (далее МСП) к закупкам компаний с государственным участием. Согласно этому документу Правительство увеличило пороговые значения размера закупки, при которых заказчик вправе или обязан осуществлять покупку у компаний малого и среднего бизнеса. Доступ к госзакупкам дает представителям МСП возможность дополнительно развиваться, инвестировать в рост производств, и, следовательно, успешно конкурировать с крупными компаниями [4].

Распоряжением Правительства РФ утверждена Стратегия развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года от 02 июня 2016 года № 1083-р. Целью стратегии является развитие сферы МСП как одного из факторов, с одной стороны, инновационного развития и улучшения отраслевой структуры экономики, а с другой стороны, – социального развития и обеспечения стабильно высокого уровня занятости.

Предполагается, что Стратегия позволит к 2030 году увеличить долю малых и средних предприятий в валовом внутреннем продукте в два раза (с 20 до 40%), т. е. примерно к уровню ряда развитых стран. Их оборот должен вырасти в 2,5 раза [2].

Поддержка малого бизнеса в области финансов в 2017 году учитывает сохранение дефицита бюджета на уровне 3% и увеличение расходов на социальную сферу.

На поддержку МСП Правительство планирует выделить до 20 млрд. руб., основная часть которых будет использована в докапитализации корпорации МСП и создания сети лизинговых центров.

В качестве заключения, можно сделать вывод, что, несмотря на существующие проблемы, развитие малого бизнеса является одним из важных вопросов, решаемых на уровне Правительства страны, а, следовательно, для предпринимателей будут открываться новые возможности для успешного ведения бизнеса.

Список литературы

1. Ассоциация предпринимателей Ростовской области // business-shahty.ru: сайт, 2017. URL: http://business-shahty.ru/support/problems/ (дата обращения: 9.04.2017).

2. Королева А., Рогожников М. МСБ удостоился Стратегии и Корпорации. Обещают деньги. // Эксперт online: электрон.журн., 2017. URL: http://expert.ru/2016/06/10/za-malyih-vzyalis-vserez/ (дата обращения: 9.04.2017).

3. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. Министерство экономического развития РФ // smb.gov.ru: сайт,2017. 15 фев.URL:

http://smb.gov.ru/mediacenter/bisnessnews/?action=show&id=17795(дата обращения: 9.04.2017).

4. Фефилова Н. Что будет с малым бизнесом в 2017 году? // Dailymoneyexpert: информационный проект, 2016. URL: http://dailymoneyexpert.ru/how-to-make/2017/01/20/chto-budet-s-malym-biznesom-v-2017-godu-14626.html#ixzz4dlPxpNCS (дата обращения: 9.04.2017).

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

Пожидаева Е.И.
Ставропольский государственный аграрный университет,
Россия, г. Ставрополь

Актуальность проблемы управления проектами на сегодняшний день занимает немаловажную роль. Очень много ученых, экономистов и специалистов в различных сферах науки уделили достаточное количество времени решению проблем, которые возникают при управлении проектами.

Ключевые слова: проект, управление, решение проблем, проектное управление.

На сегодняшний день управление проектами – это общепризнанная в обществе профессиональная дисциплина. Методика и ресурсы управления проектами обширно применяются в абсолютно всех областях проектно-ориентированной деятельности.

Под управлением проектами подразумевается профессиональная деятельность, которая основана на научных знаниях, разнообразных методиках, навыках, средств управления, и которая направлена получение эффективных результатов.

Предприятия, чья деятельность непосредственно тесно связана с проектами подразделяются на две категории:

- предприятия, где основной доход составляет прибыль от заказанных проектов;

- предприятия, которые применяют управление проектами как базовый тип управления.

Один из зарубежных экономистов в своей работе про управление проектами рассмотрел четыре основных проблемы, которые нужно «обходить стороной» для лучшего результата. К таким проблемам он отнес: ожидание лучшего; стремление к быстрому завершению проекта; недостаточное количество времени, уделенное проекту; попытка одновременной работы над несколькими проектами. Так как автор предположил данные проблемы, он и предложил, как эти проблемы можно решить. Одним из наиболее эффективных методов решения проблемы управления проектами является «Раскадировка». Данный метод на сегодняшний день на предприятиях используется и довольно часто. При «раскадировке» создается визуализация проекта и тем самым появляется возможность увидеть «сильные» и «слабые» стороны проекта.

Читая множество информации об управлении проектами в книгах и в интернете, можно выделить основные проблемы в компаниях:

- отсутствие мотивации работников в процессе деятельность выполнения проектов. Достаточно часто руководители неправильно нацеливают сотрудников на результат. Как у руководителя, так и у менеджера проекта и у всех участников проекта должна быть заинтересованность в проекте;

- ошибочное планирование сроков выполнения проекта, особенно в крупных фирмах. Руководитель не учитывает масштабы филиалов и размер необходимой работы, предназначенной для них, так как назначаются обычно общие сроки для организации в целом.

- неспособность руководителей пользоваться информационными средствами для сопровождения проектов. Большая часть управляющих либо не желают, либо не могут пользоваться современными информационными системами с целью реализации эффективного управления проектами.

- отсутствие системного подхода. Управляющие не могут разбить деятельность на отдельные этапы, что могло бы значительно сократить время по выполнению проекта.

Можно предложить несколько решений этих проблем, например, сформулировать правильно проблему и предусмотреть возможные последствия и проблемы; выделить проблемные области и промониторить сложности, которые могут в последствие возникнуть; структуризация проблем и примерное решение.

Это далеко не все проблемы, в зависимости от сферы деятельности организации можно выделить разные проблемы планирования и выполнения проектов. Накопленный опыт в сфере управления проектами позволяет предположить, что для эффективного управления проектами требует использования современных программных и технических средств. Для эффективного решения проблем необходимо полное обследование предприятия и принятие решения какие именно средства и информационные технологии потребуются для той или иной организации.

По данным Российской Ассоциации Управления Проектами самыми известными системами управления проектами считаются: Project Expert, Open Plan, Spider Project.

Таким образом, для проектного управления предложены некоторые решения, а именно: метод «раскадировки», алгоритм решения проблем и применения информационных технологий. Как писал зарубежный экономист Б. Трейси: «Неудачное планирование – планирование неудачи», является точным высказыванием про ошибочные действия управленцев.

Список литературы

1. Быковский В.В., Мищенко Е.С., Быковская Е.В. Управление инновационными проектами и программами: учебное пособие – Тамбов : Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. – 104 с.

2. Коршикова М.В., Шутова О.А. Формирование системы риск-менеджмента – необходимый этап развития аграрного бизнеса / В сборнике: Экономика и управление народным хозяйством региона // Межрегиональная научно-практическая конференция, посвященная 50-летию экономического факультета и 40-летию кафедры "Менеджмента" Ставропольского государственного аграрного университета. 2011. С. 155-158.

3. Korshikova M.V., Sahnyuk T.I. An economic risk is in a management / В сборнике: International conference on social science, arts, business and education // Scientific public organization “Professional science”. 2016. С. 163-174.
4. Локк Д. Основы управления проектами / Пер. с англ. М.: «HIPPO», 2004. – 253с.
5. Черепухин Т.Ю. Формирование и оценка ресурсного потенциала развития региона / диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук // Северо-Кавказский государственный технический университет. Ставрополь, 2011

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Полякова А.Д.
студентка, Саратовский национальный исследовательский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского, Россия, г. Саратов

Статья посвящена актуальному вопросу предпринимательской деятельности, вопросу рисков, которые несут компании в современных условиях. Особое внимание уделено методам управления рисками.

Ключевые слова: риск, предпринимательская деятельность, менеджмент риска.

Практика ведения бизнеса в современных рыночных условиях доказывает, что экономическое развитие хозяйствующих субъектов возможно только на основе поиска путей приспособления и адаптации к внешней среде [2, с. 126-129]. Актуальной на сегодняшний день задачей представителей бизнес-структур является выявление возможных рисков компании и разработка грамотной стратегии для их предотвращения.

Следует отметить, что за счет того, что постоянно проводятся теоретические исследования рисков, предпринимателям удается находить новые способы борьбы с нежелательными для организации событиями, но в то же время это послужило и развитием целой сферы услуг по обслуживанию потребностей бизнеса в манипулировании рисками, а именно появление страховщиков, оценщиков, кризисных управляющих, служб контроля и лицензирования.

Полагаем, что все риски можно поделить на две крупные группы: внешние и внутренние. К внешним относятся риски, которые происходят за пределами предприятия и не зависят от его деятельности. Само предприятие повлиять на них никак не может. Это валютные риски, ценовые и другие. Внутренними называются риски, которые напрямую зависят от работы предприятия, связаны с его ресурсами, например, прием неподходящего работника.

С точки зрения природы их возникновения или скажем, отрасли деятельности, можно выделить следующие виды рисков:

1. Производственный риск. Возникает в ситуациях, когда компания не может выполнить свои обязательства по производству товаров и услуг по причинам воздействия окружающей среды или внутренних факторов.

2. Коммерческий риск. Возникает, когда предприниматель реализует закупленную продукцию и связан с потерями в процессе финансово-хозяйственной деятельности.

3. Финансовый риск. Возникает в случаях невыполнения предприятием своих финансовых обязательств.

Считаем, что когда над фирмой нависает угроза извне, предприниматель должен попытаться обеспечить устойчивость организации посредствам корректировки целей, изменения функций предприятия. В условиях неопределенной внешней среды на передний план выходит долгосрочная готовность предприятия к адаптации, нежели производственная функция. Для осуществления адаптации в краткосрочном периоде необходимо осуществление следующих функций: – проведение информационного мониторинга для снижения уровня неопределенности; – поддержание непрерывного потока необходимых ресурсов; – обеспечение стабильности и комфорта окружения; – создание системы резервов; – обеспечение условиями для взаимодействия подсистем; – побуждение к сотрудничеству персонала и предприятия. Все перечисленные функции формируют конкурентоспособность предприятия и помогают ему выжить в долгосрочном периоде.

Управление организацией, ее поведение в рисковой ситуации можно называть менеджментом риска [4]. Менеджмент риска подразумевает скоординированные действия по руководству и управлению организацией в стрессовой для нее ситуации. Основная цель данного типа управления заключается в создании таких условий, чтобы предприятие не понесло крупных потерь в создавшихся неблагоприятных условиях и смогло улучшить свои финансовые результаты. Управление рисками помогает выявить последствия предпринимательской деятельности в ситуации неопределенности, разработать меры для снижения неблагоприятных последствий от влияния рисковых факторов, разработать стратегию поведения организации, чтобы нейтрализовать неблагоприятные последствия. Однако процесс управления рисками должен проходить поэтапно. В первую очередь необходимо идентифицировать и проанализировать риск. Ознакомиться с ним, попытаться понять природу его возникновения и оценить возможную угрозу. Далее, рассмотреть различные варианты управления рисками, с точки времени затрат и сложности реализации, а также дать им собственную оценку. И наконец, принять управленческое решение по отношению к данному риску и контролировать сам процесс управления риском.

Стандартно выделяют следующие методы управления рисками [1, с. 21-22]:

1. Уклонение от риска. Включает в себя отказ от рискованных проектов, ненадежных партнеров и хозяйственных рисков.

2. Локализация, то есть создание специальных отделов, венчурных предприятий.

3. Диссипация, которая заключается в разделение ответственности за риски, расширении деятельности, увеличение сбыта и поставок, инвестиций.

4. Компенсация, то есть мониторинг внешней среды, анализ резервов, прогнозирование общей обстановки, стратегическое планирование.

Таким образом, для эффективного функционирования организации в условиях риска предпринимателю необходимо создать успешную систему управления рисками, которые влияют на деятельность предприятия вне зависимости от уровня стабильности на рынке. В современных условиях появляются новые типы организации, на смену традиционным компаниям приходят новые [3, с. 81-87], соответственно с этим возрастают и риски. Негативное влияние рисков может привести компанию к кризису или банкротству, поэтому крайне необходимо осуществлять своевременный анализ и стараться предотвратить появление возможных рисков.

Список литературы

1. Прущак О. В. Риски в антикризисном управлении. Курс лекций. Саратовский государственный социально-экономический университет, 2013 г. С. 21-22.

2. Ромашкин Т.В. Современные методы управления компанией в условиях кризиса. Современные тенденции развития науки и технологий. Периодический научный сборник по материалам XII Международной научно-практической конференции № 3-8. Белгород: Изд. Агентство перспективных научных исследований. 2016. – С. 126-129.

3. Устинова Н.Г. Новые типы организаций в информационной экономике // Вестник СГСЭУ, № 14(3) 2006. С. 81-87.

4. Юрлова Н. С., Скачок И. В. Управление рисками. Электронный ресурс http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-riskami. КиберЛенинка (научная электронная библиотека), 2014 г.

ОСОБЕННОСТИ АВТОСТРАХОВАНИЯ

Прокопчук М.В., Ульмер К.А., Церф Р.В., Аксёнова Е.Ю.
студентки 1 курса, Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС,
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматриваются организационно-правовые основы страховой деятельности в системы страхования ОСАГО, методике расчета коэффициентов и путей её совершенства.

Ключевые слова: автострахование, ОСАГО, страховой коэффициент.

Сфера страхования является частью социально-экономических отношений, в которых сосредоточены интересы населения, государства. Важность чёткого построения ее правовой основы очевидна.

Несмотря на развитость страхового рынка в России, система правого регулирования страховой деятельности окончательно не сформировалась. Поэтому совершенствование организационно-правовых основ осуществления страховой деятельности является актуальнейшей проблемой в России.

Жизнь не стоит на месте, постоянно меняются политическая и экономическая ситуации, меняется общество, меняются и страховые тарифы, акту-

арные расчеты всегда актуальны. На данный момент лимиты ответственности по ОСАГО следующие:

- по жизни и здоровью пострадавших – 500 000 рублей на одного человека. То есть если владелец ОСАГО сбил пешехода, то его страховая компания выплатит этому пешеходу на лечение не более 500 000;

- по имуществу – 400 000 рублей. То есть, если владелец ОСАГО разбил чужую машину, страховщик выплатит пострадавшему не более 400 тысяч рублей на ремонт его машины.

В настоящее время многие молодые люди, достигшие 18 летнего возраста, мечтают ездить на личном автомобиле. Выбор марок разнообразен и зависит от комфортности автомобиля, его цены и финансовых возможностей автолюбителя.

После приобретения автомобиля необходимо его оформление в соответствие с существующим законодательством: оформить договор купли-продажи, иметь полис ОСАГО и поставить автомобиль на учет в ГИБДД.

Для автолюбителей, которые получили свое водительское удостоверение, появляется желание скорее сесть за руль автомобиля. Однако в связи с отсутствием практического опыта вождения, появляется необходимость его страхования. Положительный эффект развития добровольного страхования оказывает система страхования ОСАГО. Позитивным фактором является рост премий по ОСАГО.

Эффективному развитию автострахования в Российской Федерации препятствуют проблемы, существующие в этой сфере:

- высокая инфляция;

- низкая платежеспособность населения;

- несовершенство законодательства в области автострахования;

- низкая информированность о страховании транспортного средства.

Одной из основных проблем является низкая покупательная способность населения, затрагивающая каждого четвертого гражданина Российской Федерации.

В то же время, стоимость полиса ОСАГО на легковой автомобиль неодинакова в различных регионах. Она зависит от территории преимущественного использования транспортного средства, мощности автомобиля, а также стажа и возраста водителя.

Тарифная сетка по базовым ставкам утверждается на федеральном уровне. Страховые компании устанавливают размер ставки в пределах тарифной сетки внутренними актами.

Молодые люди в силу своего возраста, неопытности и темперамента часто пренебрегают правилами дорожного движения, забывая о том, что транспорт является источником повышенной опасности и от водителя требуется строжайшая дисциплина за рулем. В связи с этими причинами, риск вождения автомобиля велик.

Статистика ГИБДД свидетельствует о том, что половина начинающих водителей в первый год вождения автомобиля становится виновниками ДТП. Поэтому для того, чтобы сократить убыточность по тарифному фактору,

страховые компании применяют перекрестное финансирование между «опытными» и «молодыми» водителями.

В связи с этим, возникает необходимость реформирования методики актуарных расчетов в автостраховании, так как существует разбалансировка между уровнем риска и значением коэффициента «возраст/стаж», который по ОСАГО достигает критических значений.

В настоящее время цена полиса ОСАГО складывается из тарифов и коэффициентов, законодательно установленных государством. Формула ОСАГО – это базовый страховой тариф, с учетом различных коэффициентов.

Для совершенствования методики расчёта повышающего коэффициента степени риска в корректировке нуждается коэффициент возраст-стаж.

Например, начинающим водителям при управлении не своим транспортным средством, по полису страхования за увеличение степени риска. Размер доплаты зависит от следующих факторов:

- стаж вождения свыше 3 лет и возраст водителя до 22 лет. Размер доплаты составляет 60% от стандартной стоимости полиса, повышающий коэффициент – 1,6 за степень риска.

- отсутствие стажа 3 года и возраст водителя более 22 лет. Дополнительный платеж в этом случае составляет 70 % от стандартной стоимости полиса, а повышающий коэффициент – 1,7 за степень риска.

- отсутствие стажа вождения автомобиля 3 года и возраста водителя менее 22 лет, доплачивать 80% от стандартной стоимости полиса, при этом повышающий коэффициент равен 1,8 за степень риска.

Практическая реализация предложения позволит не только совершенствовать расчет коэффициента, но и влиять на финансовые результаты страховой компании.

Список литературы

1. Гоманова Т.К. Банковская инфраструктура как критерий адекватности развития банковской системы. Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. №4. С. 339-342.

2. Гоманова Т.К., Лукьянова З.А. Малый бизнес в период депрессивного состояния экономики России // В сборнике: Актуальные финансовые исследования: теория, методология и практика. Сборник научных статей. Москва; Берлин, 2016. С. 43-48.

3. Гоманова Т.К. Региональный аспект стратегии развития кредитного рынка. В сборнике: Социально-экономические аспекты современного развития России / Материалы VВсероссийской научно-практической конференции. Под редакцией В.П.Линьковой. 2008. С. 35-39.

4. Лукьянова З.А., Завражнов В.С. // Бизнес-климат предпринимательства в России и пути его оздоровления Современные тенденции развития науки и технологий, 2016 № 6-2. С. 122-125.

УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ТОВАРЫ С УЧЕТОМ АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЙ

Радина О.И.
профессор кафедры «Управление и предпринимательство», д.э.н.,
Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) ДГТУ в г. Шахты, Россия, г. Шахты

Бабкова Ю.А.
студент кафедры «Управление и предпринимательство»,
Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) ДГТУ в г. Шахты, Россия, г. Шахты

В статье авторы анализируют условия формирования цен на рынке потребительских товаров с учетом антироссийских санкций. Помимо негативного влияния существует ряд положительных перспектив. Россия имеет возможность направить свои силы на наращивание собственных запасов и заполнить освободившиеся ниши продовольственных товаров.

Ключевые слова: потребительские товары, антироссийские санкции, условия ценообразования, кризисные явления.

На современном этапе развития российская экономика претерпевает значительные изменения. Это вызывает волнения как со стороны главенствующих субъектов государства, так и со стороны обычных граждан. В связи со сложившейся ситуацией по антироссийским санкциям обсуждаются вопросы, связанные с возможным снижением мировых цен, так как Россия являлась крупным импортером продукции стран Евросоюза.

На ценообразование товаров и услуг в целом влияют такие факторы, как: соотношение спроса и предложения; полезность товара; степень конкуренции; издержки производства; издержки транспортировки; курсы валют и т.д. Кроме того, на уровень цен воздействуют и изменения военно-политической обстановки в тех или иных странах и внутри российской территории, играющих заметную роль в производстве определенных товаров: вооруженные конфликты, государственные перевороты, полные или частичные ограничения на торговлю и финансовые операции с отдельными странами.

Мировой экономический кризис 2008-2009 гг., а также кризис 2014 года стали одними из главных испытаний для России за последние десятилетия. Последствия до сих пор ощущаются во многих странах, которые так и не смогли вернуть свои экономики на траекторию устойчивого роста. Причинами кризисных явлений стали не столько внутренние проблемы отдельных стран, сколько системный сбой в механизме глобального финансового регулирования.

Согласно экономической теории, в период подъёма экономики цены на товар значительно возрастают ввиду превышения спроса над предложением, а в период спада, наоборот, замечается снижение цен. Между тем в ходе гло-

бального кризиса 2008-2009 гг. цены на сырьевые товары вначале стремительно выросли, а затем столь же стремительно снизились в течение нескольких месяцев. Очевидно, что спрос и предложение за этот короткий промежуток времени не могли измениться кардинально. Отсюда следует вывод о том, что тезис о тесной связи динамики мировых цен с циклическими фазами в экономике отнюдь не универсален и нуждается в уточнении с учетом заметных изменений в мировой финансовой системе.

На сегодняшний день особым фактором, влияющим на политику ценообразования на российском рынке и на экономику страны в целом, выступают санкции со стороны стран зарубежья. Экономические санкции в значительной степени повлияли на финансовую архитектуру страны. Последствия этих ограничений следующие: резкое снижение котировок российского рубля; падение цен на нефть; существенные потери прибыли компаний, тесно сотрудничавших с иностранными фирмами; снижение платежеспособности населения.

В связи со сложившейся ситуацией Правительством Российской Федерации был разработан план первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г. [2]. Ключевыми направлениями деятельности в рамках реализации плана в течение ближайших месяцев являются: поддержка импортозамещения и экспорта; содействие развитию малого и среднего предпринимательства за счет снижения финансовых и административных издержек; компенсация дополнительных инфляционных издержек наиболее уязвимым категориям граждан – пенсионерам, семьям с несколькими детьми.

Помимо негативного влияния со стороны антироссийских санкций существует ряд положительных перспектив. Так, например, Россия имеет возможность направить свои силы на наращивание собственных запасов и заполнить освободившиеся ниши продовольственных товаров. В качестве перспективы может быть рассмотрено расширение производственных мощностей и развитие высоких технологий в различных секторах экономики нашей страны.

Последние десятилетия можно было бы с легкостью назвать “сырьевыми”. Так как именно с начала нового столетия наблюдаются коренные изменения в ценах на недоработанный товар. Пика своей ценовой составляющей сырьё достигло к 2008 г. Согласно данным МВФ, номинальные цены на данную категорию товаров увеличились в среднем в 4 раза. В посткризисный период, по классическому закону цикличности экономики, цены восстановились [1].

Таблица

Мировые цены на основные виды товаров [3]

Товары	1990 г.	2000 г.	2008 г.	2010 г.	2011 г.	2015 г.
1	2	3	4	5	6	7
Пшеница	136,8	119,2	343,2	243,1	328,5	232,4
Сахар	12,6	8,2	12,8	21,3	26,0	13,4
Говядина	115,4	87,8	121,2	152,6	183,2	200,5
Кофе, центов/ фунт	96,5	102,6	145,9	223,8	283,8	149,9

Окончание табл.

1	2	3	4	5	6	7
Чай, центов/ кг	191,4	198,1	269,5	310,8	346,2	340,4
Соевое масло	447,4	338,1	1258,3	1004,7	1299,3	756,5
Табак	3397,1	2988,1	3588,7	4313,4	4475,1	4905,7
Шерсть	6515,9	7335,4	9682,1	10232,3	16384,1	10057,5
Алюминий	1639,5	1549,2	2572,4	2172,7	2397,9	1662,9
Медь	2660,8	1813,1	6955,0	7535,0	8821,8	5501,6
Олово	6235,0	5432,8	18498,9	20396,1	26103,8	16075,6
Золото, долл. за тр. унцию	383,5	279,0	871,7	1227,3	1568,6	1160,1
Сырая нефть, долл./ баррель	23,7	28,3	97,7	79,6	111,0	52,4

Таким образом, анализ показал, что существенное снижение цен за последние несколько лет по прогнозу Всемирного Банка может привести к отрицательной динамике. В дальнейшем цены будут иметь слабо выраженную тенденцию к повышению. В результате в 2020 г. при условии отсутствия резкого обострения геополитических конфликтов цены ни по одной из товарных групп не достигнут уровня 2014 г., а в 2025 г. за этот уровень могут выйти только продукция аграрного и лесного комплексов, а также базовые цветные металлы.

Список литературы

1. 1971-2025: курсы валют, мировые цены на сырье, курсы акций. По ред. Я.М. Миркина. М.: Магистр, 2015. – 592 с.
2. План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г., № 98-р от 27.01.2015. URL: http://www.rg.ru/2015/02/02/plan-dok.html (дата обращения: 01.04.2017).
3. Новостной портал РБК URL: http://kuban.rbc.ru/
4. Официальный сайт Всемирного Банка URL: http://www.vsemirnyjbank.org/

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Садченко К.Г.
аспирант 2-го года обучения,
Санкт-Петербургский государственный аграрный университет,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматриваются элементы учетной политики компании в зависимости от вида ее деятельности. Состав учетной политики влияет на процесс ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности компании, а также на итоговый финансовый результат предприятия.

Ключевые слова: учетная политика, элементы учетной политики, бухгалтерский учет, страховая организация, кредитная компания, бюджетное учреждение, финансовый результат, финансово-хозяйственная деятельность.

В ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» дается следующее определение понятия «учетная политика» – это совокупность способов веде-

ния бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности [2].

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» дает следующее определение: совокупность способов ведения экономическим субъектом бухгалтерского учета составляет его учетную политику [3]. В данном законе прописаны основные элементы учетной политики:

1) план счетов, который использует компания;

2) отражение порядка проведения инвентаризации;

3) особенности документооборота и правила обработки первичных учетных документов;

4) формы бухучета;

5) способы ведения бухучета в компании.

В бюджетном учреждении список элементов учетной политики будет несколько иным:

1) организация ведения учета;

2) рабочий план счетов;

3) методы оценки бюджетного имущества и обязательств;

4) порядок отражения в бухучете событий после отчетной даты;

5) порядок проведения в бюджетном учреждении инвентаризации активов и обязательств;

6) правила документооборота и обработки первичных документов;

7) формы, регистры первичной документации, по которым нет установленных форм и регистров;

8) порядок организации внутреннего контроля;

9) бюджетные инвестиции;

10) существенность, раскрытие информации;

11) методы учета активов и обязательств [1].

Кредитная организация также составляет учетную политику на каждый год. Приказ о ее утверждении подписывает руководитель финансово-кредитной организации.

Основными элементами учетной политики кредитной компании будут:

- рабочий план счетов кредитной фирмы;

- формы первичной документации, в том числе и для внутренних отчетов;

- межфилиальные расчеты;

- отражение операций по кредитам, не противоречащие нормативному законодательству РФ;

- инвентаризация и методы оценки обязательств и активов компании;

- особенности документооборота и обработки первичной документации;

- контроль за кредитными операциями;

- порядок публикации финансовой отчетности кредитных организаций и иных документов;

- иные решения [5].

Элементы учетной политики имеют очень важное значение в формировании финансовых результатов компании, а значит и начисления и уплаты налогов в бюджет Российской Федерации. К таким элементам относятся:

- параметры включения имущественных объектов в состав основных фондов копании;
- метод начисления амортизационных отчислений;
- способ оценки ТМЦ, а также финансовых вложений в результате их списания;
- списание общехозяйственных издержек;
- списание расходов будущих периодов;
- резервы предстоящих расходов.

Таким образом, выбор определенных элементов учетной политики напрямую влияет на финансовый результат компании, а также на величину налогооблагаемой прибыли [4].

Список литературы

1. Воробьева Л.П. Основные элементы учетной политики / Советник в сфере образования, 2016. – № 1. – С. 27-42.

2. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») // СПС КонсультантПлюс

3. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // СПС КонсультантПлюс

4. Фролова О.А., Бобкова Н.А. Анализ влияния элементов учетной политики на финансово-хозяйственную деятельность предприятия / Вестник НГИЭИ, 2013. – № 5 (24). – С. 3-6.

5. Учетная политика кредитных организаций [Электронный ресурс] / Банки: деньги, инвестиции, бизнес. Режим доступа: http://www.bankmib.ru/3173

СТРУКТУРА УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ И ПОДХОДЫ К ЕЕ ФОРМИРОВАНИЮ

Садченко К.Г.
аспирант 2-го года обучения,
Санкт-Петербургский государственный аграрный университет,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматриваются подходы разных авторов к понятию учетной политики компании и ее формированию. От построения учетной политики и правильности ее применения зависят финансовые результаты предприятия и, соответственно, сумма налогов, уплачиваемая в бюджет РФ.

Ключевые слова: учетная политика, формирование учетной политики, бухгалтерский учет, разделы учетной политики.

Любое предприятие, осуществляющее свою деятельность в России, ведет бухгалтерский учет и предоставляет финансовую отчетность в контроли-

рующие органы. Для организации бухгалтерского учета необходимо составление учетной политики, причем составляется она на каждый год, т.к. постоянно происходят какие-либо изменения в принципах учета имущества компании.

Учетная политика является своеобразной визитной карточкой предприятия и его бухгалтерского, налогового учета. От учетной политики зависят финансовые показатели деятельности организации, например, размер выручки, доходов, прибыли, соответственно, и размер уплачиваемых налоговых платежей в бюджет РФ.

Многие авторы часто едины в определении понятия «учетная политика» и ее структуры. По мнению Свиридовой Л.А. учетная политика компании – это «совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности» [3, с. 53].

Мнение Свиридовой Л.А. полностью совпадает с понятием учетной политики, прописанной в ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» [2].

Формирование структуры учетной политики раскрывается в трех этапах:

- организационном;
- техническом;
- методическом.

Организационный этап состоит из описания структуры бухгалтерии в организации, взаимоотношений между ее сотрудниками и взаимосвязей с Главным бухгалтером и Руководителем компании.

Технический этап раскрывает порядок обработки первичных документов компании, формирование регистров, отображение данных бухгалтерского учета в программе 1С или любой другой автоматизированной программе.

Методический этап посвящен вариантам учета всех объектов в компании, которые отражаются в учете предприятия.

Харченко О.Н. считает, что учетную политику можно рассматривать «как документ системы бухгалтерского учета, отражающий специфические и вариантные способы ведения бухгалтерского учета соответствующего предприятия на основе принципов формирования учетной политики предприятий» [4, с. 49].

При этом выделяют пять этапов формирования учетной политики:

1) подготовка;
2) процесс разработки;
3) оценка и контроль;
4) корректировка;
5) утверждение.

На подготовительном этапе необходимо комплексно изучи условия ведения деятельности компании, ее организационную структуру, систему бухучета и финансовой отчетности, документооборот и иные процессы в организации, от которых зависит формирование учетной политики.

Далее следует этап непосредственной разработки учетной политики фирмы, который является самым главным. При этом нужно учесть все нюан-

сы учета в компании, которые не только имеют место быть в настоящем времени, но и могут произойти в ближайшем будущем.

На этапе оценки и контроля проверяется соответствие сформированной учетной политики нормативному законодательству Российской Федерации, в первую очередь ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» [2].

В случае если на этапе контроля были обнаружены какие-либо ошибки или недочеты, то переходят к следующему этапу корректировки, на котором исправляются все выявленные неточности.

Затем наступает заключительный этап – утверждение, на котором Руководитель организации и Главный бухгалтер подписывают Приказ об утверждении учетной политики на будущий год.

Неизвестная Д.В. считает, что формирование учетной политики должно состоять всего лишь из двух этапов:

- организационно-технического;
- методического [1].

Т.е. по сути ее мнение совпадает с позицией Свиридовой Л.А.

Таким образом, создание учетной политики компании предполагает многоэтапный процесс, который максимально соответствует требованиям нормативного законодательства РФ и направлен на формирование качественной и достоверной учетной информации.

Список литературы

1. Неизвестная Д.В. Формирование учетной политики для целей сегментарного учета / Вестник экономики, права и социологии, 2013. – № 1. – С. 84-87.

2. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)»)

3. Свиридова Л.А. Бухгалтерское дело: учебно-методический комплекс дисциплины / Л.А.Свиридова: Оренбургский гос. ун-т. – Оренбург: ОГУ, 2014. – 186 с.

4. Харченко О.Н. Формирование системы бухгалтерского учета на малых предприятиях: монография / О.Н.Харченко, А.А.Туровец. – Красноярск: Сибирский федеральный ун-т, 2012. – 208 с.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТОВАРА И МЕТОДЫ ЕЕ ИЗМЕРЕНИЯ

Салдаев А.А.
магистрант, Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева, Россия, г. Москва,

В статье рассмотрены основные составляющие конкурентоспособности, роль и значение качественных показателей при оценке конкурентоспособности. Приведена методика комплексной оценки конкурентоспособности товаров.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентная среда, конкурентные преимущества, комплексная оценка конкурентоспособности.

Конкурентоспособность товара – это его сравнительная комплексная характеристика, содержащая оценку всей совокупности его стоимостных и качественных свойств относительно выявленных требований рынка и свойств другого товара данного вида.

Иными словами – способность товара соответствовать потребностям и ожиданиям покупателя и возможность быть проданным на данном рынке.

Конкурентоспособность товара – категория относительная. Она всегда отражает степень соответствия совокупности свойств товара [1]:

а) требованиям конкурентной среды;

б) совокупности аналогичных свойств однотипных товаров конкурентов или товаров доминирующих производителей; в) определенным потребностях, вкусам, традициям основной массы потребителей данного товара на рынке.

А учитывая, что конкурентная среда на рынках постоянно меняется, трансформируются ее требования, изменяются вкусы и пристрастия покупателей, можно сделать вывод, что конкурентоспособность товара также должна постоянно меняться, приспосабливаться к обновляющейся рыночной среде.

Основными составляющими конкурентоспособности являются сопоставительные характеристики [2, с. 253]:

- цены продаж и потребления;
- рентабельности производства;
- экономической эффективности использования;
- технико-экономических параметров;
- показателей качества (мягких и жестких);
- соответствия требованиям потребителя, техническим условиям и стандартам;
- условий платежей;
- условий сервисного обслуживания и авторского надзора;
- гарантий по срокам и условиям безопасности;
- экологической чистоты;
- новизны продукции и технологии ее изготовления.

Конкурентные преимущества товара – это параметры, характеризующие его свойства показатели, по которым данный товар превосходит товары реальных конкурентов на конкретном товарном рынке. Конкурентные преимущества товара можно подразделить на стоимостные и качественные параметры.

Среди качественных показателей можно выделить две категории параметров: «жесткие» и «мягкие». «Жесткие» параметры описывают важнейшие функции товара и связанные с ним основные характеристики, изменение и, тем более, замена которых могут осуществляться в определенных, относительно стабильных пределах, заданных конструктивными принципами изделия. Наиболее представительной группой «жестких» параметров являются технико-технологические параметры, которые включают показатели назначения и показатели эргономичности. «Мягкие» параметры характеризуют эстетические свойства товара (дизайн, цвет, упаковку и т.п.).

Стоимостные показатели конкурентоспособности товара характеризуют цену потребления, то есть затраты потребителя, необходимые для удовлетворения его потребности. Принимая решение о покупке, покупатель учитывает не только цену товара, но и то, во сколько ему обойдется эксплуатация, содержание этого товара в процессе его использования. Поэтому, определяя уровень конкурентоспособности товара, следует учитывать затраты потребителя по приобретению и эксплуатации товара, а не только оценивать товар по степени его соответствия конкретным потребностям. Такие же параметры используются при исследовании условий эффективного использования отечественного машинно-тракторного парка в АПК [3, с. 26].

Оценка конкурентоспособности товара включает:

– изучение рынка (специализации рынка и его географического положения, емкости рынка);

– исследование конкурентов (основных конкурентов, торговых марок товаров конкурентов, особенности товаров конкурентов, вида и особенностей упаковки товаров конкурентов, форм и методов сбытовой деятельности, рекламных материалов конкурентов);

– изучение потребностей покупателя (возможных покупателей с учетом сегментации рынка, типичных направлений и способов использования товара покупателями, мотивов покупки данного товара, факторов формирования покупательских предпочтений, неудовлетворенных потребностей товарами данного вида);

– определение параметров оценки товара (технических, эргономических и др.);

– систематизацию факторов конкурентоспособности товаров;

– определение подходов к количественной оценке конкурентоспособности товаров.

Основным критерием конкурентоспособности товаров является степень удовлетворения ими реальных потребностей. Однако непосредственное измерение степени удовлетворения потребностей невозможно в силу психофизиологического восприятия потребителями отдельных товаров.

Порой разрекламированные товары с невысокими потребительскими свойствами воспринимаются потребителями более благожелательно, чем не рекламируемые товары с одинаковыми и даже более высокими потребительскими свойствами. Поэтому для оценки конкурентоспособности используются косвенные критерии, которые можно классифицировать на две группы: потребительские и экономические.

Потребительские критерии конкурентоспособности представлены характеристиками качества.

Экономическими критериями конкурентоспособности товаров являются цена и система скидок. Цена продукции является следствием затрат на производство и реализацию продукции. Для разных категорий потребителей и групп товаров конкурентоспособность обеспечивается различными группами цен: закупочными, реализационными и потребления.

Оценка конкурентоспособности товара производится путем сопоставления параметров анализируемой продукции с параметрами базы сравнения. При этом могут использоваться дифференциальный, комплексный и смешанный методы измерения [4, с. 47].

Дифференциальный метод оценки конкурентоспособности основан на сопоставлении отдельных (единичных) значений показателей качества исследуемого товара и значений базы сравнения и установление их соотношения.

Дифференциальный метод оценки уровня конкурентоспособности товаров состоит в непосредственном сравнении единичных показателей конкурентоспособности анализируемого (оцениваемого) товара с соответствующими показателями товара – базового образца.

Если за значение базы сравнения для оценки конкурентоспособности товаров принимается степень удовлетворения потребностей потребителя, то расчет единичного показателя конкурентоспособности производится по формуле 1:

$$K_i = \frac{P_i}{P_{пi}}, \qquad (1)$$

где K_i – значение степени удовлетворения потребностей потребителя по i-му параметру (i = 1, 2,я);

P_i – величина i-го параметра показателя степени удовлетворения потребности потребителя для исследуемой продукции;

$P_{пi}$ – величина i-го параметра показателя степени удовлетворения потребности покупателя в тех или иных компонентах поданному показателю.

Комплексный метод применяется в случае, если для характеристики качества товара используется совокупность параметров, описывающих какое-либо свойство. Для более полной оценки конкурентоспособности товаров целесообразно применять комплексные методы, основанные на использовании комплексных показателей (состоящих из отдельных дифференциальных показателей конкурентоспособности товаров по тем или иным параметрам) (формула 2):

$$K_{н.п} = \prod_{i=1}^{n} K_{нi}, \qquad (2)$$

где $K_{н.п}$ – комплексный показатель конкурентоспособности по нормативным параметрам;

$K_{нi}$ – единичный показатель конкурентоспособности по нормативному параметру, рассчитываемый по формуле 1;

n – количество показателей.

Смешанный метод оценки конкурентоспособности товаров – сочетание дифференциального и комплексного методов при одинаковой базе сравнения. При смешанном методе оценки конкурентоспособности используется часть параметров показателей, рассчитанных дифференциальным методом, и часть параметров показателей, рассчитанных комплексным методом.

Смешанный метод оценки конкурентоспособности товаров – наиболее важные единичные показатели рассматриваются отдельно, остальные показатели объединяются в группы, для которых определяется групповой показатель (формула 3):

$$K_c = \sum_{i=1}^{n} \frac{K_i}{K_{i0}} d_i + \frac{K_{гр}}{K_{гр0}}, \quad (3)$$

где K_c – показатель конкурентоспособности товаров при смешанном методе;

K_i – показатель i-го критерия конкурентоспособности товара;

K_{i0} – показатель i-го критерия конкурентоспособности товара – образца (базы для сравнения);

$K_{гр}$, $K_{гр0}$ – групповой (обобщенный) показатель конкурентоспособности оцениваемого товара и базового образца;

d_i – весомость i-го критерия (показателя) конкурентоспособности.

В результате оценки конкурентоспособности продукции могут быть приняты решения по изменению:

– состава, структуры применяемых материалов (сырья, полуфабрикатов), комплектующих изделий или конструкции продукции:

– порядка проектирования продукции;

– технологии изготовления продукции, методов испытаний, системы контроля качества изготовления, хранения, упаковки, транспортировки, монтажа;

– цен на продукцию, цен на услуги, по обслуживанию и ремонту, цен на запасные части;

– системы стимулирования поставщиков;

– структуры импорта и видов импортируемой продукции.

Технический уровень выпускаемых промышленностью машин характеризуется, прежде всего, их производительностью, качеством и надежностью, которые определяют в условиях рыночных отношений их конкурентоспособность и спрос. Чем выше надежность машин, меньше трудоемкость их технологической подготовки к работе (агрегатирование, регулировка и настройка рабочих органов), технического обслуживания и ремонта, тем меньше требуется техники, механизаторов и ремонтно-обслуживающего персонала для выполнения работ, выше производительность труда [5, с. 138].

Список литературы

1. www.grandars.ru/konkurentosposobnost-tovara.html

2. Фоломьев А.Н. Микроэкономика: инновационные аспекты: Учебно-методический комплекс для подготовки магистров. – М.: РАГС, 2008. – С. 250-254.

3. Сергеева Н.В. Исследование условий эффективного использования отечественного машинно-тракторного парка в АПК // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина. 2009. № 8-2. С. 26-28.

4. Сергеева Н.В. Роль диверсификации в процессе импортозамещения // Международный научный журнал. 2015. №6. С. 44-48.

5. Сергеева Н.В. О низкой эффективности использования сельскохозяйственной техники в России // Известия Международной академии аграрного образования. 2015. №25. С. 137-140.

ОЦЕНКА ПОГРЕШНОСТИ В ФИНАНСОВЫХ И БЮДЖЕТНЫХ РАСЧЕТАХ ЗНАЧЕНИЯ МУЛЬТИПЛИКАТОРА

Спирягин В.И.
ведущий научный сотрудник, канд. экон. наук, ст. науч. сотр.,
Институт социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми НЦ УрО РАН, Россия, г. Сыктывкар

В статье *мультипликатор* рассматривается в качестве одного из важнейших показателей состояния экономики. При развитии экономической среды на годовую перспективу з*начения экономических мультипликаторов* утверждаются органами власти развитых стран. Полученные значения ежегодно корректируются по итогам года и положению экономики. Для подготовки привлекаются ведущие экономисты и научные кадры, что является основой благополучного развития экономики в целом.

Ключевые слова: экономика, производство, система, мультипликатор, развитие, оценка.

Мультипликатором называется *множитель*, отражающий отношение изменений реального продукта к изменениям одного из факторов производства. Он исторически был введен в систему показателей только в XX в. Выделяют *простые* и *сложные мультипликаторы*. Первые играют существенную роль в стабилизационных процессах в экономике, вторые учитывают косвенное влияние факторов производства и потребления.

В теории макроэкономики *мультипликатором* назван *множитель, отражающий отношение изменения реального* ЧНП *к первоначальным изменениям в инвестициях*. Он является усилителем изменения ЧНП под воздействием изменения совокупных расходов за счет инвестиций. Множитель является *простым мультипликатором* в экономике.

Простой мультипликатор, например, экономики США имеет значения от 3 до 4. Учет иных факторов, влияющих на расходы (налоги, импорт и т.п.), приводит к моделям экономики со *сложным мультипликатором,* который меняет значения по отношению к простому мультипликатору. В США значение *сложного мультипликатора* приближается к 2. Обратный переход от простого к сложному мультипликатору сокращает значение мультипликатора в полтора или в два раза.

Мультипликатор $m = 1/(1 - c)$ обычно находится из уравнения: $dY = (1/(1- c))\, dI$.

В большинстве уравнений предполагается бесконечный срок суммирования, однако в представлениях срок ограничен n годами. В этом случае мультипликатор определяется по формуле: $m = 1+ c + c^2 + c^3 +...+ c^n$. Он представляет собой *геометрическую прогрессию* с коэффициентом с и пер-

вым членом, равным 1. Сумма из n ее членов находится по формуле: $S_n = (1-c^n)/(1-c)$.

Для оценки *относительной погрешности* находят: $(m - S_n)/m = 1- S_n/m = = 1- (1- c^n) = c^n$.

Поскольку в экономических расчетах обычно принимается $0 < c < 1$, а в реальной экономике возможны варианты выхода за эти ограничения, примем двустороннее неравенство за основу. В этом случае (по мере роста n) *относительная погрешность* уменьшается. Ограничив n 10 годами и приняв с в размере 0,8, получаем *оценку погрешности исчисления мультипликатора* в процентах: $(0,8)^{10} \times 100\% \approx 10,737418...\%$. Изменение ВВП в развитых странах на 3-5% является существенным, поэтому расчетное отклонение значения мультипликатора на 10,...% является весьма существенным при определении результатов инвестиционных и иных финансовых воздействий. Допустим, что n = 20, тогда $(0,8)^{20} \times 100\% = 1,15...\%$, что также является существенной величиной по отношению к возможному процентному изменению ВВП в развитых странах.

Определить *значимость перспективы расчета* позволяет сама форма "крылатых фраз" бывших премьер-министров страны по отношению к прошедшему, которое выражено релевантно («Хотели как лучше, а получилось как всегда») и концептуально – создание Банка развития («Я уже несколько месяцев жду, когда мы родим уже в конце концов этот институт... А то будет Баба-Яга там внутри. Непонятно к кому передом, к кому чем. И не придется голову прятать в одно место...») (Е. Николаева, 2000-е годы). *Экономические прогнозы* редко заглядывают за 25-летний горизонт, и поэтому подсчеты *значения мультипликатора на перспективу* приобретают особое значение, если пытаются найти его значение приближенно.

Математический аспект этой проблемы по В.И. Гайшуну связан с *вопросами управляемости и наблюдаемости квазилинейных систем*. Показано, что если линейное приближение полностью управляемо (наблюдаемо) на данном отрезке времени, то и нелинейная система локально нуль-управляема (локально наблюдаема) на этом отрезке. С точки зрения стабилизации нелинейных уравнений оказалась эффективной теория канонических форм.

Так, если *система линейного приближения* имеет каноническую форму относительно группы преобразований Ляпунова или относительно группы экспонент, то Гайшуном В.И. показано, что нулевое решение нелинейного уравнения стабилизируется до асимптотически устойчивого некоторой обратной связью (U). Последняя представляет управляющую переменную в виде суммы произведения некоторого непрерывного векторного мультипликатора от времени (M(t)) на входную переменную модели (Y) и малой нелинейной функции от той же переменной и от времени (F(t,Y)). В наших обозначениях $U = M(t)Y + F(t,Y)$.

Следует заметить, что если функция F(...,...) делается совсем малозначащей, то для *управления (наблюдения) нелинейной системы*, отвечающей некоторым условиям, выполнено: $U \approx M(t)Y$. Понятно, что в одномерном

случае в качестве Y может быть выбран продукт системы, в качестве M(t) = 1/(1- c(t)), а в качестве U – I.

Установлено, что *исследование линейных систем* полезно для *исследования нелинейных систем* по их линейным приближениям. Так и для исследования нелинейной динамики продукта. Для примера рассмотрим данные по мультипликатору в регионе, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Значения мультипликаторов в северном регионе

Год	ВРП (Y), потребленный		Инвестиции (I)		dY	dY	dI	dI	dY/dI	dY/dI
	т. ц.	с. ц.	т. ц.	с. ц.	т. ц.	с. ц.	т. ц.	с. ц.	т. ц.	с. ц.
1990	5,64	5370,04	3,4	541,7	0,23	53,7	0,19	20,8	1,22	2,581
1991	10,22	3571,1	2,7	511,0	4,58	-1798,94	-0,7	-30,7	-6,54	58,60
1992	197,3	2064,4	54,4	505,9	187,08	-1506,7	51,7	-5,1	3,62	295,43
1993	1816,1	1816,1	802,2	802,2	1618,8	-248,3	747,8	296,3	2,16	-0,838
1994	6694,1	1489,2	2132,6	349,6	4878,8	-326,9	1330,4	-452,6	3,67	0,722
1995	19395,2	1429,6	5029,8	301,8	12701,1	-59,6	2897,2	-47,8	4,38	1,246
1996	22899,5	1372,4	7553,7	297,6	3504,3	-57,2	2523,9	-4,2	1,39	13,619
1997	27018,0	1350,5	6915,1	276,6	4118,5	-21,9	-638,6	-21/0	-6,45	1,043
1998	29757,0	1327,5	5284,8	158,5	2739,0	-23,0	-1630,3	-118,1	-1,68	0,195
1999	38114,6	1300,95	7768,7	145,8	8357,6	-26,55	2483,9	-12,7	3,36	2,091
2000	49191,0	1759,6	13859,6	198,1	11076,4	458,65	6090,9	52,3	1,82	8,770
2005	154898,6	2082,9	$50{,}4\times10^{3}$	323,1	33837,4	80,11	$15{,}9\times10^{3}$	77,21	2,13	1,037
2010	343908,8	2292,4	$112{,}3\times10^{3}$	461,0	42498,8	-6,82	$2{,}8\times10^{3}$	4,0	1,517	-1,705
2015	611549,0	2697,11	$175{,}1\times10^{3}$	506,2	58110,9	16,09	$-21{,}3\times10^{3}$	-4,4	-2,73	-3,727

Как отмечалось, мультипликаторы могут быть также найдены для *бюджетной системы региона*, сведения о них содержатся в таблице 2.

Приведенные в табличных формах данные говорят о наличии циклов в динамике финансового, экономического и инвестиционного развития северного региона, что не говорит о качестве динамики.

Рассмотрим поэтому *проблему наблюдаемости* на основе нахождения вектора состояний линейной нестационарной системы при векторе управлений состояниями системы – r(t). Обозначим через Y(t) значение ВРП региона, через $y^{*}(t)$ темп прироста производства продукта в сопоставимых ценах в северном регионе, а через $y^{**}(t)$ темп прироста производства продукта в фактических ценах в данном регионе. При некоторых условиях и системных уравнениях (1) на отрезке времени, имеем: $y^{*}(t) = A(t)$ и $I(t) = C(t)Y(t)$.

Таблица 2

Значения бюджетных мультипликаторов в северном регионе

Год	Бюджет (G), доходы	расходы	Инвестиции (I)		dG доходы	dG расходы	dI	dI	dG/dI доходы в 10^3	dG/dI расходы в 10^3
	т. ц.	т. ц.	т. ц.	С. ц.	т. ц.	т. ц.	т. ц.	с. ц.	т. ц.	т. ц.
1988	568,9	537,8	1,6	623,7	…	…	0,06	7,8	…	…
1990	782,4	738,6	3,4	541,7	106,75	100,4	0,19	20,8	561,84	528,421
1991	2680,0	2249,0	2,7	511,0	1897,6	1510,4	-0,7	-30,7	-2710,86	-2157,71
1992	32900,0	28200,0	54,4	505,9	32220,0	25951,0	51,7	-5,1	623,21	501,95
1993	331000,0	319000,0	802,2	802,2	298100,0	290800,0	747,8	296,3	398,64	388,87
1994	1235000,0	1195000,0	2132,6	349,6	904000,0	876000,0	1330,4	-452,6	679,50	658,45
1995	4353000,0	4422000,0	5029,8	301,8	3118000,0	3227000,0	2897,2	-47,8	1076,20	1113,83
1996	5485000,0	5710000,0	7553,7	297,6	1132000,0	1288000,0	2523,9	-4,2	448,51	510,32
1997	6457000,0	7749000,0	6915,1	276,6	972000,0	2039000,0	-638,6	-21,0	-1522,0	-3192,92
1998	5819000,0	6671000,0	5284,8	158,5	-638000,0	-1078000,0	-1630,3	-118,1	391,3	661,22
1999	8075000,0	7692000,0	7768,7	145,8	2256000,0	1021000,0	2483,9	-12,7	908,25	411,05
2000	11817000,0	11668000,0	13859,6	198,1	3742000,0	3976000,0	6090,9	52,3	614,36	652,77
2001	12772800,0	12823000,0	23691,1	274,6	955800,0	1155000,0	9831,5	76,5	97,22	117,48
2002	18157028,0	18038354,0	19119,2	255,5	5384228,0	5215354,0	-4571,9	-19,1	-1177,68	-1140,74
2005	$24{,}5\times10^6$	$23{,}5\times10^6$	$50{,}4\times10^3$	323,1	$4{,}1\times10^6$	$3{,}1\times10^6$	$15{,}9\times10^3$	77,21	2579	195,0
2010	$49{,}6\times10^6$	$48{,}6\times10^6$	$112{,}3\times10^3$	461,0	$4{,}2\times10^6$	$2{,}2\times10^6$	$2{,}8\times10^3$	4,0	1500	785,7
2015	$67{,}4\times10^6$	$76{,}1\times10^6$	$175{,}1\times10^3$	506,2	$1{,}6\times10^6$	$-0{,}6\times10^6$	$-21{,}3\times10^3$	-4,4	-75,1	28,2

Согласно теории утверждается, что такая система полностью наблюдаема на некотором отрезке, только тогда и тогда, когда произведение C(t) на некоторую фундаментальную матрицу уравнения $y^{*}(t) = A(t)$ и единичный вектор отлично от нуля на любой точке данного отрезка. С помощью *мультипликативных матриц (коэффициентов)* A(t) и C(t) можно образовать *систему управления* (2), сопряженную к системе наблюдения:

$$p^{*} = -A(t)^{/} p + C(t)^{/} r(t).$$

По известному принципу двойственности, *система* (1) наблюдаема по своему выходу I(t) на некотором отрезке времени, тогда и только тогда, когда вполне управляема на том же отрезке система (2). Допуская малость p* по отношению к $A(t)^{/} p$, имеем: $A(t)^{/} p \approx C(t)^{/} r(t)$. В одномерном случае это можно записать как: $y^{*}(t)\, p \approx C(t)^{/} r(t)$ или $y^{*}(t)/ C(t)^{/} \approx r(t)/p$.

Пусть p = 1, тогда $y^{*}(t) \approx C(t)^{/} r(t)$. Допустим также, что p представляет собой *индекс цен*, а r(t) – %, тогда $y^{**}(t) \approx C(t)$ %. Если C(t) = 2, то % = $(1/2)y^{**}(t)$. Если C(t) = 1/2, то % = $2\, y^{**}(t)$. О последнем говорят, например, данные по Архангельской области за 2000 г. Они по уравнению *инвестиционного мультипликатора* дают его оценку в 1,81, откуда и C(t) можно оценить в 0,55248618...

На самом деле, поскольку p есть *двойственная оценка к продукту* в уравнении: $A^{-1}(t)\, Y^{'}(t) = Y(t)$, то ее можно рассматривать как цену или теневую оценку, умноженную на некоторую величину. r(t) можно трактовать как *оценку инвестиций* или *процент*, умноженный на поправочный множитель. Вспоминая расстановку двойственных переменных, $Y^{'}(t) = A(t)\, Y(t)$ и p, $I(t) = C(t)Y(t)$ и r или u, где C(t) – величина *обратная инвестиционному мультипликатору*, получим ряд взаимосвязанных тождеств: $Ap \approx Cu$; $A \approx Cu/p$; $A/C \approx u/p$. Если A/C есть постоянная величина (AK), то $AK \approx u/p \approx r/p$ или $\% = I_{цен}\, k_0$, что и отражено на рисунке ниже.

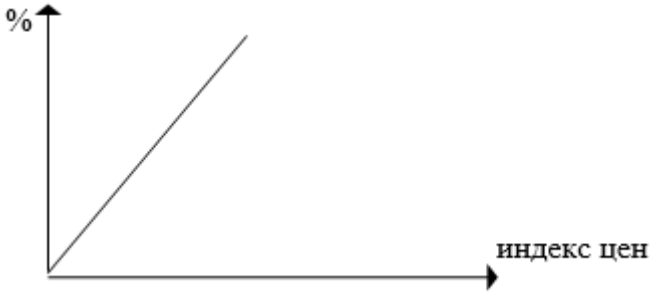

Рис. Взаимосвязь значения % и индекса цен

Список литературы

1. Спирягин В.И. Закономерности формирования в условиях переходного времени и развития региональных экономик в свете системных преобразований (оценки, итоги, перспективы): дис. ... докт. экон. наук. Сыктывкар, 2007. 740 с.

2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т.I. М.: Республика, 1992. 399 с.

3. Экономическая теория/ Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина и др. М.: ИНФРА–М, 2002. 714 с.

KPI КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ

Стариков М.А.
студент кафедры государственной, муниципальной службы и менеджмента, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Липецкий филиал, Россия, г. Липецк

В данной статье рассмотрен показатель KPI как фактор эффективности менеджмента организации. Проанализированы особенности KPI и выделены его виды. Выявлена и обоснована необходимость внедрения данного показателя на современных предприятиях.

Ключевые слова: менеджмент организации, эффективность, развитие, мотивация.

Люди наиболее мотивированно действуют тогда, когда полагают, что их действия приведут к достижению желаемой цели. Поэтому суть любой системы мотивирования состоит в том, чтобы увязать цели предприятия и цели сотрудников таким образом, чтобы достижение личных целей было возможно только через достижение целей предприятия. Такое увязывание эффективно в том случае, если у сотрудников есть четкое понимание целей предприятия и возможность влиять на свой доход (а не просто приходить за окладом, размер которого никак не зависит от результативности сотрудника). Поэтому начиная с уровня руководителей отделов вознаграждение каждого работника, должно включать переменную часть – не меньше 25% от совокупного дохода (в зависимости от подразделения) [2, с. 14].

KPI сам по себе – это еще не система мотивирования, это лишь инструмент системы управления. По сути, любой показатель принято сейчас называть KPI. Выплата менеджерам по продажам процента от принесенной ими прибыли на многих предприятиях считается KPI, старый добрый коэффициент трудового участия называется KPI. Это не более чем дань моде.

В действительности KPI – это ключевые индикаторы деятельности. Особенность настройки системы управления на KPI в том, что можно достичь главной цели предприятия за счет выполнения показателей деятельности сотрудников, работающих в разных подразделениях.

Выделяют несколько видов индикаторов деятельности:

− целевые KPI – это ключевые показатели эффективности, которые показывают, насколько близки мы к достижению поставленной цели;

− процессные KPI – показывают, насколько эффективен процесс; с их помощью можно оценить, возможно ли сделать какой-либо процесс более быстрым или требующим меньше затрат без потери качества;

− проектные KPI – они связаны с конкретными задачами проекта и показывают, насколько эффективно выполняется проект в целом, а также отдельные работы внутри него;

− KPI внешней среды – это показатели, на которые нельзя непосредственно повлиять, но их нужно учитывать при разработке, например, целевых показателей (сложившийся уровень цен на рынке, колебания цены) [1, с. 78].

KPI не имеет смысла вводить на предприятии, где система управления как таковая отсутствует, то есть успех полностью зависит от усилий собственника, который является одновременно и Генеральным Директором, и главным финансистом, и главным кадровиком (предприятия на первой фазе развития) [3 с. 16].

Успешность внедрения KPI не зависит от численности персонала. Важно, чтобы выполнялось другое условие – достигнута определенная зрелость бизнеса и существует адекватная учетная система. Билл Хьюлетт, один из основателей компании «Hewlett-Packard» сказал, что мы не можем управлять тем, что не можем посчитать. KPI – это счетные показатели эффективности. Они могут быть количественными (деньги, люди, время, единицы товара, тонно-километры и пр.), могут быть качественными (баллы, рейтинг и др.), но KPI обязательно должны быть счетными, чтобы обеспечить объективность и сравнимость данных.

Зрелая учетная система не обязательно предполагает наличие, например, модного модуля CRM или других популярных приложений. Параметры деятельности могут фиксироваться и обрабатываться и с помощью Excel. Главное, что в компании ведется не только формальный бухгалтерский учет, но и управленческий, то есть топ-менеджмент хорошо понимаете траекторию движения денежных средств, бюджет доходов и расходов, в каждый момент времени знает, что происходит с бизнесом, и умеет читать баланс.

При разработке KPI рекомендуется идти сверху вниз – то есть от главной цели предприятия к целям функционалов и подразделений [4, с. 518]. Иногда начинают снизу – с целей и показателей конкретного исполнителя (обычно не ниже уровня менеджера среднего звена или топ-менеджера), а затем движутся вверх к общей цели, поскольку на уровне бытового сознания кажется, что поставить цель и задать сотруднику показатели гораздо легче, чем договориться относительно общей цели предприятия. Однако в этом случае нет никакой гарантии, что усилия отдельных сотрудников в масштабе деятельности всей организации приведут к желаемым результатам, поэтому все равно придется сверить, насколько отдельные цели будут соответствовать общей цели организации – по сути, сделать одну и ту же работу дважды.

Таким образом, система KPI позволяет специалистам увидеть четкие цели работы, прозрачную систему вознаграждения за свой труд и облегчить дорогу вверх по карьерной лестнице. Важно минимизировать потери при таком переходе и правильно оценить эффективность показателей.

Список литературы

1. Ерёмина Г.А. Ключевые показатели эффективности как инструмент управления организацией // Науковедение. 2015. №5. URL: http://naukoveden.ru/PDF/126EVN515.pdf (дата обращения: 28.04.2017).

2. Жихарева Е.Д. KPI как фактор повышения эффективности менеджмента компании // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 3. URL: http://ekonomika.snauka.ru/2013/03/1962 (дата обращения: 18.04.2017).

3. Клочков А.К. KPI и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов. М.: Эксмо, 2016. 103 с.

4. Постникова Т.В. Оценка ключевых показателей эффективности на примере интегрированной цепи поставки // Наука и образование. 2015. № 10. С. 513-526.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В ПОВСЕДНЕВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Сяський Д.Ю.
старший преподаватель, к.э.н., доцент,
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны,
Россия, г. Ярославль

В статье представлена гипотеза о возможности использования отдельных элементов процессного управления в ходе оценки соответствия полученных результатов плановым показателям. Предлагается рассматривать выполняемые мероприятия в качестве процессов различного уровня иерархии, эффективность которых возможно оценивать с использованием «операционных определений», представляющихся автору перспективными направлениями формализации.

Ключевые слова: повседневная деятельность, управление, процессный подход, инструментарий контроля.

При осуществлении управленческой деятельности образуется своего рода замкнутый контур, в котором присутствуют орган управления (кто управляет), объект управления (кем управляют) и соединяющие их каналы прямой и обратной связи.

Известно, что в ходе осуществления любой деятельности должен быть достигнут результат, который обычно определяется как «…система целей, … достигнутых в ходе осуществления процесса…». Цель – идеальное, мысленное предвосхищение результата деятельности. В качестве непосредственного мотива цель направляет и регулирует человеческую деятельность, а результат (от лат. resultatus – отраженный) – конечный итог, следствие, завершающее собой какие-либо действия [5].

Мы полагаем, что любой вид деятельности должен иметь на выходе конкретный, измеримый результат, в связи с чем, помимо формулировки, должны быть определены показатели (параметры), критерии и инструментарий их измерения.

При углублённом рассмотрении ряда правоустанавливающих документов возникают два принципиальных, по нашему мнению, вопроса.

Во-первых, об установленных различными документами различных требований к одним и тем же показателям. Если одна часть критериев обычно носит характер «бинарных» (в наличии / отсутствует, да / нет и т.п.) (например, «…в помещениях (местах) для несения службы должны находиться...часы»), то другая часть требует оценки качества («…в инструкциях …указываются…*порядок* контроля выполнения регламента…, *действия* по поддержанию чистоты и порядка…).

Во-вторых, не в полной мере ясен порядок проверки и оценивания отдельных показателей. Например, что означает словосочетание «результаты проверок деятельности подчиненных…» (проверок «конкретно чего»)?

Одним из направлений поиска ответов на поставленные вопросы представляется рассмотрение различных задач с позиции процессного подхода.

Так, выполнение любых мероприятий повседневной деятельности можно разделить на две группы активностей: часть операций осуществляется периодически, обычно в условиях совместной работы подразделений, другая часть носит единовременный характер и более в таком виде не повторяется. Обычно у исполнителей превалирует деятельность первого типа («конвейерная»), а у вышестоящих начальников – второго.

Периодически повторяемые цепочки действий носят название процессов, а уникальные активности – программ, проектов и т.д.

Предлагаемая гипотеза рассмотрения хода управления как раз и заключается в том, что работа должна быть организована вокруг протекающих процессов.

Понятие «процесс» является ключевым в современной теории менеджмента. Определений термина «процесс» как в общей, так и в специализированной литературе достаточно [см. 3, 4].

Не заостряя внимание на достоинствах различных точек зрения, отметим, что процесс – это периодически повторяемая, управляемая деятельность, результатом которой является некоторый ресурс (не обязательно материальный), имеющий определенную ценность для потребителя.

Классически выделяют четыре категории процессов [4]:

- Основные;
- Вспомогательные или поддерживающие, обслуживающие;
- Процессы управления;
- Процессы совершенствования (саморазвития).

Разумеется, оценка состояния того или иного направления деятельности выявляется в ходе проведения различных контрольных мероприятий. В этой связи актуальным представляется вопрос «какие результаты процессов, как и по каким критериям» оценивать.

По нашему мнению, здесь целесообразно обратиться к понятию теории процессного управления «операционное определение».

Операционное определение – описание требований к результату деятельности, позволяющее максимально объективным образом получать согласованное мнение о приемлемости этого результата [4, с. 213].

К сожалению, в руководящих документах встречаются не вполне корректные операционные определения. Так, например, формулировка понятия «предельно допустимая концентрация» официально звучит так: «Максимальное количество вредного вещества в единице объема или массы, которое при ежедневном воздействии в течение неограниченного времени не вызывает каких-либо болезненных изменений в организме человека… В Российской Федерации устанавливается законодательно для каждого вредного вещества». Видел ли кто-нибудь человека, живущего неограниченное время? В любом организме постоянно происходят изменения, в том числе болезненные, которые вызваны сотней различных причин…Или «…прическа военнослужащего, усы, если они имеются, должны быть аккуратными, отвечать требованиям гигиены и не мешать использованию средств индивидуальной защиты и ношению снаряжения» [1, ст. 344]. Как определяется «аккурат-

ность»? Можно ли подобные определения считать четкими и однозначными? Вероятно, нет.

Типичная ситуация: командир ставит подчиненному задачу, затем проверяет ее выполнение, при этом выражая свое недовольство. Подчиненный не может понять, в чем дело, ведь он выполнил задачу в срок и, по его мнению, качественно! Но, как оказалось, у командира и подчиненного разные представления о приемлемости требуемого результата.

Тогда каким образом определить подобные несоответствия? Это возможно, когда:

– документально зафиксированы требования по расстановке предметов (например, «…кровати в спальных помещениях (жилых комнатах) роты располагаются в последовательности, соответствующей штатно-должностному списку роты, и так, чтобы около каждой из них или около двух сдвинутых вместе оставалось место для прикроватных тумбочек, а между рядами кроватей в спальных помещениях было достаточно места для построения личного состава; кровати следует располагать не ближе 50 сантиметров от наружных стен с соблюдением равнения..» [1, ст. 172];

– присутствует бинарная ситуация: либо «…постели военнослужащих, размещенных в казарме...» состоят «…из одеял, простынь, подушек с наволочками, матрацев и подстилок...» [1, ст. 175], либо нет;

– есть возможность провести контроль и сравнить полученный результат с эталонным образцом (например, фотография с образцом правильно заправленной кровати и т.п.).

Таким образом, проверки вопросов повседневной деятельности должны носить исключительно целевой характер (проверка «всего» и у «всех» представляется изначально поверхностной и максимально субъективной). Для этого при постановке задач необходимо определять приоритеты (подробнее об этом см. 6). При организации проверок следует делать упор не на результаты процесса, а на его ход: при верном выполнении и результат будет удовлетворительным.

Список литературы

1. Российская Федерация. Президент. Об утверждении общевоинских уставов Вооруженных сил Российской Федерации [Текст]: [Указ № 1495 от 10 нояб. 2007 г.: по состоянию на 02янв. 2017 г.]. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [версия от 24 фев. 2017 г.].

2. ИСО 9000:2000. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.

3. ИСО 9001:2000. Системы менеджмента качества. Требования.

4. Сяський Д.Ю., Бурыкин А.Д. Принятие управленческого решения: синергетический подход // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №3 (2016) http://naukovedenie.ru/PDF/17EVN316.pdf (доступ свободный).

5. Словари онлайн/ [Электронный ресурс]. – Способ доступа: WordWideWeb. URL: http://vslovare.ru/slovo/ (дата обращения: 15.02.2017).

6. Сяський Д.Ю., Бурыкин А.Д. Необходимость формализации критериев приоритета задач. // В сб. «Новые информационные технологии в науке»: Сборник статей по итогам работы Международной научно-практической конференции – Том 1 / Под ред. к.э.н. А.А. Сукиасяна. –Уфа: «АЭТЭРНА», 2015. – 330 с. – ISBN 978-5-906836-08-3.

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ

Ушанова Н.А.
профессор кафедры менеджмента, д-р экон. наук, доцент,
Филиал Самарского государственного технического университета
в г. Белебее Республики Башкортостан, Россия, г. Белебей

Григорьева Е.В., Демидова Л.К.
студентки 3 курса направления «Менеджмент»,
Филиал Самарского государственного технического университета
в г. Белебее Республики Башкортостан, Россия, г. Белебей

В статье анализируются существующие программы государственного регулирования рынка жилья. Даны рекомендации по повышению эффективности мер государственной поддержки участников в жилищной сфере.

Ключевые слова: государственное регулирование, жилищная реформа, жилищное строительство, органы власти, управление рынком жилья.

В настоящее время разработана целая система мер государственного регулирования рынка жилья, включающая в понятие качества жилья, кроме необычайно высоких критериев комфорта самого жилища, еще и его непосредственное окружение (жилую среду всего дома, его расположение, зонинг), а также качество услуг, начиная от ремонта и содержания коммунального домового хозяйства до обеспечения иными, не связанными с содержанием жилища, услугами для различных групп населения.

Система мер государственной поддержки решения жилищной проблемы в крупном городе, ориентированная в настоящее время на стабилизацию положения в жилищной сфере при усилении социальных аспектов проблемы, должна исходить из того, что:

1. Жилищное строительство является одним из ключевых секторов экономики России.

2. Жилищный фонд составляет значительную часть материального достояния страны. Конкретная квартира составляет основу имущественного достояния гражданина, передаваемого будущим поколениям.

3. Жилье является сферой долгосрочных инвестиций не только в социальную инфраструктуру, но и в развитие человеческого потенциала. При этом воспроизводство, благоустройство, содержание и управление жилищным фондом требует существенных материальных, трудовых и финансовых ресурсов [1, с. 66].

Задача государственной поддержки решения жилищной проблемы в крупном городе сводится в основном к обеспечению гармоничного равновесия высокой эффективности жилищного строительства и социальной справедливости. Важнейшее значение имеет необходимость защиты малоимущих слоев населения. Оба эти условия необходимы для развития мер государ-

ственной поддержки решения жилищной проблемы в крупном городе, ориентирующихся на рынок жилья, пользующейся поддержкой и доверием, как со стороны инвесторов, так и граждан [1].

Задачи городских органов власти в области реализации мер государственной поддержки решения жилищной сферы для обеспечения условий применения экономических методов управления рынком жилья крупного города можно распределить по двум направлениям:

1. Создание благоприятного законодательного, налогового и инвестиционного климата для развития строительной индустрии.

2. Привлечение внебюджетных средств – средств населения, банковских кредитов, собственных средств компаний-застройщиков, смешанных источников внебюджетных средств в сочетании с различными формами государственной поддержки заинтересованных граждан и юридических лиц строительства жилья – для финансирования жилищного строительства [2, с. 232].

В связи с этим в качестве данного направления государственной поддержки решения жилищной проблемы в крупном городе необходимо использовать исключительно гибкий подход, реализуя его через различные формы (схемы, модели) построения отношений, разрабатывая и приспосабливая их к реальному платежеспособному спросу различных слоев населения [3, с. 162].

Следовательно, наметившиеся тенденции в жилищной сфере в целом благоприятным образом отражаются на доказательности важности применения экономических методов управления рынком жилья крупного города. Однако наряду с этим остается много нерешенных проблем. Это и разная степень жилищной проблемы для городов России, проблема проведения капитального ремонта в государственном и муниципальном жилищном фонде, сохранение очередей на получение жилья, проблема качества предоставления жилищных и коммунальных услуг населению, наконец, проблема научного обеспечения управления рынком жилья крупного города.

Список литературы

1. Березин А.О., Кияткина Е.П. Обеспечение и методические положения реструктуризации жилищной сферы региона // Известия Байкальского государственного университета. 2011. № 1.

2. Воронцова Н.В. Основные направления формирования инфраструктуры рынка доступного жилья: Инновационные стратегии развития экономики и управления: сборник статей. Самара: СГАСУ, 2015.

3. Ушанова Н.А. Повышение эффективности функционирования системы государственного субсидирования предоставления жилья в крупном городе: Управление, финансы, право: тенденции и перспективы развития в условиях инновационной экономики: сборник материалов XIII Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых (7 апреля 2011 года): в 2-х т. Т. 2 / Тверской филиал Государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)». – Тверь, 2011.

УЧЕТ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Фролова Е.А.
студентка инженерно-экономического факультета,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматриваются особенности учета дебиторской и кредиторской задолженности в строительных организациях, отражается структура и порядок списания задолженностей.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, налоговый учет, строительные организации.

Производственный процесс любой организации подразумевает наличие расчетов с поставщиками, подрядчиками и другими субъектами деятельности. Ввиду экономической нестабильности рынка, риск несвоевременной оплаты значительно увеличивается, что в свою очередь ведет к возникновению дебиторской и кредиторской задолженности в организации. Таким образом, каждая компания, чтобы не ухудшить свое финансовое положение, обязана вести своевременный учет задолженности. Строительная отрасль, в сравнении с организациями иной деятельности, имеют значительные отличия учета задолженностей, как в бухгалтерском, так и налоговом учете. Это вызвано следующими факторами: долгосрочный характер выполнения строительных работ; строительные работы могут осуществляться сразу несколькими организациями; используется большое количество материалов, находящихся как в собственном пользовании, так и полученных на давальческой основе от заказчика [1]. Следовательно, оценивая экономическую ситуацию в строительных организациях, особую актуальность заслуживают вопросы учета дебиторской и кредиторской задолженности.

Структуру дебиторской задолженности в строительных организациях представляют расчеты за выданные авансы поставщикам и подрядчикам, расчеты с застройщиками, взаиморасчеты по договорам долевого участия. Нарушение или невыполнение договорных обязательств, выдача авансов является причиной возникновения дебиторской задолженности. Кредиторская задолженность состоит из задолженности за полученные материалы от застройщика, авансов по договорам долевого участия. Возникновение данной задолженности зачастую связано с несовпадением срока сдачи объекта со сроком, установленным в договоре [2].

Ввиду того, что дебиторская и кредиторская задолженность оказывает немаловажное влияние на финансовое положение организации, величину ее прибыли в отчетном периоде, то организациям необходимо производить своевременное списание этих задолженностей. Отражение в учете списания дебиторской задолженности зависит от того, создается резерв по сомнитель-

ным долгам или нет. Если резерв по сомнительным долгам не создается, списанная задолженность, в сумме, в которой она была отражена в бухгалтерском учете, относится на финансовые результаты. В соответствии с п.п. 11 и 14.3 ПБУ 10/99 списанная задолженность включается в состав прочих расходов. В течение пяти лет с момента списания сумма списанной задолженности учитывается за балансом на счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов». Если организация формирует резерв по сомнительным долгам, то суммы дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности списываются за счет средств резерва. Списанные суммы кредиторской задолженности согласно пункту 8 ПБУ 9/99 включаются в состав прочих доходов. Строительные организации осуществляют списание задолженности согласно данным проведенной инвентаризации, а также по распоряжению руководителя организации.

Согласно п. 4 ст. 11 Закона о бухгалтерском учете, п. 5.5 Методических указаний № 49 выявленные в результате инвентаризации расхождения между фактическим наличием имущества и данных бухгалтерского учета отражаются в годовой бухгалтерской отчетности [3].

Особое внимание при инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности следует обратить на определение периода ее списания для целей налогового учета. В соответствии с требованиями ст. 266 НК РФ, составляя приказ о списании дебиторской и кредиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности, налогоплательщику следует учитывать, что дебиторская задолженность включается в состав внереализационных расходов и подлежит признанию в расходах именно в периоде истечения срока исковой давности.

В части определения периода списания просроченной кредиторской задолженности, согласно нормам, п. 18 ст. 250 НК РФ предусматривают обязанность налогоплательщика учесть суммы требований кредиторов, по которым истек срок исковой давности, в составе внереализационных доходов. И признать данные доходы необходимо в том периоде, в котором истек срок исковой давности [3].

Таким образом, размер дебиторской и кредиторской задолженности и период оборачиваемости каждой из них, значительно влияет на финансовое положение организации, а эффективное управление ими является ключевым аспектом деятельности организации.

Список литературы

1. Байкалова Н.А. Отражение выручки в бухгалтерском учете и отчетности строительных организаций // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 4-7.

2. Касьянова Г.Ю. Строительство: бухгалтерский и налоговый учет у инвестора, застройщика, заказчика и подрядчика / Г.Ю. Касьянова. – М.: АБАК, 2011. – 256 с.

3. Филатова Р.В. Особенности бухгалтерского учета и налогообложения заказчика-застройщика // Бухучет в строительных организациях. 2012. № 11.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Шабалина Е.Н.
студентка, Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д.Н. Прянишникова, Россия, г. Пермь

Статья освещает проблемы конкурентоспособности на примере хлебопекарной промышленности. Виды конкуренции. Особенности продукции хлебопекарных предприятий.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, хлебопекарная промышленность.

Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность предприятий всех форм собственности в выработке управленческих решений по обеспечению эффективности их производственной деятельности. Действенность этих решений зависят от разнообразных факторов, находящихся в разной степени взаимодействия не только между собой, но и конечными результатами производства. В качестве главных факторов успешности и конкурентоспособности компании рассматривается рост производства и качества продукции (работ, услуг), снижение затрат на ее изготовление.

В условиях конкуренции предприятию очень важно иметь конкурентоспособный товар, чтобы удерживать свои позиции и развиваться, т.к. конкурентоспособность товара обеспечивает коммерческий успех компании и отвечает требованиям рынка по сравнению с аналогами-конкурентами.

Конкурентоспособность продукции – это мера ее привлекательности для потребителя [1].

Конкуренция – это соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке (т.е. сфере обращения товаров).

Из этого определения следует, что самостоятельность хозяйствующих субъектов в выборе поведения на рынке является неотъемлемым признаком конкуренции. В то же время, если действия хозяйствующих субъектов координируются третьим лицом, конкуренция в значительной степени ограничивается. Ограничения связаны с проявлениями недобросовестной конкуренции, которая представляет собой любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности в противоречии с законодательством РФ, обычаями делового оборота, требованиями добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки

другим хозяйствующим субъектам – конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации [3].

На рынке однотипных товаров постоянно существует острая конкуренция товаропроизводителей.

Следует отметить, что в сфере маркетинга принято выделять три вида конкуренции:

– предметную;
– видовую;
– функциональную.

Функциональная конкуренция возникает при удовлетворении конкретной потребности покупателя разнообразными товарами.

Видовая конкуренция возникает при удовлетворении потребности покупателя однообразными товарами, различающимися существенными характеристиками.

Предметная конкуренция возникает при предложении покупателю практически одинаковых товаров, различающихся, возможно, только качеством. Это наиболее сложный вид конкуренции для производящих и посреднических фирм.

Конкурентное законодательство содержит нормы, которые предписывают субъектам определенное поведение, например, относящееся к порядку заключения договоров, выбору контрагентов. Таким образом очерчиваются пределы допустимого поведения и формируется надлежащая конкурентная среда.

Реализация конкурентной политики приводит к созданию условий для добросовестной конкуренции, эффективной защиты интересов лиц, потерпевших от незаконной, недобросовестной конкуренции, предотвращению нарушений конкурентного законодательства [2].

Важными факторами конкурентоспособности продукции являются ориентация на определенного потребителя, высокий уровень качества, цена, новизна, надежность в эксплуатации, упаковка, энергоемкость, условия сервиса, реклама и др.

Продукция хлебопекарных предприятий как конкурентный товар обладает следующими особенностями:

- взаимозаменяемостью в пределах вида и типа, что стимулирует видовую и предметную конкуренцию между производителями хлебобулочных изделий;

- высоким уровнем стандартизации по качеству вследствие обязательного соответствия ГОСТам и ТУ на рынке промышленных хлебопекарных предприятий и почти полным отсутствием таковой у непромышленных производителей;

- высокой дифференциацией хлеба и хлебобулочных изделий по видам, типам, подтипам, группам, упаковке, дизайну, сроку хранения, торговой мар-

ке производителя; низкой дифференциацией по качеству при сравнении промышленных хлебопекарных предприятий и высокой дифференциацией по качеству при сравнении продукции промышленных хлебозаводов и малых пекарен;

- коротким сроком реализации готовой продукции;

- конечным характером потребления хлеба и хлебобулочных изделий, что обусловливает особую значимость параметров потребительского спроса.

Российский рынок хлеба и хлебобулочных изделий меньше любого другого продовольственного рынка зависит от влияния на него рыночного механизма. Это связано, прежде всего, с особой значимостью хлебобулочных изделий как наиболее важных продуктов питания в жизни человека, т.к. производство хлеба и хлебобулочных изделий относится к продуктам питания первой необходимости Российского производства, на который устанавливается фиксированный размер торговой надбавки.

На территории Пермского края уже в течение нескольких лет основную долю рыка хлебобулочных изделий занимают ОАО «Покровский хлеб», на долю которого приходится 56% рынка хлеба и ООО «Первый хлеб», на долю которого приходиться 30% рынка хлебобулочных изделий. Остальные 14% рынка хлеба приходятся на средние и мелкие пекарни. Однако, несмотря на основные позиции двух сильнейших хлебокомбинатов Пермского края, продукция остальных заводов также успешно реализуется на рынке [4].

Среди этих производителей выделяется Общество с ограниченной ответственностью «Добрянка-хлеб» так как он является одним из наиболее крупных и стабильных предприятий на территории Добрянского городского поселения в пищевой отрасли. На его долю приходится около 60% рынка.

К негативным факторам, которые могут повлиять на реализацию продукции, а, следовательно, и конкурентоспособность можно отнести: повышение тарифов на грузоперевозки; повышение тарифов на энергоносители; уменьшение потребления продукции предприятия; увеличение производства конкурентов.

Список литературы

1. Головин Ю.А. Финансовое обеспечение предпринимательской деятельности в контексте возможной ратификации Российской Федерацией Соглашения об упрощении процедур международной торговли ВТО // Налоги, 2015, №6.

2. Егорова М.А., Вайпан В.А. Право и экономическое развитие: проблемы государственного регулирования экономики: монография. – "Юстицинформ",2017 г.

3. Кинёв А.Ю., Гаврилов Д.А., Пузыревский С.А. Антиконкурентные соглашения и недобросовестная конкуренция (под ред. к.ю.н. С.А. Пузыревского; учебное пособие). – "Проспект", 2016 г.

4. Анализ рынков: Обзор рынка хлеба и хлебобулочных изделий URL: http://www.advertology.ru/article102793.htm (дата обращения: 8.05.2013).

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ

Шерева А.А.
студентка информационно-экономического факультета,
Донской государственный технический университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Юрьева О.А.
доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита, к.э.н., доцент,
Донской государственный технический университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Данная статья посвящена освещению международного опыта учета производственных затрат. Актуальность данной статьи обусловлена тем, что в ней рассматриваются методы учета затрат, внедрение которых осуществляют некоторые российские предприятия в настоящее время в своем управленческом учете.

Ключевые слова: стандарт-костинг, директ-костинг, система Just in time, ABC-костинг, Target – костинг, Kaisen – костинг.

В настоящее время затраты являются денежной оценкой материальных, трудовых, финансовых, природных и ряда других видов ресурсов, задействованных в процессе производства, обращения и сбыта продукции [1]. В зарубежной практике сегмент учета затрат на производство продукции является составной частью управленческого учета, который позволяет осуществлять планирование, контроль, управление и оценку деятельности организации в целях оптимизации ее финансовых результатов. В практике же Российской Федерации учет затрат на производство продукции является составной частью системы бухгалтерского учета. Заграничные предприятия и фирмы применяют классификацию затрат, близкую к отечественной. При классификации по первичным элементам затрат к ним относят: затраты на приобретение сырья, материалов, топлива, энергии, расходы на содержание персонала, амортизацию основного капитала (основных фондов), издержки по выплате процентов и прочие внешние издержки (аренда помещений, страховые взносы, транспортные расходы, услуги сторонних организаций, реклама и прочие расходы). На зарубежных предприятиях часто при калькулировании затрат учитывается неполная или ограниченная, себестоимость. Она может включать: только прямые затраты, только переменные затраты или рассчитывается на основе производственных расходов, даже если они косвенные. В зарубежной практике положительно себя зарекомендовали такие методы как: стандарт-костинг, директ-костинг, система Just in time, ABC-костинг, Target – костинг, Kaisen – костинг.

«Стандарт-костинг» (Standart costing) –это система учета затрат и калькуляции себестоимости с использованием нормативных затрат. «Стандарт» – это количество необходимых для производства единицы продукции затрат; «костинг» – это денежное выражение этих затрат. Система появилась в Аме-

рике в начале 30-х годов XX века, когда США переживали экономический кризис. В основу системы «Стандарт-костинг» положены принципы:

1) предварительного нормирования затрат по элементам и статьям затрат;

2) составления нормативных калькуляций на изделие и его составные части;

3) раздельного учета нормативных затрат и отклонений;

4) анализа отклонений;

5) уточнения калькуляций при изменении норм.

Метод «Стандарт-костинг» применяется в Западных странах с развитой рыночной экономикой, а в России на его основе был разработан и применяется в практике метод нормативного учета затрат на производство. Этот метод незаменим в отраслях, где цены на ресурсы относительно стабильны, а сами изделия не изменяются в течение длительного периода времени. К таким изделиям можно отнести продукцию на предприятиях обрабатывающих отраслей, швейного, обувного, мебельного производства и других [2].

Следующий метод «Директ-костинг», он применяется на предприятиях, где высокий уровень постоянных затрат отсутствует и результат работы можно легко определить. Широко распространен во всех экономически развитых странах. В Германии и Австрии этот метод получил наименование «учет частичных затрат» или «учет суммы покрытия». В Великобритании его называют «учетом маржинальных затрат», во Франции – «маржинальная бухгалтерия» или «маржинальный учет». Ключевыми понятиями данного метода являются:

1) Маржинальный доход – разница между выручкой и переменными издержками. Включает в себя прибыль от производственной деятельности и постоянные затраты.

2) Маржинальная калькуляция себестоимости – распределение на объект затрат только переменных прямых затрат. Современная система директ-костинг предлагает два варианта учета:

а) простой «директ-костинг», при котором в составе себестоимости учитываются только прямые переменные затраты;

б) развитой «директ-костинг», при котором в себестоимость включаются и прямые переменные и косвенные переменные общехозяйственные расходы. Учет себестоимости ведется в разрезе переменных затрат, постоянные затраты учитываются в целом по предприятию и их относят на уменьшение операционной прибыли. В процессе применения этого метода определяется маржинальный доход и чистая прибыль. Взаимосвязь показателей при маржинальном подходе должна быть следующей:

- Выручка от продажи продукции (В);
- Переменные затраты (ПеЗ);
- Маржинальный доход (МД = В – ПеЗ);
- Постоянные затраты (ПоЗ);
- Прибыль (П = М – ПоЗ).

Изменение величины маржинального дохода характеризует влияние продажных цен и переменных издержек на себестоимость единицы продукции. Величина прибыли зависит от суммы постоянных затрат. Взаимосвязь показателей позволяет влиять на величину прибыли, корректируя цены и объем производства. «Директ-костинг» позволяет определить критический объем производства, при котором за счет выручки будут покрыты все издержки производства без получения прибыли. Критический объем производства можно определить по формуле (1):

$$О = ПоЗ / (Ц - ПеЗ), \quad (1)$$

где О – критический объем выпуска;

ПоЗ – постоянные затраты в целом по предприятию;

Ц – продажная цена 1единицы продукции;

ПеЗ – переменные затраты на 1 единицу продукции.

Система «Just in time» появилась в Японии в середине семидесятых годов. В настоящее время её используют крупнейшие предприятия Японии, Америки и Европы в различных отраслях промышленности. В основу системы положен принцип производить продукцию только в том случае, если в ней нуждаются в меньшем количестве, чем требуется. Метод основывается на логистической концепции – «ничего не будет произведено, пока в этом не возникнет необходимость», именно поэтому предприятия отказываются от производства продукции крупными партиями. Снабжение производства осуществляется малыми партиями в соответствии с необходимостью, в результате чего достигается снижение уровня материально-производственных запасов. Использование этой методики позволяет предприятию избавиться от лишних издержек методом сокращения непроизводительных расходов, которые складываются, в основном, из выпуска излишней продукции, простоев оборудования и персонала, содержания излишних складских помещений, потерь, связанных с наличием дефектов изделий. При этом спрос сопровождает продукцию в течение всего объема производства. Запасы доставляются к моменту их использования в производственном цикле. Часть косвенных затрат переводится в разряд прямых затрат. Основной акцент делается на качество, доступность и общую стоимость продукции, а не на уровень закупочных цен.

«Activity Based Costing» (дифференцированный метод учета себестоимости) заключается в учете затрат по работам (функциям). Метод основывается на образовании затрат в результате выполнения определенных операций. Большинство авторов предлагают модель распределения затрат в два этапа. На начальном этапе затраты распределяются на операции, а на завершающем этапе – на объекты затрат относится стоимость операций [3].

Следующая система «Таргет-костинг» (target costing) появилась в 60-х годах двадцатого века в Японии. В 80-е годы получила распространение в США. На сегодняшний день распространена по всему миру в основном в компаниях, работающих в инновационных отраслях (машиностроение, автомобилестроение, электроника, компьютерные и цифровые технологии) и сфере обслуживания. «Таргет-костинг» применяется на этапе проектирования нового изделия или модернизации устаревающей продукции. В основу

идеи «Таргет-костинга» заложено понятие целевой себестоимости, которая определяется по формуле (2):

$$\text{Себестоимость} = \text{Цена} - \text{Прибыль} \quad (2)$$

Цена – это рыночная цена изделия или услуги, которая определяется при помощи маркетинговых исследований. Прибыль – это желаемая величина, которую стремится получить организация от продажи данного изделия или услуги. «Таргет-костинг» рассматривает себестоимость не как заранее рассчитанный по нормативам показатель, а как величину, к которой должна стремиться организация, чтобы предложить рынку полноценный конкурентный продукт. Поэтому задача «Таргет-костинга» – разработка изделия или услуги по целевой себестоимости. Если при целевой себестоимости качество изделия значительно ухудшается, то принимается решение об отказе его производства.

Метод «Кайзен-костинг» (kaizen costing), как и «Таргет-костинг», возник в Японии в 80-е года XX века. Использование «Кайзен-костинга» возможно почти в любой отрасли производства и, что немаловажно, в совокупности с другими методами управления затратами. «Кайзен-костинг», в переводе с японского «усовершенствование маленькими шагами» – это процесс постепенного снижения затрат на этапе производства продукции, в результате которого достигается нужный уровень себестоимости и обеспечивается прибыльность производства. «Кайзен-костинг» используется в японской модели управленческого учета параллельно с «Таргет-костингом». Обе системы имеют одинаковую цель – достижение целевой себестоимости: Таргет-костинг – на этапе проектирования нового изделия, Кайзен-костинг – на этапе производства изделий. Если на этапе проектирования разница между сметной и целевой себестоимостью составляет до 10%, то принимается решение о начале производства такого изделия с расчетом на то, что 10% будут ликвидированы в процессе производства методами «Кайзен-костинга». Сокращение разницы между сметной и целевой себестоимостью называется кайзен-задачей, которая касается всего персонала организации от инженеров до менеджеров и выполнение которой должным образом поощряется через систему управления персоналом. Кайзен-задача определяется на этапе планирования на следующий финансовый год, когда разрабатываются планы производства. Кайзен-задача ставится как на уровне каждого изделия, так и на уровне предприятия в целом по отдельным статьям переменных затрат. Постоянные затраты считаются по отдельным подразделениям и группируются в специальные бюджеты. Используя данные кайзен-задачи и бюджеты постоянных затрат, специалисты составляют годовой бюджет предприятия.

Некоторые идеи, положенные в основу зарубежных методов учета, находят применение и на предприятиях Российской Федерации.

Список литературы

1. Анциферова И. В. Бухгалтерский финансовый учёт: учебник/ И. В. Анциферова. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 556 с.

2. Маслова И. А. Формирование учетно-аналитической системы затрат на промышленных предприятиях: учебное пособие. / И. А. Маслова, Л. В. Попова, В. А. Константинов, М. М. Коростелкин. – М.: ДиС, 2007. – 224 с.

3. Юрьева О.А. Организация бухгалтерского учета на предприятиях сферы услуг: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Мичуринский государственный аграрный университет. Мичуринск, 2008.

МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В ПРОЦЕССАХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Юрикова И.Г.
заместитель главного врача по экономическим вопросам планово-экономического отдела, Красноярская межрайонная клиническая больница скорой медицинской помощи им. Н.С. Карповича, Россия, г. Красноярск

Комплекс проблем государственной системы здравоохранения, как на федеральном, так и на региональном уровне требует поиска новых форм их решения, в том числе привлечение средств частных инвесторов. Государственно-частное партнерство в здравоохранении дает возможность повысить эффективность использования ресурсов и управления, повысить качество, объемы и виды предоставляемой медицинской помощи.

Ключевые слова: предпринимательство, государственно-частное партнерство, повышение эффективности управления в здравоохранении.

В настоящее время отмечается целесообразность поиска новых моделей взаимодействия государства и предпринимательских структур в социальной сфере, стратегической целью которых является полное удовлетворение потребностей населения в качественной и доступной медицинской помощи, а также создание максимально комфортных условий для здоровой, активной жизни населения РФ.

Однако существует целый комплекс проблем, оказывающих существенное влияние на экономику здравоохранения. К ним относятся:

- дефицит финансовых ресурсов,
- отсутствие целостной государственной политики реформирования отрасли,
- низкое качество предоставляемой медицинской помощи, что является результатом неэффективного управления системой здравоохранения,
- слабо развитая материально-техническая база,
- структурные диспропорции,
- проблема подготовки и повышения квалификации кадров,
- неэффективная работа системы обязательного медицинского страхования,
- развитие коррупционных факторов в здравоохранении,
- административные барьеры для участия частного сектора в выполнении государственного задания по оказанию медицинской помощи.

В этой связи, необходим эффективный предпринимательский подход к вопросам модернизации здравоохранения, выраженный в привлечении частных инвестиций путем реализации проектов ГЧП на территории Российской Федерации. Модернизация здравоохранения невозможна без обновления инфраструктуры учреждений с целью обеспечения клиентоориентированного сервиса, для осуществления которого необходимо поступление дополнительных финансовых ресурсов в систему здравоохранения [2, с. 812].

В системе здравоохранения Российской Федерации более чем 90% учреждений, оказывающих медицинскую помощь, являются государственными, в связи с чем, государство становится основным инвестором для частных партнеров и, соответственно, устанавливает основные правила сотрудничества.

Взаимодействие в рамках ГЧП позволяет государству переложить часть своих функций на частного партнера, что способствует повышению качества и объемов оказываемой медицинской помощи, эффективности управления, а также расширению ассортимента предоставляемых медицинских услуг. Для того чтобы заинтересовать бизнес, государство должно обеспечить ему определенную выгоду и разделить риски. Это является неотъемлемым элементом ГЧП.

Хорошо структурированные проекты государственно-частного партнерства, особенно в условиях бюджетных ограничений, являются эффективным механизмом развития инфраструктуры. В мировой практике сложилось пять форм и шесть моделей реализации партнерских отношений между государством и бизнесом. Они дифференцируются в зависимости от объема передаваемых частному партнеру правомочий собственности, инвестиционных обязательств сторон, принципов разделения рисков между партнерами, ответственности за проведение различных видов работ [1, с. 65].

В Российской Федерации проекты, реализуемые в рамках государственно-частного партнерства, могут иметь серьезные перспективы развития. Привлечение частного сектора позволяет не только использовать внебюджетное финансирование, но и помогает, благодаря рыночному подходу, добиваться завершения проекта в срок и в соответствии со сметой, и также позволяет обеспечить эффективную эксплуатацию и поддержание технического состояния активов в течение всего жизненного цикла проекта. В случае, если коммерческие интересы частного партнера перевешивают социально-значимые цели государства, включаются ограничения на передачу отдельных прав государством частному партнеру.

Опыт зарубежных стран в области привлечения частных партнеров в сектор здравоохранения доказывает рост общей эффективности функционирования государственных медицинских учреждений, выраженный в следующем:

- повышении качества оказания медицинских услуг;

- экономии и более рациональном расходовании освобождающихся государственных средств;

- эффективной организации и высоком качестве оказания сервисных немедицинских услуг, от чего выигрывают все заинтересованные стороны – пациент, врач и государство.

В настоящей статье следует отметить позитивный опыт Красноярского края в плане реализации ГЧП-проекта в социальной сфере. Красноярский край как регион со средним уровнем социально-экономического развития, нуждается в формировании и реализации проектов государственно-частного партнерства. Считаем целесообразным, согласно данным проведенного исследования, предложить наиболее эффективное решение проблемы по вопросам обеспечения лечебным питанием пациентов КГБУЗ «КМКБСМП им. Н.С. Карповича» в виде ГЧП.

Реализация проекта ГЧП по организации лечебного питания будет осуществляться путем заключения концессионного соглашения на строительство на территории больницы нового пищеблока, позволяющего обеспечить лечебным питанием стационар, мощностью 930 коек, питанием работников больницы, студентов медицинского университета, пациентов и посетителей. В настоящее время проект направлен на рассмотрение в Министерство здравоохранения Красноярского края и Правительство Красноярского края с целью дальнейшего поиска инвестора и его реализации.

Таким образом, мы считаем, что формирование и развитие ГЧП в Красноярском крае, путем эффективного взаимодействия государства и предпринимательских структур, будет способствовать не только осуществлению инфраструктурной модернизации медицинских организаций, но и поднимет на новый качественный уровень сферу охраны здоровья населения этого региона.

Список литературы

1. Ямщиков А.С., Руйга И.Р. Механизмы реализации государственно-частного партнерства в социальной сфере региона. – Новосибирск: ЦРНС, 2016. 206 с.

2. Ермакова С Э., Сальников А.А. Возможности использования международного опыта управления системой здравоохранения, включая государственно-частное партнёрство и аутсорсинг // Российское предпринимательство. – 2016. Т. 17. № 6. С. 811-822.

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕСТРОЙКИ ИСТОРИЧЕСКОГО ЦЕНТРА г. САРАТОВА С ЭСТЕТИЧЕСКОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ

Гаврилова Ю.В., Малов А.В.
студенты 2 курса магистратуры географического факультета,
Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского, Россия, г. Саратов

В работе оцениваются культурная среда г. Саратова и ее архитектурная привлекательность.

Ключевые слова: культурная среда, г. Саратов, архитектурная привлекательность, современный город.

В современной России проблема планировки городов с учетом их исторических особенностей стоит довольно остро. Она заключается в том, что в погоне за функциональными потребностями теряется эстетическая привлекательность, а также исторические особенности города. Сегодня мы сталкиваемся с тем, что культурная среда городов не отвечает эстетическим потребностям жителей.

Создание культурной среды современного города сталкивается с проблемой сохранения и поддержания сложившегося «исторического образа» в процессе функционального развития, отвечающего современным требованиям.

Городская среда формируется под влиянием исторического процесса и в нем принимают участие и жители города, и различные министерства, контролирующие развитие данного города или страны в целом. В процессе создания и принятии проектов возникает главный вопрос о целесообразности изменения исторического образа городского ландшафта и последующим восприятием его горожанами, как элемента культуры жизненной среды [1].

Городской ландшафт в идеальном понимании должен быть вписан в природную составляющую, но в то же время отвечать современным требованиям. Но не стоит забывать о том, что город это искусственно созданное человеком пространство, которое складывается исторически, поэтому самым важным в городской структуре является его исторический, то есть культурный центр.

На сегодняшний день развитие культурных центров в городе определяют потребительские качества среды: спрос на жилье; требование к эстетичности качества территории; транспортное обслуживание; доступностью всех необходимых сервисов и услуг, начиная от государственных и заканчивая услугами торговли.

Развитие пространства города затронуло и современное жилищное строительство, которое в современном мире зачастую происходит и в историческом центре города. Сегодня все чаще используется «точечная» застрой-

ка элитным жильем центральных районов города, что не очень хорошо сказывается на эстетической привлекательности исторического облика города. Ведь для жителей города исторический центр в первую очередь определяет его культурный образ, становиться символом исторической преемственности поколений городских жителей, эталоном с которым соотносят другие части города [2].

Одним из городов страдающим от «нашествия» современности является г. Саратов, который имеет довольно богатую историю, так как построен он был еще в 1590 году на месте золотоордынского городища. Во второй половине XVIII века – крупный перевалочный пункт и центр торговли рыбой и солью, а с XIX века – один из центров торговли зерном. Губернский город с 1780 года, в начале XX века – крупнейший по численности жителей город на Волге. С 1909 года действует университет [3].

Главным компонентом культурной среды Саратова будет выступать исторически сложившийся центр города. В свою очередь, он будет включать в себя исторически привлекательные объекты, такие как, объекты религиозной архитектуры, здания административного назначения с богатой историей, зеленые зоны, объекты культурно – досугового типа и просто архитектурно привлекательные здания города различных времен.

Саратов наибольшие изменения претерпел в период индустриального строительства 60 – 70-х годов. Характерное для этого времени типовое проектирование вытеснило архитектуру как искусство и трансформировало ее в сугубо технологическую деятельность. Значительные городские территории застраивались типовыми микрорайонами. Они проникали так же и в исторические части города, разрушая их привычный образ и планировку, а также не имели никакого эстетического соотношения между старым и новым. Яркий пример, застройка берега Волги, кварталов от Набережной Космонавтов до центра, которые нарушают визуально сложившийся гармоничный образ этой части Саратова [1].

В городском пространстве необходимо выделять и подчеркивать функциональные зоны, которые закрепляют образ города, и упорядочивают его. Такими зонами являются площади, административные и деловые, а также культурные центры, которые зачастую складываются исторически. В Саратове одна из главных таких зон Театральная площадь, которая частично утратила свои границы и прямое назначение. Ежегодно она становится местом проведения различных ярмарок и выставок, что противоречит ее основным функциям. Ее границы в настоящее время размыты и утратили четкую форму, что является большой потерей для облика города. Стоит отметить, что многие площади города вовсе были утрачены, например, застроены были площадь Соляная (существовавшая прим. до 1920-х годов), площадь 8-го Марта, Дегтярная и Коммунарная площадь, а также Московская площадь в 1909 году застроенная учебными корпусами СГУ и зданиями Саратовского военного института внутренних войск МВД России. Некоторые из площадей были преобразованы в зеленые зоны, а именно Полтавская (ныне Детский парк), площадь Октября 1905 года (сквер им. 1905 года). Многие же площа-

ди, такие как Музейная, Привокзальная, Ильинская стали крупными транспортными развязками и стоянками городского маршрутного транспорта [4].

Важными объектами исторического облика города являются и религиозные объекты архитектуры, подчеркивающие особенности формирования данного поселения. В г. Саратове в настоящее время имеется довольно большое количество религиозных объектов, но исторически сложившихся осталось не так много. За все время формирования города в историческом центре были утрачены такие церкви, как Спасо-Преображенская, Сретенская, Ильинская; Собор Александра Невского и Храм в честь Воздвижения Честнаго Животворящаго Креста Господня. Некоторые из утраченных ранее были восстановлены – Часовня Николая Чудотворца и Князе – Владимирский собор (ныне Церковь Князя Владимира).

Для жителей города исторический центр в первую очередь определяет его культурный образ, поэтому при реконструкции исторического центра важно не нарушать сложившийся облик. Стоит подвергать реставрации или модернизации привлекательные и значимые здания, а современные постройки выстраивать в определенной стилистике, которая не будет нарушать облик города и резко выделяться.

Если рассмотреть г. Саратов то найдется несколько примеров, как очень яркого нарушения эстетического облика, так и вполне неплохие современные постройки не привлекающие особого внимания и не нарушающие архитектурной композиции. К хорошим примерам, можно отнести ТЦ «Мир» по ул. Московской, рынок «Сенной» и ТК «Форум» на Колхозной площади, ТРЦ «Триумф Mall» на месте маслобойного завода И.И. Шумилина и бассейн «Юность» вместе со спорткомплексом «Звездный» в Глебучевом овраге, а также хорошо вписанным является ТК «Европа Сити» на ул. Максима Горького, Губернский рынок на ул. Астраханская и т.д.

К негативным же примерам возведения новых архитектурных объектов торговой и коммерческой застройки можно отнести ТЦ «Арена» возле Цирка им. братьев Никитиных, а также находящуюся хоть и не в историческом центре, а ближе к его окраинам ТРЦ «ТАУ Галлерея», построенную на месте ранее эстетически привлекательной «Саратовской ВДНХ». Данные объекты выполнены в современном стиле, сильно выдающиеся среди окружающей их местности и не вписанные в общую гармонию города.

Примеры негативной застройки относятся не только к зонам торгово-развлекательных площадей, но и к жилой и коммерческой застройке, например ЖК «Елена» и ЖК «Панорама» на Славянской площади, ЖК «Лазурный» за Детским парком, ЖК «Дуэт» по ул. Мичурина, которая относится к типу «точечной» застройкой сильно выделяющийся на фоне остального города, нарушая целостность исторической культурной среды. Тем более что для большинства перечисленных построек существуют ограничения не только с эстетической, но и с геологической точки зрения.

Помимо постройки новых функциональных зданий существует и перестройка старых на более современные, но эстетически не привлекательные. Ярким примером может служить здание Саратовского железнодорожного вокзала,

которое в современной интерпретации выглядит совершенно не привлекательно, как для жителей города, так и для гостей, приезжающих к нам.

Так же одним из главных аспектов создания культурной среды современного города является его художественное оформление, а именно информационные щиты, рекламные плакаты и афиши. В настоящее время все это зачастую перекрывает многие архитектурные объекты и в целом отвлекает внимание от эстетически привлекательных мест города. Яркий тому пример, ул. Московская сплошь перекрытая вывесками магазинов и рекламными билбордами. Эстетическое безобразие в г. Саратове и многих других городах России в настоящее время стало нормой, и даже, составляющей частью городской культуры.

При рассмотрении важнейших компонентов культурной среды города Саратова был сделаны следующие выводы:

1. В настоящее время г. Саратов подвергается новой волне индустриальной застройки, но уже не типовыми микрорайонами, а отдельными зданиями, как жилыми, так и различными торгово-развлекательными площадями, которые идут «в разрез» со сложившимся обликом города, а прежде всего его исторической частью.
2. В г. Саратове мы имеем больше негативных примеров перестройки культурной среды города, а позитивные являются почти единичными случаями, что говорит о том, что необходимо более эстетично и глубоко рассматривать планировку городской структуры.

Список литературы

1. Богатырева Е.Н. Городская среда Саратова: культурологический анализ. – Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2013. С. 59-60.
2. Давлетьярова А.Р «Значение культурных центров в городской среде (на примере Оренбурга)»/ «Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры». Материалы Всероссийской научно-методической конференции; Оренбургский гос. ун-т. – Оренбург: ООО ИПК «Университет», 2012. С. 402-403.
3. Статья «г. Саратов». Электронный ресурс. URL: ru.wikipedia.org
4. Максимов Е. К. «Имя твоей улицы». Саратов. Приволжское книжное изд-тво. 1986 г. 80 с.

СТРОИТЕЛЬСТВО КАК ОТРАСЛЬ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

Кислицина Н.С.
студентка 4 курса,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Новосибирск

В статье страительная отрасль рассматривается в качестве одного из приоритетных факторов для развития экономики. Развитие государственной и муниципальной политики позволяет осуществить структурную перестройку российской экономики, что является основой благоприятного развития муниципального образования в целом.

Ключевые слова: строительство, строительный комплекс, государственная и муниципальная жилищная политика.

Строительная ветвь нужна для развития экономики, в частности, для реализации государственной и муниципальной жилищной политики. Целесообразность жилищной политики в критериях рыночной экономики базируется на предпосылке, что жилища являются таким же благом, как и любой другой товар или услуга. Их нередко именуют социальными благами, потому что они совершенно необходимы для жизни, как свет, воздух и вода, независимо от платежеспособности потребителей.

Однако неимущие нуждаются также в продуктах питания, одежде, обуви, но никому не приходит в голову называть эти необходимые товары народного потребления социальными благами. И семьи, и одинокие граждане ежемесячно несут расходы на жилье. Проще всего осуществляются эти расходы у квартиросъемщиков: они вносят квартирную плату. Собственники жилого объекта, проживающее в нем, выплачивают взносы для погашения долга, возникшего, когда они покупали или строили жилье, проценты по кредиту, пока кредит не будет выплачен полностью. К их расходам следует отнести неполученные проценты с личных средств, вложенных в жилье.

В широком смысле слова, строительство – это вид человеческой деятельности, направленный на создание зданий, инженерных сооружений (мостов, дорог, аэродромов), а также сопутствующих им объектов (инженерных сетей, малых архитектурных форм, гаражей и т. д.) [1].

Зародившись на этапе развития человечества, как инстинктивная деятельность человека по целевому изменению или приспособлению окружающей среды для своих нужд, в настоящее время строительство представляет собой сложный и многогранный процесс, находящийся на пересечении технических, экономических, правовых и социальных аспектов.

С экономической точки зрения, строительство – отрасль материально-технического производства, в которой создаются основные фонды производственного и непроизводственного назначения: готовые к эксплуатации здания, сооружения и их комплексы.

С точки зрения юриспруденции, строительство – это процесс добавления строения к недвижимости.

В зависимости от назначения, строящихся объектов различают следующие виды строительства: промышленное (заводы, фабрики), транспортное (дороги, мосты, тоннели), жилищно-гражданское строительство (жилые дома, общественные здания), гидротехническое (плотины, дамбы, каналы, берегоукрепительные сооружения и устройства, водохранилища), гидромелиоративное (системы орошения, осушения) [2].

Каждый вид строительства требует специализированной команды для планирования, проектирования, строительства и эксплуатации.

В жилищно-гражданском строительстве существуют различные способы домостроения, такие как: крупнопанельное домостроение, сборно-монолитное каркасное домостроение, кирпичное домостроение, деревянное домостроение, панельно-каркасное домостроение, монолитное домостроение.

Существует довольно много видов работ в строительстве: проектные работы, строительные работы, ремонтно-строительные работы, монтажные работы, пусконаладочные работы.

Строительство – одна из важнейших отраслей муниципального хозяйства, структура и мощности которого зависят от типа и размера, как региона, так и муниципального образования. Например, минимально необходимый местный строительный комплекс может включать в себя: предприятия по добыче местных строительных материалов (песок, гравий щебень); производство строительного бетона, кирпича, асфальта и т. п.; предприятия механизации и транспорта; организации, осуществляющие строительные, монтажные и иные работы.

Многоотраслевой строительный комплекс существует лишь в крупных городских муниципальных образованиях.

Строительство как технологический процесс сопровождается инвестиционным процессом поэтапного вложения денежных средств. Поэтому его можно рассматривать как инвестиционно-строительный процесс. В этом процессе задействован большой круг субъектов, часть из них непосредственно участвует в строительном процессе, другая – формирует обслуживающую инфраструктуру, напрямую или косвенно участвующую в создании строительной продукции [3].

Таким образом, стремительный рост строительной отрасли по всем ключевым показателям за последние несколько лет, и в «докризисную эпоху» объясняется, в первую очередь, быстрыми темпами развития российской экономики и необходимостью замены ветхого фонда.

Список литературы

1. Белякова Е.А., Сафин Р. Р., Кайнов П.А. Градостроительство с основами архитектуры: учебное пособие. Казань: Издательство КНИТУ, 2009. 120 с.

2. Олейник П.П. Основы организации и управления в строительстве: учебник. М.: Издательство АСВ, 2014. 200 с.

3. Система муниципального управления: Учебник для вузов. СПб.: Лидер, 2005. 493 с.

ИСКЛЮЧЕНИЕ СЛЕПЫХ ЗОН ПРИ РАСЧЕТЕ ОПТИМАЛЬНОГО КОЛИЧЕСТВА ТОЧЕК ДОСТУПА ПРИ ПРОЕКТИРОВАНИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

Клименко Д.А.
студентка кафедры информационных технологий моделирования и управления,
Воронежский государственный университет инженерных технологий,
Россия, г. Воронеж

Коробова Л.А.
доцент кафедры информационных технологий моделирования и управления,
канд. техн. наук, Воронежский государственный университет
инженерных технологий, Россия, г. Воронеж

Проведен анализ необходимых мероприятий на начальной стадии проектирования беспроводной сети. Синтезирован алгоритм расчета оптимального расположения точек доступа при проектировании промышленных объектов. Алгоритм основан на физических и частотных свойствах беспроводной передаче информации с учетом рельефа местности.

Проектируемая сеть должна удовлетворять всем требованиям заказчика, иметь оптимальное количество точек доступа и отвечать безопасности беспроводной сети.

Ключевые слова: беспроводная сеть, диаграмма направленности, зона покрытия, антенна.

На нулевой стадии (этап предпроектных работ) строительства крупных промышленных объектов обосновывается техническая, экономическая целесообразность проекта. Производиться анализ хозяйственной необходимости проектирования и последующего строительства производственного комплекса. На этом этапе осуществляется выбор строительной площадки, отвод земельного участка, составление задания на проектирование, утверждение его и выдача проектирующей организации. Важную роль на начальной стадии разработки любого объекта играет инженерно-техническое обеспечение, а именно проектирование инфокоммуникационной сети [1].

Инфокоммуникационные сети являются сложным комплексом различных технических средств, обеспечивающих передачу информации на любые расстояния с заданными параметрами качества. Они основаны на многоканальной системе передачи по электрическим, волоконно-оптическим кабелям и радиолиниям. Как правило, для локальных сетей промышленного предприятия прокладывается специализированная кабельная система и расположение точек доступа (точек подключения) пользователей ограниченно возможностями этой системы. В настоящее время набирает популярность беспроводная связь, которая позволяет подключаться к сети в относительно произвольных точках.

Беспроводные сети создают зачастую на промышленных предприятиях, когда предприятие имеет распределенную структуру [2]. Беспроводная локальная сеть имеет свои достоинства и недостатки. Главным достоинством сети является то, что пользователь не привязан к рабочему месту, это обеспечивает его высокую мобильность. Беспроводная сеть позволяет уменьшить затраты на проектирование, строительство и дальнейшие реконструкторские работы. На беспроводную связь влияет множество факторов: соседствующие беспроводные сети, погода, расстояния, расположение и тип используемых антенн, интенсивность использования беспроводных каналов и количество одновременно подключенных клиентов, преграды на пути сигнала и их толщина и материал, из которого они сделаны, т.к. материалы с разным коэффициентом поглощения сигнала [3, с. 25].

Подключение пользователей к такой сети выполняется по средствам радиосигналов. Существует несколько видов беспроводных связей передачи информации: 1) Wi-Fi, 2) Bluetooth, 3) инфракрасный порт.

На сегодняшний день беспроводная связь типа Wi-Fi- наиболее часто используемая технология передачи информации. К необходимому оборудованию относятся два типа основных устройств: адаптеры и маршрутизаторы. Рассмотрим более подробно, что же такое адаптер и маршрутизатор.

Wi-Fi адаптер – устройство для приема и передачи Wi-Fi сигнала, работающее при подключении к компьютеру посредством распространенных физических интерфейсов.

Wi-Fi маршрутизатор – устройство, предназначенное для обмена пакетами данных между сегментами одной сети посредством беспроводной связи соответствующих стандартов. Причем, первые служат для подключения системы к сети, а вторые для организации этой сети.

Существует множество стандартов беспроводной связи Wi-Fi, например, IEEE 802.11a, b, f, h и т.д. Основными различиями этих стандартов являются: скорость передачи пакета данных; используемые частотные каналы. Wi-Fi адаптер снабжен устройством для приема и передачи сигналов беспроводного интернета – антенной. Антенна играет важную роль в формировании беспроводной связи.

Антенна – это и излучатель радиоволн, и их приемник. Т.е. посредством антенны формируются несущие сигналы. Это позволяет сделать вывод о том, что сигналы Wi-Fi – это электромагнитные волны, которые определяются тремя основными компонентами: амплитудой, частотой и фазой. Поэтому, можно сказать, что конфигурация антенны определяет зону, где антенна излучает сигнал, который способны принять другие клиенты беспроводной сети (т.е. формируется зона покрытия) [5, с. 402].

Основной функцией антенн для Wi-Fi-устройств является то, что они позволяют изменить форму зоны покрытия, обеспечивая, таким образом, повышение безопасности беспроводной связи. Эффективность передачи сигнала для различных направлений может быть неодинакова и определять зависимостью напряженности излучаемого антенной поля от направления.

Графическое представление этой зависимости называется диаграммой направленности (ДН) антенны. Существуют двумерные и трехмерные ДН. Двумерная диаграмма имеет вид замкнутой линии в полярной системе координат. Трехмерная диаграмма направленности изображается как поверхность, описываемая исходящим из начала координат радиус-вектором. Обе ДН построены таким образом, чтобы расстояние от антенны (центр диаграммы) до любой точки диаграммы направленности было прямо пропорционально энергии, излучаемой антенной в данном направлении [6].

Для каждого вида антенн диаграмма направленности изображается поразному. Для антенны, излучающей одинаково по всем направлениям, диаграмма направленности представляет собой сферу.

Для того что бы правильно составить техническое задание, и составить проект, обосновать экономическую целесообразность проекта возникает необходимость нахождения оптимального количества и расположения точек доступа (вышек) с заданными параметрами на определенной местности с учетом рельефа. Алгоритм решения поставленной задачи можно представить следующим образом [4].

1. Необходимо произвести разбиение местности на квадраты. Представим, что местность имеет форму многоугольника. Поэтому, чтобы разбить заданную область на квадраты, помещаем вершину многоугольника в начало координат.

2. Для того чтобы не было слепых зон и больших зон перекрытия помещаем окружности в сетку так, чтобы центры окружностей находились в

вершинах квадратов, а дуги смежных окружностей пересекались в центре квадрата (рисунок 1).

3. Определяем площадь зоны покрытия сигнала беспроводной связи. Т.к. диаграмма направленности для вышки имеет форму сферы, то площадь покрытия – окружность. Примем длину волны сигнала за радиус окружности. Рассчитав длину волны сигнала по формуле:

$$\lambda = \frac{v}{f}, \quad (1)$$

где v – фазовая скорость распространения волны, f – частота.

4. Размер квадрата зависит от радиуса заданной окружности. Следовательно сторона квадрата равна

$$a = \frac{2 \cdot r}{\sqrt{2}}, \quad (2)$$

где a-сторона квадрата, r-радиус окружности.

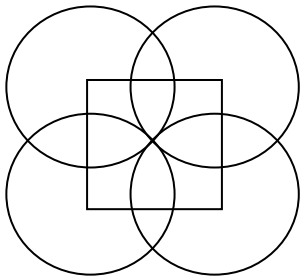

Рис. 1. Схема расположения окружностей

5. Покрываем всю фигуру сеткой с шагом равным a (рисунок. 2).

6. Помещаем окружности соответственнопункту 2.

7. Некоторые точки выходят за границы фигуры. Такие точки должны отсеиваться. Для этого необходимо проверить принадлежность точки к заданной площади.

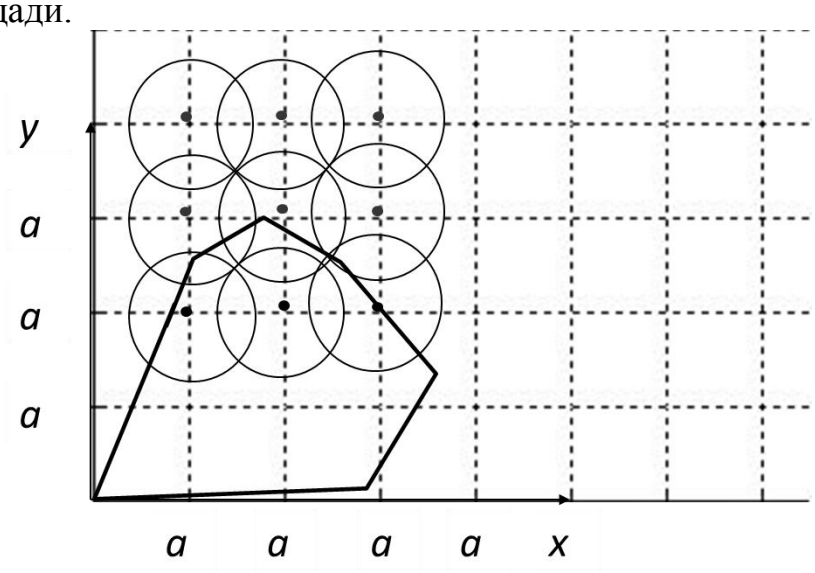

Рис. 2. Построение сетки

8. Определяем рельеф местности в каждом квадрате. В зависимости от рельефа могут возникнуть следующие ситуации.

8.1. Если местность не ровная и имеет преграды, то рассчитывается коэффициент затухания по формуле:

$$L = -32{,}4 - 20\log f - 20\log d, \quad (3)$$

где *f*-частота сигнала, *d*-расстояния между передатчиком и приемником.

Предположим, что $d=\lambda$, то

$$L = -32{,}4 - 20\log f - 20\log \lambda. \quad (4)$$

8.2. Если местность ровная без преград, то коэффициент затухания рассчитывается по формуле:

$$Lp = L + 10n\log\frac{d}{do}, \quad (5)$$

где *d*-расстояния между передатчиком и приемником, *L* коэффициент затухания на свободном пространстве, *n*- коэффициент, зависящий от типа помещения, количества препятствий и их материала, *d0*=1м

Предположим что $d=\lambda$, тогда

$$Lp = L + 10n\log\frac{\lambda}{do}. \quad (6)$$

Таким образом, проведен анализ необходимых мероприятий на начальной стадии проектирования беспроводной сети. Синтезирован алгоритм расчета оптимального расположения точек доступа при проектировании промышленных объектов. Алгоритм основан на физических и частотных свойствах беспроводной передаче информации с учетом рельефа местности. Проектируемая сеть должна удовлетворять всем требованиям заказчика, иметь оптимальное количество точек доступа и отвечать безопасности беспроводной сети.

Список литературы

1. Инженерные сети [Электронный ресурс] / Инженерные сети. – URL: https: //ru.wikipedia.org/wiki/Инженерные_сети (дата обращения: 11.03.2017)
2. Информатика. Понятия и виды беспроводных сетей [Электронный ресурс] / Информатика. URL: http://inphormatika.ru/lectures/ponyatie _i_vidy_besprovodnyh_setei.html (дата обращения: 11.03.2017)
3. Клименко Д. А, Коробова Л.А К вопросу о качестве предоставления связи / Д. А Клименко, Л. А Коробова // Материалы II Международной. научно – технической конференции «Стандартизация, управление качеством и обеспечение информационной безопасности в перерабатывающих отраслях АПК и машиностроении». – Воронеж: ВГУИТ, 2016. – С. 25-27
4. Клименко Д. А, Коробова Л.А Алгоритм определения расположения точек беспроводной связи на местности / Д. А Клименко, Л. А Коробова // Сборник статей V международной научно-практической интернет- конференции «Моделирование энергоинформационных процессов». – Воронеж: ВГУИТ, 2017. – С. 53-54.
5. Клименко Д. А, Коробова Л.А Факторы распространения беспроводной связи Wi – Fi / Д. А Клименко, Л. А Коробова // Материалы студенческой научной конференции за 2016 год. Часть. I. Технические науки – Воронеж: ВГУИТ, 2016. – С. 402.
6. Теория радиоволн: антенны [Электронный ресурс] /habrahabr – URL: http://habrahabr.ru/post/158273/ (дата обращения: 11.03.2017).

ФАКТОРЫ ПЛАНИРОВКИ СОВРЕМЕННОЙ УСАДЬБЫ

Козачун Г.У.
профессор кафедры архитектурно-конструктивного проектирования,
кандидат экономических наук, Сибирский государственный автомобильно-дорожный университет, Россия, г. Омск

Капкина Т.Б.
инженер кафедры архитектурно-конструктивного проектирования,
Сибирский государственный автомобильно-дорожный университет,
Россия, г. Омск

Рассматривается основные факторы, влияющие на территориальную организация современной усадьбы. Выделяются группы природно-климатических, градостроительных и социально-экономических условий, оказывающих непосредственное влияние на планировку усадьбы.

Ключевые слова: природно-климатические условия, градостроительные факторы, социальные и экономические условия.

В жилищном строительстве России отмечается массовое строительство индивидуальных жилых домов, как в городах, так и в пригородных зонах, где возникают коттеджные поселки на различном удалении от города. Особенностью периода является снижение уровня архитектурно-градостроительного контроля за проектированием и индивидуальным строительством. Часто проектирование ведется не достаточно профессиональными проектировщиками, применяя при этом уже разработанные проекты индивидуальных жилых домов. Для этого в помощь проектировщикам и индивидуальным застройщикам разработаны тысячи вариантов проектных решений от одноэтажных площадью от 45 до 500 и более м кв общей площади. Только строительной компанией «Мера» в 2008 году была выпущена серия альбомов проектов коттеджей, включающих 2600 проектов [1]. В то же время следует отметить, что практически отсутствуют предложения по планировке усадеб, хотя эта часть проекта является не менее важной, обеспечивающей комфортность проживания, которая во много зависит от профессионального его решения.

Анализ большого количества проектов и натурные обследования индивидуальной застройки показывают отсутствие комплексности в ее решении. При этом основное внимание уделяется жилому дому, в то время как проектировать необходимо не жилой дом, а усадьбу как единый объект недвижимости, включающий земельный участок, хозяйственно-бытовые постройки, озеленение и благоустройство территории с учетом конкретной градостроительной ситуации и запросов застройщика. Только такой подход может обеспечить высокий уровень архитектурно-планировочного решения и среды как на усадьбе, так и на прилегающей территории.

Следует учитывать, что организацию территории необходимо предусматривать не только на усадьбе, но и на ее фасадной части, которая закреп-

ляется за индивидуальным застройщиком для содержания ее на соответствующем уровне.

При рассмотрении планировки усадьбы в условиях рынка следует прежде всего рассмотреть основные факторы, оказывающие влияние на планировку усадьбы, которые представлены на рисунке.

В целом все факторы следует разбить на три основные группы, в том числе природно-климатические, градостроительные и социально-экономические.

Природно-климатические условия – один из важнейших факторов, оказывающий влияние, на такие характеристики усадьбы, как объемно-планировочное решение, планировку участка, и его состав, характер использования участка. К этим факторам следует отнести климатические условия, в том числе температурный режим, ветровую характеристику, инсоляцию усадьбы, рельеф участка, уровень стояния грунтовых вод, плодородие почв, наличие существующих деревьев и кустарников.

Рис. Факторы, влияющие на планировку усадьбы

Климатические условия предопределяют характер использования земли, породный состав как плодовых, так и декоративных деревьев и кустарников, овощных культур. Планировка усадьбы в южных районах России будет существенно отличаться от планировки аналогичной по площади и социальному назначению усадьбы в средней полосе России или районах Сибири.

Важнейшим природным фактором, оказывающим влияние на планировку усадьбы, является его инсоляция, которую следует учитывать особенно в летний период в течении всего дня, четко себе представив где солнце всходит и где заходит. Это позволяет учесть тень от своего жилого дома, хозяйственно-бытовых построек, от соседних жилых домов и хозяйственно-бытовых построек, средне рослых и высокорослых деревьев и кустарников. Такой анализ позволяет выбрать участки для светолюбивых растений, овощей, кустарников, теплицы.

Рельеф усадьбы – важнейший фактор, который влияет на объемно-планировочное решение жилого дома, усадьбы в целом. При перепаде отметок рельефа в пределах одного или полутора метров обычно не возникают проблемы с отводом поверхностных и талых вод с усадьбы. В ряде случаев при больших уклонах возникает необходимость террасирования участка, размещения отдельных функциональных зон на отдельных террасах. В такой ситуации для разработки проекта планировки необходима вертикальная съемка, характеризующая рельеф участка.

При разработке планировки участка необходимо учитывать и направление господствующего ветра, особенно в зимний период, так как объемно-планировочным решением можно защитить часть жилого дома, двор от неблагоприятных ветров, а также предусмотреть садовую зону, защищающей усадьбу.

Гидрогеологические условия характеризуют уровень стояния грунтовых вод – важнейший показатель, характеризующий вообще пригодность участка для застройки и благоустройства, так как он предопределяет глубину и тип фундамента, возможность устройства цокольного или подземного этажа, колодца, скважины для водоснабжения, возможность выращивать деревья и кустарники.

Плодородие почв, характеризующееся толщиной плодородного слоя, является важнейшим показателем для рационального использования участка для выращивания декоративных и плодовых культур. На практике этот показатель улучшается путем завоза на участок плодородного слоя, что изменяет рельеф участка, поэтому на стадии разработки проекта следует предусматривать грамотное и профессиональное решение этого вопроса.

Наличие существующих деревьев и кустарников на участке требует оценки существующих деревьев и кустарников, их ценности и возможности сохранения. В зависимости от наличия существующих деревьев и кустарников, которые следует сохранить, их размещения на участке может существенно предопределить планировку усадьбы, в том числе и на размещение жилого дома, хозяйственно-бытовых построек, различных функциональных зон усадьбы.

Важнейшими факторами, влияющим косвенно и непосредственно на планировку усадьбы являются градостроительные условия, включающие такие показатели как место в системе расселения, место в планировочной структуре поселения, место в квартале, размер приусадебного участка, а также окружающая застройка и благоустройство.

Место в системе расселения предполагает размещение усадьбы в городе, пригороде, в райцентре или центре местной системы расселения, в поселке –центре первичной системы расселения и первичном поселке системы расселения.

Место в планировочной структуре населенного пункта как фактор влияния на размеры усадьбы, поскольку в центральных районах размер участка всегда меньше, поэтому следует выделить центральные районы, приближенные к центру и периферийные или окраинные.

Нижний уровень градостроительных факторов следует отнести место в квартале, которое существенно оказывает влияние на планировку усадьбы и внешнее окружении. При этом кварталы могут быть односторонней застройки, двух – четырехсторонней застройки, а также укрупненные с внутриквартальным размещением усадеб. В этой связи местоположение усадеб может быть угловым, рядовым и внутриквартальным [3, с. 116]. Этот фактор влияет на размещение жилого дома и хозяйственно-бытовых построек на усадьбе и в целом на размещение основных функциональных зон усадьбы.

Из факторов, оказывающих влияние на территориальную организацию усадьбы, следует выделить, площадь усадьбы. В условиях рынка, когда земля стала товаром, этот показатель зависит от многих факторов. Если в до перестроечный период размеру приусадебных участков устанавливались строительными нормами, а для городов размер был прописан в Конституции СССР и был не более 600 м кВ., то в новых условиях минимальный размер устанавливается местными органами власти, а также рекомендуется строительными нормами, что составляет 400-600 м кВ [2]. Однако, как показывает практика индивидуального жилищного строительства, современный усадебный жилой дом нельзя разместить на участке площадью даже 600 м кВ без нарушения противопожарных и строительных норм. В условиях рынка площадь усадьбы может колебаться в значительных пределах. от 300 м кв до 600 м кВ – малые размеры в исторически сложившейся застройке 600, средние размеры более 600 до 800 м кВ, увеличенной площади более 800 до 1200 и большие до 0,25 га и более.

Усадьба всегда строится в определенной градостроительной ситуации и внешнем окружении, как соседними строениями, так и благоустройством, озеленением. Эти факторы активно влияют на размещение жилого дома на участке, его архитектурное решение, размещение различных функциональных зон усадьбы.

Социально-экономические факторы следует рассматривать отдельно социальные и экономические. Это факторы с одной стороны запросов, а с другой стороны возможности их реализации.

Социальный фактор включает такие показатели как количественный состав и демографическая структура семьи, уровень образования главы семьи, профессиональная деятельность, которые формируют специальные запросы к отдельным элементам и к планировке усадьбы в целом. Так наличие детей дошкольного и школьного возраста предполагает необходимость предусматривать детскую площадку с соответствующими малыми архитек-

турными формами. Именно от этого фактора зависит также характер использования участка, наличие и размер садово-огородной зоны и ее структура, состав хозяйственно-бытовых построек.

Экономические факторы имеют разноуровневый характер. Это уровень экономического развития общества, что влияет на такие элементы усадьбы как непосредственно жилой дом, который увеличил общую площадь, количество уровней, обеспеченность общей площади на одного жителя, состав помещений, уровень инженерного оборудования, благоустройства. Увеличилась площадь усадьбы, состав хозяйственно-бытовых построек. Гараж стал неотъемлемой частью усадьбы. Уровень экономического развития региона также влияет на усадьбу. Более высокий экономический уровень ведет к увеличению количество усадеб коттеджных поселков.

В зависимости от экономического уровня семьи следует выделить четыре типа усадеб. Низкий уровень экономического развития, при котором усадьбы или приусадебный участок может играть существенную роль в производстве продукции и иметь аграрный характер использования. Средний уровень экономического развития, когда участок относится к аграрно-рекреационному типу, когда производство сельскохозяйственной продукции не является основной целью использования участка. Третий тип следует рассматривать как рекреационно-аграрный, где основное назначение участка – организация отдыха, Аграрная часть присутствует в небольшом количестве и носит второстепенный характер.

Четвертый тип усадьбы характерен для семей с высоким уровнем доходов и относится к рекреационному типу, при котором основное назначение земельного участка – организация отдыха. В то же время не исключается возможность любительского садоводства и огородничества, то есть наличие небольшой теплицы, грядок овощных культур, наличие плодовых деревьев, кустарников-ягодников.

Все факторы, влияющие на планировку усадьбы в конечном итоге оказывают влияние на экономичность реализации проекта усадьбы как интегрального показателя. При этом экономичность не является самой целью и характерна для различных типов усадьбы и ее экономического уровня. Однако для всех типов усадеб должен работать главный принцип – принцип разумной достаточности, который следует учитывать при установлении площади приусадебного участка, непосредственно жилого дома, хозяйственно-бытовых построек и различных функциональных зон усадьбы.

Только комплексный подход и учет всех факторов, влияющих на планировку усадьбы, позволяет создать среду, удовлетворяющую конкретным природно-климатическим, градостроительным, социально-экономическим условиям, что обеспечивает комфортность среды усадьбы.

Список литературы

1. Проекты коттеджей с объемными моделями и планами. 2600 проектов. «Мера» строительная компания. – №(21)\2/2009

2. 2СП 30-102-99 Планировка и застройка территорий малоэтажного жилищного строительства. Изд. Официальное. Госстрой России, ЦНИИЭП Гражданстрой, ГУП ЦПП.

3. Козачун Г.У. Типы жилых зданий – Ростов/нД: Феникс, 2011 – 398 с.

ОБЗОР СОВРЕМЕННОГО ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА ПРОЕКТИРОВАНИЯ МОРСКИХ ВОКЗАЛОВ

Королькова А.В.
аспирант кафедры «Архитектура промышленных сооружений»,
Московский архитектурный институт (государственная академия),
Россия, г. Москва

В статье рассматривается современный отечественный опыт проектирования морских вокзалов. Развитие морской портовой инфраструктуры России является актуальной задачей. Для соответствия транспортным потребностям страны морские вокзалы должны предоставлять конкурентоспособную на международном уровне инфраструктуру и предоставлять качественные услуги. Таким образом возникает потребность в реконструкции существующих и строительстве новых морских вокзалов.

Ключевые слова: морской вокзал, градостроительный объект, многофункциональный, транспортная инфраструктура.

Береговая линия Российской Федерации составляет 37 653 км., что является вторым показателем в мире после Канады. Наша страна имеет выходы в бассейны трех океанов (Тихий, Северный Ледовитый и Атлантический) и располагает крупными морскими портами на шести морях (Черное, Азовское, Балтийское, Японское, Белое, Берингово).

История отечественного морского туризма начинается с 1957 года, когда Всесоюзное акционерное общество "Интурист" начало осуществлять на арендуемых пассажирских судах "Победа" и "Грузия" морские путешествия из Одессы в Ленинград и вокруг Европы, а на "Петре Великом" – по Черному морю для туристов из социалистических стран. В 1960 году был организован первый круиз с советскими туристами на "Адмирале Нахимове" вдоль Крымско-Кавказского побережья; в 1962 году – на теплоходе "Григорий Орджоникидзе" вдоль Дальневосточного побережья продолжительностью 20 суток. В этот же период морской туризм начал развиваться на Севере и Балтике.

Находящийся на территории исторического центра Васильевского острова на берегу Финского залива **морской вокзал Санкт-Петербурга** предназначен для приема и отправления круизных и паромных судов. Семиэтажное здание (рис.1), построенное по проекту архитектора Сохина В. в 1982 г., и получившее Государственную премию, включает залы ожидания, таможенные и пограничные службы; верхние этажи занимают гостиница международного класса с рестораном и боулингом, а также бизнес-центр. Причалы общей протяженностью 720 м. рассчитаны на швартовку пяти судов, два из которых оборудованы пандусами для заезда легковых автомобилей. Существующий фарватер, ведущий к Финскому заливу, ограничивает габариты обслуживаемых судов длиной до 170 м., поэтому почти 30 последних лет крупногабаритные лайнеры прибывали и обслуживались в грузовом порту.

Рис. 1. Общий вид морского вокзала в Санкт-Петербурге

Рис. 2. Проект реконструкции морского вокзала в Санкт-Петербурге (2 очередь строительства)

В 2015 г. было принято решение о строительстве второй очереди морского вокзала (рис.2), что превращает его в многофункциональный общественно-транспортный комплекс. Проектом предусматривается сооружение нескольких зданий общей площадью более 50 тыс. кв.м. Основными составляющими комплекса будет бизнес-центр класса В+ площадью около 27 тыс. кв.м., гостиница на 184 номера с конференц-залом и рестораном, а также трехуровневая автостоянка на 527 машин площадью около 14 тыс. кв.м.

Невозможность обслуживания крупных круизных судов на существующем морском вокзале вызвала необходимость возведения нового морского вокзального комплекса ближе к акватории Финского залива.

Новый вокзальный комплекс «Морские ворота» Санкт-Петербурга занимает второе место по пассажирообороту среди портов Балтийского моря после Копенгагена.

Общая длина причальной стенки достигает двух километров. Она включает семь причалов длиной от 270 до 375 метров при глубине дна у набережной – 10,7 м.

Вокзальный комплекс (рис.3) был разработан архитектурным бюро «А.Лен» на Невской губе на участке площадью 29,4 га. Комплекс включает здания паромного и круизных вокзалов (рис.4), которые связаны надземными галереями, центр управления портом и служебные здания пунктов пропуска. Площадь застройки составляет 18 553,8 кв.м. Общая площадь всех сооружений – 31 521 кв.м. Особенность зданий состоит в том, что внутри них проходит государственная граница России с таможенным и пограничным контролем [3].

Рис. 3. Вид на вокзальный комплекс по проекту бюро «А.Лен»

Рис. 4. Здание круизного вокзала по проекту бюро «А.Лен»

Осенью 2016 г. началось строительство нового морского вокзала **в г.Пионерский** (рис.5-6), береговая линия которого непосредственно выходит на Балтийское море. Сюда будут переориентированы крупные круизные суда и паромы, которые сейчас заходят в существующий морской порт Калининграда. Предполагается расширение ширины и удлинение пирса в расчете на два причала протяженностью по 365 метров и глубиной 10,4 метра для приемов круизных лайнеров большой вместимости, в также строительство двух причалов для паромных судов средних габаритов. Основное трехэтажное здание морского вокзала, квадратное в плане, будет размещено на берегу, ближе к круизным причалам. Предусматривается ввести объект в строй к Чемпионату мира по футболу 2018 года с расчетным пассажиропотоком – до 230 тыс. человек в год [2].

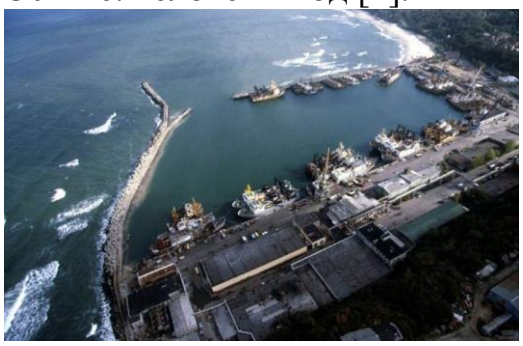

Рис. 5. Общий вид морского порта в г. Пионерский (сущ. положение)

Рис. 6. Проект морского вокзала в г. Пионерский

Морской вокзал в Петропавловск-Камчатском, строительство которого завершилось в декабре 2016 года, представляет собой новое четырехэтажное здание (рис.7-8) общей площадью 8.5 тыс. кв.м. и вместимостью 200 человек. В здании предусмотрены помещения под пассажирский вокзал, а также под портовые службы, под структуры таможни, транспортной полиции. В одном из блоков размещён пункт пропуска через государственную границу. На третьем этаже здания вокзала выделено место под ресторан на 50 посадочных мест, оснащенное необходимым оборудованием для организации точки общепита. Ресторан и небольшая часть помещений в дальнейшем, вероятно, будет передана под коммерческое использование. Здание морского вокзала приспособлено для людей с ограниченными возможностями – оборудованы пандусы и лифты. Причальная линия позволяет принимать круизные суда вместимость до 1.5 тыс. пассажиров [1].

Рис. 7. Визуализация морского вокзала в Петропавловске-Камчатском

Рис. 8. Построенное здание морского вокзала в Петропавловске-Камчатском

Владивосток. В рамках концепции «Комплексного решения развития прибрежной территории и морского порта» было предложено соединить центральную площадь с территорией морского порта пешеходной зоной.

На участке 19 га планируется разместить торговый и гостиничный комплекс, марину на 160 яхт, новый морской вокзал со стоянкой для туристических автобусов и проектируемое здание для обслуживания пассажиров пригородных электричек, офисные здания и парковку на 400 мест. Старый Морской вокзал будет переоборудован в торгово-ресторанную галерею. Сообщение между этими объектами будет обеспечивать пешеходная платформа, накрывающая железнодорожные пути и связывающая улицы Верхнепортовую и Алеутскую, а также центральную площадь и Корабельную набережную [4].

По замыслу концепции предполагается, что новое здание объединит в себе многофункциональный центр и морской вокзал. Внутри комплекса будут находиться пункты досмотра, магазины, кафе и рестораны, подземная автостоянка, выставочные площадки и зоны отдыха. Общая площадь нового морского вокзала с подземной частью составит ок.23 тыс. кв.м.

Рис. 9. Визуализация морского вокзала во Владивостоке

Рис. 10. Общий вид на прибрежную территорию во Владивостоке

Морской торговый **порт Ялты** выделяется среди других портов региона тем, что может обслуживать иностранные круизные суда. Глубина у пассажирского вокзала составляет 8,5 метров, а причалы, предназначенные для круизных судов, имеют длины до 250 метров.

В 2010 году в Ялте осуществлено 118 судозаходов, из которых 75 – круизные лайнеры. Ялтинский порт способен принимать суда “Kosta Mediterranian” (292,5 метров) и «Queen Viktoria» (294 метра).

В настоящее время разработана концепция по развитию морского берега Ялты, в рамках которой имеется проект реконструкции пассажирского вокзала, строительство новых гидротехнических сооружений и совершенствование инфраструктуры для приема круизных судов длиной более 300 метров [5].

Рис. 11. Концепция по реконструкции морского вокзала в Ялте

Рис. 12 Общий вид на реконструируемый участок морского вокзала в Ялте

Список литературы

1. В порту Петропавловск-Камчатский завершены основные работы по строительству морвокзала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://portnews.ru/news/231778/.

2. Калининградская область прирастет туризмом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.morvesti.ru/analitics/detail.php?ID=35537.

3. Кондрашина, С. Комплекс зданий и сооружений морского пассажирского терминала / С. Кондрашина // Tatlin Mono. – 2013. – № 4 (37,124). – С. 74-85.

4. Концепция развития территории морского терминала Владивостока [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vlc.ru/life_city/progress/terminal/.

5. Реконструкция морского вокзала г. Ялта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kiramet.ru/ru/project/morskoy_vokzal.html.

КРИЗИС В РАЗВИТИИ СИСТЕМ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ В ПЕРИОД СРЕДНЕВЕКОВЬЯ

Орлов Е.В.
доцент кафедры водоснабжения и водоотведения, канд. техн. наук, доцент,
Национальный исследовательский Московский государственный
строительный университет, Россия, г. Москва

Шаланова Е.А.
студентка группы ИИЭСМ-IV-2, Национальный исследовательский
Московский государственный строительный университет, Россия, г. Москва

Чиркин Р.В., Слесарев А.Н.
студент группы ИИЭСМ-IV-23, Национальный исследовательский
Московский государственный строительный университет, Россия, г. Москва

В статье рассматриваются исторические аспекты развития систем водоснабжения и водоотведения в эпоху Средних Веков. Приводятся основные технические ошибки, по причине которых в городах и населенных пунктах развивалась антисанитарная обстановка, что приводило к вспышкам различных заболеваний. Приводятся доказательства влияния мировоззрения людей того времени на развитие систем водоснабжения и водоотведения.

Ключевые слова: философия Средневековья, колодец, фонтан, город, атмосферная канализация, водоснабжение, водоотведение.

Эпоха Средневековья во всемирной истории является достаточно сложным временным процессом, к которому и сейчас каждый ученый относится по-разному. Кто-то говорит о сплошных отрицательных моментах, которые приводили к различным проблемам, а некоторые находят и положительные аспекты, заявляя о подготовке мыслительных процессов ученых и исследователей к новым открытиям и решениям.

Достоверно известно, что после падения Западной Римской империи официально начинается эпоха Средних Веков длиною около 1000 лет. Стоит сказать, что при варварском нашествии была уничтожена существовавшая веками цивилизация с высоким на тот момент уровнем науки и техники.

Кроме того, развитие и распространение христианства, а также тесно связанную с ней философию (философия Средневековья), основанную на теологических учениях, более чем на десять веков отодвинуло интерес человека того времени заниматься наукой и техникой.

Интерес начинает смещаться в сторону религиозных учений, что приводит все остальные направления жизни людей на второй план. Кроме того, несмотря на это, большое влияние на мировоззрение людей оказывали инквизиторы, которые полностью отрицали различные и новые мысли того времени, которые противоречили священному писанию.

Весь уровень гигиены и санитарии, нажитый в Римской империи, был достаточно быстро забыт и к нему никто более не обращался. Это приводило к большим ошибкам при проектировании городов и населенных пунктов, а вместе с тем и к инженерным системам водоснабжения и водоотведения.

Отсутствие знаний по планировке городской территории приводило к большим проблемам. Атмосферные осадки в полной мере не отводились, что приводило к подтоплению территорий городов. Бывало, что вода поднималась на несколько метров и долго не уходила, особенно в период сильных дождей. Кроме того, в городах отсутствовала атмосферная городская канализация, которая применялась ранее, например, в городе Рим. Именно в этот период стали пользоваться популярностью ходули для удобства передвижения по городу в случае выпадения атмосферных осадков.

В это время увеличивается доля городского населения, что приводит к притоку большого количества людей. Города разрастались, а систем городской канализации не было. Для удаления отходов из домов использовали окна и двери. Даже примитивные выгребы были большой редкостью. Отходы жизнедеятельности из ночных горшков выливали прямо из окон на улицу, поэтому в это время большую популярность завоевывают широкие зонтики – главный и удобный атрибут при перемещении по узким улицам Средневековых городов. Отходы текли по улицам, постоянно стоял неприятный запах фекалий. Дождь вымывал загрязнения из города, которые затем попадали в ближайший водоем или реку, загрязняя ее. Люди, берущие воду из такого водного объекта, страдали большим количеством заболеваний, начиная от холеры, заканчивая тифом.

Кроме того, отсутствие централизованных систем водоснабжения приводило к большим проблемам. Нередки были случаи пожаров, при которых выгорало более 70 % всех построек городов. Также санитария и гигиены были на низком уровне. Люди мылись редко. Бывало, что всего лишь несколько раз в год. Это приводило к развитию различных заболеваний. Кроме того, отказ от гигиены человеческого тела был продиктован несколькими авторитетными философами того времени, яро осуждавших частые водные процедуры. Предполагалось, что через чистую кожу в организм может проникнуть зараженный воздух и вызвать различные заболевания [1].

Для забора подземной воды использовали примитивные шахтные колодцы. Они часто загрязнялись нечистотами, по этой причине вспыхивали инфекционные заболевания, от которых умирало во время эпидемий более

половины населения города. Полностью отсутствовали зоны санитарной охраны [2].

В фонтанах, используемых для водоснабжения, вода часто также загрязнялась. Очистных сооружений в тот период не было. Утверждение о том, что если вода прозрачна, то ее можно пить, было глубоко ошибочным [3].

Таким образом, инквизиция и теологическое мировоззрение напрямую тормозило развитие науки и техники, в том числе систем водоснабжения и водоотведения того исторического периода.

Список литературы

1. Орлов Е.В. Инженерные системы зданий и сооружений. Водоснабжение и водоотведение. М.: Издательство АСВ. 2015. 216 с.
2. Орлов Е.В., Балтрунайте О.Ю. Средние века. Особенности исторического развития водоснабжения и водоотведения // Техника и технологии мира. 2015. № 4. С. 43-47.
3. Орлов В.А., Квитка Л.А. Водоснабжение. М. Издательский дом Инфра-М. 2015. 443 с.

СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ В ЭПОХУ ВОЗРОЖДЕНИЯ

Орлов Е.В.
доцент кафедры водоснабжения и водоотведения, канд. техн. наук, доцент, Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет, Россия, г. Москва

Шаланова Е.А.
студентка группы ИИЭСМ-IV-2, Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет, Россия, г. Москва

Чиркин Р.В., Сычевский А.М.
студент группы ИИЭСМ-IV-23, Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет, Россия, г. Москва

В статье рассматриваются основные этапы развития инженерных систем водоснабжения и водоотведения в эпоху Возрождения (Ренессанса). Приводятся основные сведения о развитии законодательной базы по предотвращению загрязнения природных поверхностных и подземных источников водоснабжения нечистотами. Рассматриваются основные философские мировоззрения, изменившие направление развития санитарии и гигиены Ренессанса.

Ключевые слова: эпоха Возрождения, водоснабжение, водоотведение, загрязнение, водные ресурсы, мировоззрение, философия.

Эпоха Возрождения (Ренессанс) в развитии человеческого общества следует за Средневековьем. Данный период времени начинается примерно с конца XV века и в историческом развитии характеризуется большим сдвигом в плане развития науки и техники, а также других направлений человеческой жизни (искусство, архитектура и т.д.).

Мыслители того времени (Николай Кузанский, Джордано Бруно, Николай Коперник, Леонардо да Винчи и др.) активно развивают философскую мысль того времени, смещая ее от религиозных мировоззрений в сторону гуманизма. Главным фактором становится именно человек, а также его окружающая обстановка.

Вместе с этим философия как служанка богословия отделяется от теологических учений, что также ведет к развитию различных взглядов по всем острым вопросам, которые ранее не могли быть рассмотрены.

Появляется понимание ошибочных мнений и заключений, которые существовали ранее в эпоху Средневековья. Это дает толчок к мощному развитию науки и техники, в том числе систем водоснабжения и водоотведения.

В странах правителями начинают издаваться указы о запрете загрязнения улиц и водных объектов различными опасными нечистотами. В обязательном порядке в каждом доме обязывают иметь выгреб для сбора отходов, который затем опустошался и вывозился с заселенной территории города рабочими из специальных ассенизационных служб, а затем утилизировался. В случае зафиксированных нарушений применялось суровое наказание в виде денежного штрафа или тюремного заключения. Загрязненные водоемы и водотоки начинают очищаться, что приводит к их оздоровлению, а также окружающей их территории [1-2].

Интерес к человеческому телу в искусстве (скульптура и живопись) вынуждает активно пропагандировать развитие гигиены и санитарии, в том числе более частое принятие водных процедур. Люди того времени начинают чаще мыться и активно следить за чистотой в доме. Это становится возможным только после строительства систем водоснабжения в городах и населенных пунктах. Для этого начинают активно выделяться денежные средства.

Крупные города того времени обзаводятся водопроводами, начинают проектироваться примитивные насосные установки, а также прокладываться деревянные водопроводные сети [3]. Большие научные исследования в этих направлениях проводит гениальный итальянский изобретатель и ученый Леонардо да Винчи. Он предложил также оптимальные планировки городов и различные варианты схем систем канализации.

В больших городах того времени на перспективу развития создаются современные планировки, в которые включаются системы водоснабжения и канализации. Однако стоит отметить, что планы строительства водопровода значительно опережали возведение канализации.

Нельзя сказать, что в этот период были полностью побеждены различные эпидемии, которые свирепствовали в Средние века. На решение данных проблем уходили годы, однако количество вспышек эпидемий снижается.

Уменьшается уровень загрязнения подземных вод, которые забираются на различные цели из колодцев, однако из-за отсутствия требуемых на тот момент очистных сооружений загрязнение воды все равно происходит.

Кроме того, в эпоху Возрождения создаются первые заводы и фабрики, что приводит к еще большей необходимости в строительстве производствен-

ных систем водоснабжения, подающих воду на различные нужды, определяемые технологическими процессами различных производств.

Таким образом, в заключении стоит отметить, что сдвиг человеческого мировоззрения от теологии в сторону гуманистических взглядов позволил не только повысить уровень гигиены и санитарии того времени, но и привел к активному строительству инженерных систем водоснабжения и водоотведения городов и населенных пунктов. Также это позволило снизить уровень загрязнения водных объектов путем принятия законов, предполагающих запрет на загрязнение водоемов и водотоков.

Список литературы

1. Орлов Е.В., Аксёнова Н.В., Балавас М.Я. Вода и устойчивое развитие. Основные идеи по улучшению водоснабжения городов и сохранению природного наследия // Техника и технологии мира. 2015. № 4. С. 37-42.

2. Орлов Е.В. Час земли. Общественный призыв к решительным мерам по сохранению природных ресурсов нашей планеты // Техника и технологии мира. 2014. № 2. С. 45-47.

3. Орлов Е.В. Основные источники загрязнения природных вод. Мероприятия по охране природных источников от загрязнения и истощения // Технологии мира. 2013. № 5. С. 35-47.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛЫЖНОГО ДВОЕБОРЬЯ РОССИИ

Ардашев А.Е.
доцент кафедры спортивной медицины и комплексного контроля, канд. мед. наук, доцент, Чайковский государственный институт физической культуры, Россия, г. Чайковский

Белёва А.Н.
студентка 3 курса, Чайковский государственный институт физической культуры, Россия, г. Чайковский

Коровин Д.В.
магистрант 2 года обучения, Чайковский государственный институт физической культуры, Россия, г. Чайковский

Попова А.И.
доцент кафедры теории и методики прыжков на лыжах с трамплина, лыжного двоеборья и горнолыжного спорта, канд. пед. наук, Чайковский государственный институт физической культуры, Россия, г. Чайковский

В статье рассматриваются основные проблемы лыжного двоеборья России и перспективы его развития. Рассмотрено современное состояние физкультурно-спортивных организаций, развивающих лыжное двоеборье. Предложены пути развития лыжного двоеборья с точки зрения подготовки спортивного резерва.

Ключевые слова: лыжное двоеборье, развитие, спортивная организация.

Анализ результатов выступлений российских двоеборцев за последние годы свидетельствуют о том, что данный вид спорта, начиная с конца 80-х – начала 90-х годов находится в глубоком системном кризисе. Итоги выступлений российских лыжников-двоеборцев в соревнованиях различного уровня на протяжении последнего десятилети, прежде всего, на трех последних Олимпийских играх не дают повода для положительного оценивания работы системы многолетней подготовки квалифицированных спортсменов и спортивного резерва [1].

По причине многолетнего недофинансирования и текущего финансово-экономического состояния спортивных организаций и школ, последние годы сократилось не только количество территорий, развивающих лыжное двоеборье, сократился тренерский состав, но и в 2,5-3 раза по сравнению с 80-ыми годами XX века уменьшилось количество действующих взрослых спортсменов. Вместе с тем, следует отметить, что процесс подготовки спортивного резерва находится в тесной взаимосвязи с организиционно-управленческими и материально-техническими условиями обеспечения тренировочного и соревновательного процесса [2].

В связи этим, стоит обратить внимание на необходимость создания принципиально новой модели спортивной подготовки лыжников-двоеборцев, возможность организации отечественных центров спортивной подготовки и науки, аналогичных зарубежным спортивным державам, занимающим ведущие позиции в данном направлении (Норвегии, Швеции, Австрии).

Для синхронизации работы в данном направлении, оптимальный вариант – использовать «кластерную модель» управления процессом подготовки. Одним из способов поддержки такого «кластера», может стать придание статуса «федеральных эксперементальных (инновационных) площадок» по вопросам совершенствования системы подготовки спортивного резерва.

Так, на сегодняшний день наиболее оптимальной площадкой для данного центра является – Чайковский государственный институт физической культуры с входящими в него в виде структурного подразделения ФЦП по ЗВС «Снежинка» имени А.А. Данилова (Нижний Тагил, Сочи, Санкт-Петербург могут рассматриваться при доработке необходимых элементов для центра).

После реконструкции четырех трамплинов (К-10, К-25, К-45, К-72), расположенных на Воробьевых горах, Москва также сможет стать ядром инновационно-спортивного кластера, который в соответствии с утвержденным Минспортом России «Комплексом мер по развитию системы подготовки спортивного резерв в Российской Федерации» позволит начать работу по созданию конкурентоспособного спортивного резерва в лыжном двоеборье.

Таким образом, основными путями развития лыжного двоеборья с точки зрения подготовки спортивного резерва могут стать следующие меры:

1) принятие экстренных мер по созданию материальной базы детско-юношеского спорта (строительство современных спортивных баз с трамплинами, лыжными стадионами и сопутствующей инфраструктурой, реконструкция старых трамплинов в соответствии с требованиями FIS; поддержка отечественных производителей экипировки и инвентаря, повышение «технологичности» тренировочного процесса);

2) повышение зарплаты тренеров (иначе невозможно расширение географии ДЮСШ) и регулярное финансирование тренировочных мероприятий сборов и летних лагерей;

3) совершенствование системы подготовки и повышения квалификации тренерских и судейских кадров (проведение семинаров, конференций, круглых столов на базе центров спортивной подготовки; заключение соглашений между Федерацией прыжков на лыжах с трамплина и лыжного двоеборья России и вазами физической культуры, обладающими перспективными базами развития лыжного двоеборья);

4) разработка единой научной и методической базы, а также информационной системы, обеспечивающей объективизацию системы контроля, исходя, прежде всего из практических нужд подготовки спортивного резерва [2].

Список литературы

1. Доклад вице-президента Федерации прыжков на лыжах с трамплина и лыжного двоеборья России А.А. Беккера на Совете Федерации 12.10.2016 в г. Сочи «О состоянии и мерах по совершенствованию спортивного резерва». – URL: http://www.skijumpingrus.ru/sov_fed (дата обращения: 20.01.2017 г.)

2. Попова А.И. Интегральный подход в управлении подготовкой лыжников-двоеборцев; учеб.-метод. пособие / А.И. Попова, А.Е. Ардашев, В.Я. Гельмут, В.Н. Чумаков, В.А. Ветров, О.С. Зданович; под общ ред. А.И. Поповой. – Сарапул: Сарапульская типография, 2014. 120 с.

МЕТАНИЕ БОЕВЫХ (УЧЕБНЫХ) ГРАНАТ Ф-1 НА ПОЛОСЕ ПРЕПЯТСТВИЙ И ИХ РОЛЬ В ПОВЫШЕНИИ СЛУЖЕБНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МАСТЕРСТВА СОТРУДНИКОВ СИЛОВЫХ СТРУКТУР

Бобровик А.П.
доцент кафедры физической подготовки и прикладных единоборств, канд. пед. наук, доцент, Санкт-Петербургский университет МВД России, Россия, г. Санкт-Петербург

Любаков А.А.
преподаватель кафедры физической подготовки и прикладных единоборств, Санкт-Петербургский университет МВД России, Россия, г. Санкт-Петербург

Никулин Л.В.
доцент физической культуры и спорта, канд. пед. наук, доцент, Ленинградский государственный университет им. А.С. Пушкина, Россия, г. Санкт-Петербург

В данной статье раскрывается значение обучению метаниям боевых (учебных) гранат Ф-1, дается анализ уровня подготовленности сотрудников силовых структур в метании боевых (учебных) гранат Ф-1 на современном этапе.

Ключевые слова: полоса препятствий, метание гранат, сотрудники силовых структур, обучение.

Одним из важных и неотъемлемых элементов при преодолении полосы препятствий являются метания боевых гранат. Проведенный нами анализ учебных программ по физической подготовке образовательных организаций силовых министерств свидетельствует, что количество учебных часов, отводимых для обучения и разучивания данной темы неоправданно мало. Результаты инспекторских проверок и сдачи контрольных нормативов говорят о слабой подготовке курсантов и слушателей учебных организаций силовых структур (на примере ВИТИ и СПбУ МВД России) в этом виде служебно-профессиональной подготовки. Так из 86 курсантов второго курса обучения ВИТИ только 46 испытуемых метнули учебную гранату Ф-1 на дальность с разбега за отметку 40 метров, что составляет 54% от общего числа проверяе-

мых. Это на наш взгляд крайне низкий результат, так как в боевых условиях под воздействием стресс факторов он (результат) будет значительно ниже. Аналогичные результаты были получены у курсантов и слушателей второго курса обучения СПбУ МВД России, где из 78 испытуемых всего 41 выполнил метание учебной гранаты Ф-1 за отметку 40 метров, что составляет 52%, что говорит о недостаточной их подготовленности в области метания боевых (учебных) гранат Ф-1. Но далеко не в каждой боевой обстановке сотруднику силовых структур будет предоставлена возможность применить боевую гранату с разбега. Зачастую приходится действовать в экстремальных условиях, а именно:

- из высотных зданий и сооружений;
- из-за укрытий;
- из глубоких траншей и ям;
- из колодцев,

производя метание боевой гранаты с колена, а иногда и из положения лежа. В некоторых экстремальных ситуациях может понадобится навык в метании боевой (учебной) гранаты Ф-1 левой либо правой рукой. А когда у сотрудника силовых структур навык в метании боевых гранат недостаточно развит, то из нестандартных положений поразить цель будет проблематично, либо невозможно.

Обучение сотрудников силовых структур метанию боевых (учебных) гранат способствует развитию у них важных для профессиональной деятельности физических качеств, таких как сила, ловкость, выносливость. На учебно-тренировочных занятиях по преодолению препятствий с использованием метаний боевых (учебных) гранат Ф-1 формируются крайне необходимые в повседневной служебно-профессиональной деятельности психические свойства личности:

- выдержка и самообладание;
- упорство и настойчивость в достижении намеченной цели;
- чувство уверенности в своих силах;
- смелость и решительность при принятии решения о применении боевых гранат.

Условия выполнения контрольных нормативов на единой полосе препятствий еще раз подтверждают большую актуальность обучения метаниям боевых (учебных) гранат Ф-1. Так для выполнения упражнений по преодолению препятствий первая команда руководителя занятия подается: «ГРАНАТОЙ – ОГОНЬ». По этой команде, из положения стоя в траншее (положение нестандартное, так как проверяемые разного роста и техника метания различна) необходимо выполнить метания гранаты на 20 метров в цель, при непопадании первой гранатой, продолжать метания, но не более трех гранат. При непоражении цели тремя гранатами оценка за выполнение контрольного норматива снижается на один балл, что является существенным условием для сдающего. Кроме того, при непопадании первой гранаты тратится время на метание второй гранаты, а в некоторых случаях даже на метание третьей, что в свою очередь ведет к снижению результата. Необхо-

димо отметить, что неудачная попытка в метании гранаты может негативно сказаться на психологическом состоянии сотрудника силовых структур (вызвать чувство растерянности, неуверенности в себе и т. д.) и приведет к непопаданию в цель последующими метаниями гранат). Можно только предположить в каком эмоциональном состоянии находится сотрудник, выполняющий контрольный норматив, зная что ему оценка уже снижена на один балл.

Проведенный нами анализ сдачи контрольных нормативов на единой полосе препятствий курсантами и слушателями ВИТИ и СПбУ МВД России показал, что только 56% испытуемых ВИТИ и 54% СПбУ МВД России поразили цель первой учебной гранатой Ф-1; 31% испытуемых ВИТИ и 34% СПбУ МВД России поразили цель произведя второе метание учебной гранаты Ф-1; 11% испытуемых ВИТИ и 9% СПбУ МВД России поразили цель с третьей попытки; а 2% и 3% соответственно вообще не попали в цель. Полученные нами данные исследования свидетельствуют о необходимости повышения уровня подготовленности сотрудников силовых структур в области метания боевых (учебных) гранат Ф-1 и необходимости более тщательного изучения техники метания как на дальность, так и на точность.

Опыт проведения боевых специальных операций в Республике Афганистан, Северо-Кавказском регионе и других «горячих точках» свидетельствует что недооценка навыка в применении метаний боевых гранат ведет к неоправданным потерям среди личного состава подразделений силовых структур еще до открытого соприкосновения с противником. Нет необходимости применять приемы рукопашного боя, навыка скоростной стрельбы из огнестрельного оружия, стрельбу на коротких дистанциях если противник будет обезврежен воздействие на него наступательной или оборонительной гранаты. Метание боевых гранат, на наш взгляд, – один из наиболее действенных способов деморализации противника. Наряду с поражающим действием гранаты, при их использовании в боевой обстановке, наблюдается еще и психологическое воздействие на противника. У него появляется паника, чувство страха, тревоги, что, в свою очередь приводит к его нейтрализации или бегству с занимаемых позиций [3].

Список литературы

1. Бобровик А.П., Любаков А.А. Последовательность и методика обучения сотрудников силовых структур отдельному приему и действию на единой полосе препятствий // Физическая культура в профессиональном образовании учащихся высшей школы. сборник материалов I всероссийской научно-практической конференции. – Ставрополь 2014. Краснодарский университет МВД России Ставропольский филиал С.143-145.

2. Бобровик А.П., Любаков А.А. Особенности проведения учебно-тренировочных занятий в силовых структурах на специальной полосе препятствий в темное время суток // VII Международный Научный Конгресс «Спорт, Человек, Здоровье». 27-29.10.2015. Санкт-Петербург. С.211-214.

3. Силкин Н.Н., Бобровик А.П., Применение опыта боевых действий Великой Отечественной войны в Афганистане (1979-1989) // Вестник СПбУ МВД России №3 (67), 2015 С.89-92.

4. Бобровик А.П., Курашов В.М., Любаков А.А. Гимнастические упражнения как средство повышения эффективности обучения курсантов и слушателей на специальной

полосе препятствий на начальном этапе обучения // Научно-методические проблемы подготовки инструкторско-педагогических кадров по боевой и физической подготовке для органов внутренних дел : сборник материалов VI межвузовской научно-практической конференции под общей редакцией Л.И. Тимошенко, С.Н. Кашина. – 2013. – С. 258-260.

5. Бобровик А.П., Любаков А.А. Основные средства и методы развития физического качества ловкость у курсантов и слушателей учебных заведений МВД России // Совершенствование профессиональной и физической подготовки курсантов, слушателей образовательных организаций и сотрудников силовых ведомств : Материалы XVII Международной научно-практической конференции, посвященной 70-летию Победы в Великой Отечественной войне 1941-1945 гг. и празднованию 20-летия образования кафедры физической подготовки. – 2015. – С. 37-39.

6. Бобровик А.П., Любаков А.А., Медведев Р.И. Физическая подготовка сотрудников силовых ведомств к выполнению оперативно-служебных задач в особых условиях // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2016. № 10-7. – С. 65-72.

СТРУКТУРА ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ СТУДЕНТА-МУЗЫКАНТА

Галичаев М.П.
профессор кафедры социально-гуманитарных дисциплин, канд. пед. наук,
Ростовская государственная консерватория им. С.В. Рахманинова,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Лысенко Н.А.
преподаватель кафедры социально-гуманитарных дисциплин,
Ростовская государственная консерватория им. С.В. Рахманинова,
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье структура здорового образа жизни рассматривается в контексте определения здоровья (ВОЗ), учитывающего не только отсутствие болезней, но и факторы социального, духовного, физического благополучия. В этой связи актуальным является уточнение представлений об особенностях индивидуальной системы поведения у студентов-музыкантов, имеющих поставленную социальную цель-достижение высот в исполнительском искусстве, об особенностях комплекса духовных и физических, социальных факторов. В статье приводятся данные о результатах оценки проявления комплекса этих факторов, полученные в результате анкетирования.

Ключевые слова: студенты-музыканты, здоровье, индивидуальное здоровье, социальное, духовное, физическое благополучие, индивидуальное поведение, анкетирование.

Определений здорового образа жизни и его содержания в современной научной и научно-практической литературе так же много, как и определений самого понятия «здоровье». Вместе с тем, по мнению авторов, наиболее удачным и всеобъемлющим является определение «здоровья», приведенное в Уставе Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), где «здоровье» определяется как «состояние полного физического, духовного и социального благополучия, а не только отсутствие болезней и физических дефектов». Аналогичное определение здоровья использовано в Федеральном законе Рос-

сийской Федерации от 21.11.2011 г., №323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан Российской Федерации». В нем здоровье определено как состояние физического, психического и социального благополучия человека, при котором отсутствуют заболевания, а также расстройства функций органов и систем организма.

Таким образом, индивидуальное здоровье в современном понимании обусловлено состоянием многофакторного благополучия по всем аспектам жизни человека, а не только его физическим здоровьем – физическим благополучием. А достижение оптимального благополучия человека возможно только через проявления целенаправленной активности, ориентированной на расширение и реализацию духовных, физических качеств и социальных возможностей применительно к требованиям социальной среды и успешной социальной деятельности.

Поэтому и под «здоровым образом жизни» можно понимать индивидуальную систему поведения человека, наполненную такими формами поведения человека, которые обеспечивают ему в повседневной жизнедеятельности индивидуальное здоровье, а значит физическое, душевное и социальное благополучие в реальной окружающей среде (природной, техногенной и социальной) для успешной реализации поставленных социальных целей жизнедеятельности, достижения высокой степени самореализации.

Такое понимание содержания «здорового образа жизни» предполагает у каждого человека индивидуальные особенности, отражающие степень выраженности наполнения его жизнедеятельности разнообразными формами индивидуальной системы поведения во всем их многообразии в социальной, духовной, функционально-двигательной сферах. Здоровый образ жизни создает наилучшие условия для нормального течения физиологических и психических процессов, что снижает вероятность различных заболеваний и увеличивает продолжительность жизни человека, а также помогает ему выполнять поставленные цели и задачи.

Актуальность все большего побуждения человека обществом к здоровому образу жизни вызвана возрастанием и изменением характера нагрузок на организм человека в связи с усложнением общественной жизни, увеличением рисков техногенного, экологического, психологического, политического характера, провоцирующих негативные сдвиги в состоянии здоровья.

При решении задач эффективной профессиональной подготовки, обеспечения здоровья, как в процессе профессиональной подготовки, так и в будущей профессиональной деятельности, формирования правильной мотивации к здоровье-сбережению, здоровому образу жизни, создания благоприятных условий в процессе профессиональной подготовки, снижения рисков для здоровья, – представляет интерес изучение содержательного наполнения и соотношения структурных компонентов и форм специфической жизнедеятельности человека, влияющих на его индивидуальное здоровье, например, студентов-музыкантов.

Однако в настоящее время при рассмотрении «здорового образа жизни», проведении различных пропагандирующих информационных акций

кампаний обычно под основными его составляющими элементами понимают: разумное чередование труда и отдыха; рациональное питание; преодоление вредных привычек; оптимальную двигательную активность; соблюдение правил личной гигиены; закаливание; психогигиену.

Такой ограниченный подход в интерпретации «здорового образа жизни» в многочисленных призывах, пропаганде и агитации, опирающийся только на, безусловно важные, физические факторы, но недооценивающий духовную и социальную составляющие здоровья не находит у человека активного отклика, во многом объясняет сложившуюся ситуацию, характеризуемую тем, что, несмотря на многочисленные призывы к населению, оно в основной своей массе не откликнулось на них.

В этой связи актуальным является уточнение представлений об особенностях индивидуальной системы поведения, факторов обусловливающих ее у студентов-музыкантов, имеющих поставленную для достижения цельдостижение высот в исполнительском искусстве, жизнедеятельность которых в значительной степени обусловлена физическими и духовными факторами [1, с. 6]. Студенческий возраст музыканта, совпадающий с активным формированием личности, характеризуется интенсивной работой над совершенствованием профессионального исполнительского мастерства, связанного с потребляющим здоровье действием комплекса психофизических факторов. Это время поисков ответов на разнообразные нравственно-этические, научные, общекультурные, экономические и политические вопросы, которые отражаются в их образе жизни.

С этой целью нами было проведено анонимное анкетирование студентов-музыкантов в возрасте около 20 лет, исполнительских профессий, всего 78 человек. В анкету были включены известные авторам факторы, определяющие социальное (социальная среда, материальное положение, межличностные контакты и др.), физическое благополучие (функционально-двигательное: физические качества, двигательный интеллект и др.; функционально-физическое: состояние функциональных систем и органов человека) [1, с. 15]. Духовное благополучие связано с разумом, интеллектом, эмоциями, психологией, духовно-нравственными ценностями личности. Факторы, определяющие духовное благополучие музыканта, были взяты на основе информации о психологическом портрете музыканта, например, в работе Ригиной Н.А. [3, с. 43], а также из работ Галичаева М.П. [1, с. 5-35], в которых отражены психофизические аспекты профессионального труда музыкантов.

Анкетируемым было предложено в своих ответах по десятибальной шкале оценить степень значимости проявления выбранных факторов, степень осознания их изменения в лучшую сторону, а также определить свою готовность к осуществлению деятельности по изменению в лучшую сторону проявления этих факторов. Анализ результатов анкетирования свидетельствует о следующем:

В группе факторов оценки социального благополучия:

- Отмечается высокая готовность достичь высот в избранном виде социальной деятельности, около 87% отметили готовность к дальнейшей деятельности по их достижению.
- Причем более 60% заявили о достаточности и выраженности наличия у них лидерских качеств.
- Достаточно значительная часть студентов отметила необходимость деятельности по увеличению материальной обеспеченности – 69%, а 17% отметили достаточный или даже высокий уровень обеспеченности.
- 85% удовлетворены возможностью получения образования.
- 97% отметили удовлетворительный, или даже хороший уровень обеспечения жильем. Это, по-видимому объясняется тем, что многим предоставлено на время обучения общежитие. Вместе с тем 56% уже сейчас осознают необходимость и готовность к проявлению активности в обеспечении жильем в будущем.
- 72% отметили высокий уровень комфортности среды общения. А 40% выразили пожелания к ее улучшению.
- Незначительная часть, 37%, выразили готовность к активным действиям по созданию семьи (возраст анкетируемых студентов около 20 лет).
- Около 70% студентов отметили низкий уровень экологии окружающей среды.
- Как среднюю, ниже средней с необходимостью улучшения оценили возможность получения медицинской помощи около 80% анкетируемых.
- При оценке степени ощущения правовой защищенности, необходимость ее улучшения отмечены значительной частью студентов – около 60%.
- Пока студентам рано думать о пенсионном обеспечении, но около 55% отметили ее современный уровень, как низкий. А 41% заявили о готовности активно действовать для формирования ее достаточного уровня уже сейчас.
- Характерным является отмеченное отсутствие желания пользования спортсооружениями, фитнес центрами и т.п. – около 10%.

Студенты отметили высокий уровень доступности спортсооружений-около 65%. По-видимому это связано с тем, что спорткомплекс консерватории находится непосредственно в месте проживания, в общежитии.

- Около 90% отметили высокий уровень возможности использования информационных коммуникаций (интернет, телефон и т.п.).
- А 54% отметили необходимость улучшения возможностей транспортных коммуникаций, переездов в городе и на дальние расстояния.
- По-видимому, с этим, а также и с недостаточным уровнем материального обеспечения связан и отмеченный ими недостаточный уровень (61%) доступности рекреационных мест отдыха.

В группе факторов оценки духовного благополучия:

- Важным является то, что студенты-музыканты, с детства занимающиеся музыкой, и в возрасте 20лет все еще заявляют о стремлении полно-

стью реализовать свой талант – около 75%, о неудовлетворенности достижениями с оценками на среднем и высоком уровне заявили около 80%.

- Обладают, по их оценкам, достаточным и высоким уровнем профессионально необходимых качеств: терпение (57%), трудолюбие (73%), требовательность к себе (85%), склонность к самообразованию (82%).
- В недостаточной степени развиты качества, также необходимые для профессии: волевые качества, с оценками на среднем уровне проявления – 41%; способность к управлению психическим состоянием – около 60%, – при том что проявление и влияние на них предконцертных состояний на среднем и высоком уровне отметили около 75%; склонность к депрессивным состояниям отметили на среднем и высоком уровне около 73%; выраженность нервно-психических перегрузок отметили около 63%.
- Возможно, это усугубляется недосыпанием, необходимость улучшения объема сна отметили около 70% анкетируемых. По-видимому это обусловлено и недостаточной самоорганизованностью, готовность к улучшению которой заявили 75% студентов.
- Достаточность развития духовно-нравственных качеств отметили около 95%, тем не менее, о необходимости их дальнейшего совершенствования заявили около 65%.

В группе факторов оценки физического благополучия:

Состояние функциональных систем организма студентов-музыкантов характеризуется:

- Высоким уровнем проявления у них общих заболеваний – около 72%, около 55% отметили наличие заболеваний (зрение, позвоночник, внутренние органы).
- Около 50% студентов отметили наличие или проявление заболеваний, связанных с профессией.
- Тем не менее, только 34% студентов заявили о готовности к активным действиям по лечению хронических заболеваний, а 40% – профессиональных заболеваний.
- На низком и среднем уровне, около 63% опрашиваемых, оценили наличие навыков самостоятельной коррекции, профилактики заболеваний. Только около 30% студентов отметили достаточное умение и способность к использованию восстановительно-профилактических мероприятий в режиме дня, а около 40% анкетируемых заявили о наличии мотивации к готовности их выполнять.

Состояние функционально-физического, двигательного благополучия характеризуется следующим:

- Отсутствие вредных привычек отметили: к курению – 85%, к алкоголю-82%, к наркотикам – 91% (остальные 9% по-видимому пробовали наркотики, но ими не пользуются).
- 85% отметили отсутствие лишнего веса, а проблемы с правильным питанием, оцениваемые на высоком и среднем уровне отметили 100% студентов.

- Полезность физических упражнений для здоровья высоко оценили 100% студентов, тем не менее только 37% отметили осознание необходимости таких занятий.
- Лишь около 25% заявили о наличии привычки к регулярным (3-4 раза в неделю, 6-8 часов) занятиям физическими упражнениями. Наличие любимого вида спорта для самостоятельных занятий отметили 70% студентов, и только около 30% заявили о готовности к таким занятиям, либо о возможности участия в них.
- Развитие основных физических качеств характеризуется у них: недостаточным уровнем общей выносливости; недостаточным развитием силы основных групп мышц; прыгучести – их оценили, как находящиеся на низком и среднем уровне развития около 75% опрашиваемых.
- При этом достаточное понимание необходимости их развития было оценено около 75% студентов, из которых только 50% заявили о готовности к деятельности по их улучшению.
- Развитие качества ловкости, способности к координации движений оценили, как находящиеся на низком и среднем уровне, около 70% студентов, при этом только 25% из них заявили о готовности к развитию этих качеств.

Список литературы

1. Галичаев М.П. Здоровье и физическая культура музыканта: Учебное пособие. Ростов н/Д: РГК им. С.В. Рахманинова, 2012. 238 с.
2. Петрушин В.И. Музыкальная психология. М.: «Владос», 1997. 383 с.
3. Ригина Н.А. Психологический портрет личности музыканта-профессионала. //Научные труды SWORLD. Иваново: ООО "Научный мир", 2011. С 43-45.
4. Цыпин Г.М. Психология музыкальной деятельности: Теория и практика. М.: Издательский центр «Академия», 2003. 368 с.

ФОРМИРОВАНИЕ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ К ЗАНЯТИЯМ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ

Коровина Е.В.
студентка, Лесосибирский педагогический институт – филиал СФУ,
Россия, г. Лесосибирск

Кочеткова Т.Н.
кандидат педагогических наук, доцент,
Лесосибирский педагогический институт – филиал СФУ,
Россия, г. Лесосибирск

В статье рассмотрена проблема мотивации студентов к занятиям физической культурой, приведена классификация мотивов, побуждающих к занятию спортом. Также перечислены способы повышения интереса студентов к здоровому и активному образу жизни, посещению уроков физкультуры.

Ключевые слова: мотив, мотивация, ЗОЖ, физическая культура, студенты, спорт.

Занятие спортом является одним из важнейших факторов, который оказывает положительное влияние на рост и развитие организма, начиная с внутриутробного периода и заканчивая старостью. За последние 100 лет физическая нагрузка на организм человека уменьшилась более чем в 90 раз. Даже молодое поколение имеет проблемы со здоровьем [1].

Одной из наиболее актуальных проблем современного общества является привлечение студентов к физической активности вследствие увеличения требований к физической подготовленности молодежи. Судя по статистическим данным, 80 % студентов ВУЗов имеет позитивно – пассивное отношение к физкультуре, остальные же негативно относятся к занятиям [2].

Основная задача дисциплины «Физическая культура» в ВУЗах состоит в том, чтобы сформировать у учащихся знания о здоровье человека, о здоровом образе жизни, а также научить студентов практическим умениям и навыкам, обеспечивающим сохранение здоровья и его укрепление.

Мотивация является одним из наиболее важных аспектов организации успешной физкультурно-оздоровительной деятельности.

Мотивация к физической деятельности – это особое состояние личности, которое направлено на достижение приемлемого уровня физической подготовки. Формирование интереса к занятиям физкультурой и спортом – это сложный процесс, берущий начало от первичных гигиенических навыков и заканчивающий глубокими психофизиологическими знаниями теории и методики физического воспитания [3].

Существует множество классификаций мотивов к занятиям спортом. Например, А.Н. Николаев выделил шесть групп мотивов.

1. Высокий результат спортивной деятельности.
2. Получение удовольствия от занятия спортом.
3. Мотив саморазвития, воспитание силы воли и других качеств.
4. Получение удовольствия от встреч и общения с товарищами по спортзалу.
5. Возможность получения вознаграждений, льгот и т.д.
6. Мотив долженствования. «Занимаюсь, потому, что так надо».

Есть несколько способов привлечения учащихся к занятиям физической культурой.

1. Учителю необходимо подавать пример студентам. Быть подтянутым, заниматься спортом, вести здоровый образ жизни.
2. Предоставить учащимся выбор деятельности, которая им по душе.
3. Вместе с тем, необходима частая смена вида деятельности.
4. Создавать ситуации успеха у студентов. Записывать достижения.
5. Оборудованный зал. Можно использовать настенные мотивационные плакаты с изображением известных спортсменов.

Как описывает Т.Н.Кочеткова: Развитый самоконтроль – это опорная точка в развитии всех компонентов мотивации и достижения высокого уровня физической культуры сознания студентов. Формирование личностного смысла информации во время общения учителя с учениками достигается за счет создания ситуаций совместного творческого поиска, когда учащиеся и

учитель объединяются в единую структуру. Такие ситуации должны выстраиваться на занятиях физической культурой и спортом постоянно. В качестве содержания для их построения должны использоваться ценностно-смысловые и ценностно-эмоциональные компоненты педагогических условий, преобразованные в конкретные приемы педагогической поддержки для приобретения учащимися нового опыта общения [5].

Таким образом, проблема сохранения и укрепления здоровья учащейся молодежи является приоритетной задачей в образовании. От ее решения зависит не только здоровье отдельного человека, но и населения страны в целом. Поэтому необходимо прививать студентам основы здорового образа жизни.

Список литературы

1. Физическая активность [Электронный ресурс]. URL: http://медпортал.com/valeologiya_739/fizicheskaya-aktivnost.html (дата обращения: 28.04.2017).

2. Чешихина В.В., Кулаков В.Н., Филимонова С.Н. Физическая культура и здоровый образ жизни студенческой молодежи: учеб. пособие. М.: Изд-во МГСУ «Союз». 2000. 250 с.

3. Мотивация в сфере физической культуры и спорта [Электронный ресурс]. URL: http://studbooks.net/698510/turizm/motivatsiya_sfere_fizicheskoy_kultury_sporta (дата обращения: 28.04.2017).

4. Николаев А.Н. Методика оценки мотивов спортивной деятельности. СПб.: С.-Петерб. гос. академия физической культуры им. П.Ф. Лесгафта. 2003. 55 с.

5. Физическое воспитание в вузе / Т.Н. Кочеткова. − Красноярск: КГПУ им. В.П. Астафьева. 2017. 163с.

ФИЗИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ

Нечаева А.Ю.
преподаватель кафедры физического воспитания и спорта,
Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

В статье физическое воспитание в высших учебных заведениях рассматривается тенденция развития и влияние данной дисциплины на подготовку студентов к профессиональной деятельности. Использование различных форм учебных и самостоятельных занятий физической культурой благоприятно влияет на физическое, психологическое и духовное состояние студентов, что отражается на их профессиональной деятельности.

Ключевые слова: физическое воспитание, физическая культура, высшее учебное заведение.

Физическая культура в высшем учебном заведении является неотъемлемой частью развития профессиональной и общей культуры личности нынешнего специалиста, системы гуманистического воспитания студентов. Как учебная дисциплина, необходимая для всех специальностей, она является одним из главных средств развития всесторонне развитой личности, оптимиза-

ции психофизиологического и физического состояния студентов в процессе профессиональной подготовки [3].

Физическая культура – часть общей культуры общества, является одной из сфер общественной деятельности, которая направленна на поддержание здоровья, формирование физических способностей человека и применение их в соответствии с надобностями общественной практики [5].

Физическая культура служит главным фактором становления активной жизненной позиции [1]. В ряде исследований обнаружено, что у студентов, которые систематически занимаются физической культурой и спортом, складывается определенный стереотип режима дня, повышается уверенность в себе, наблюдается повышение жизненного тонуса. Такие студенты в наибольшей мере общительны, проявляют готовность к сотрудничеству, меньше боятся критики. Так же отмечается значительная эмоциональная устойчивость, выдержка, им в наибольшей степени свойственен оптимизм, энергия, среди них больше упорных и решительных людей, умеющих вести за собой коллектив. Данной группе студентов в большей степени характерны чувство долга, собранность и добросовестность. Они успешно сотрудничают в работе, требующей напряжения, постоянства, легче вступают в контакты, более предприимчивы, среди них часто встречаются лидеры, им легче удается осуществлять самоконтроль. Эти данные подчеркивают значительное воздействие регулярных занятий физической культурой и спортом на характерологические особенности личности студентов.

Физическое воспитание в вузе осуществляется на протяжении всего периода обучения студентов и реализовывается в разнообразных формах, какие взаимосвязаны, дополняют друг друга и представляют собой целый процесс физического воспитания студентов.

Воспитание физических качеств строится на устойчивом стремлении сделать сверхвозможное для себя, удивить окружающих людей личными возможностями [4]. Учебные занятия являются главной формой физического воспитания в высших учебных заведениях. Они планируются в учебных планах по всем специальностям, и их осуществление обеспечивается преподавателями кафедр физического воспитания [2].

Самостоятельные занятия студентов физической культурой содействуют лучшему освоению учебного материала, увеличивают общее время занятий физическими упражнениями, ускоряют процесс физического совершенствования, являются одним из путей введения физической культуры и спорта в отдых и быт студентов.

Массовые физкультурные, оздоровительные и спортивные мероприятия устремлены на обширное привлечение студенческой молодёжи к систематичным занятиям спортом и физической культурой, на укрепление здоровья, совершенствование спортивной и физической подготовленности студентов [3]. Они проводятся в свободное от учебных занятий время, в праздничные и выходные дни, в оздоровительно-спортивных лагерях, во время лагерных сборов, учебных практик, в студенческих строительных отрядах. Физи-

ческая подготовка студентов является одной из главных задач высших учебных заведений.

Общее руководство физическим воспитанием и спортивно-массовой работой среди студентов, а также организация наблюдений за состоянием их здоровья возложены на ректора, а конкретное их проведение осуществляется административными подразделениями и общественными организациями вуза. Непосредственная ответственность за постановку и проведение учебно-воспитательного процесса по физическому воспитанию студентов в соответствии с учебным планом и государственной программы возложена на кафедру физического воспитания вуза. Массовая оздоровительная, физкультурная и спортивная работа проводится спортивным клубом совместно с кафедрой и общественными организациями.

За всё время обучения в вузе осуществляется наблюдение за состоянием здоровья студентов, поликлиникой или здравпунктом вуза проводится регулярное медицинское обследование.

Список литературы

1. Алексеев С.В. Физическая культура и спорт в Российской Федерации: новые вызовы современности: Монография / С.В. Алексеев, Р.Г. Гостев, Ю.Ф. Курамшин. – М.: Теор. и практ. физ. культ. 2013. – 780 с.
2. Барчуков И.С. Физическая культура и физическая подготовка: Учебник / И.С. Барчуков и др. – М.: Советский спорт, 2013. – 431 с.
3. Евсеев Ю.И. Физическая культура: Учебное пособие / Ю.И. Евсеев. – Ростов н/Д: Феникс, 2012. – 444 с.
4. Муллер А.Б. Физическая культура: Учебник для вузов / А.Б. Муллер, Н.С. Дядичкина, Ю.А. Богащенко. – М.: Юрайт, 2013. – 424 с.

РАБОТА ОСНОВНЫХ ГРУПП МЫШЦ, СУСТАВОВ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ УПРАЖНЕНИЯ НАКЛОНЫ ВПЕРЁД ИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ЛЁЖА НА СПИНЕ

Оруджев А.М.
доцент кафедры физической подготовки и прикладных единоборств,
Санкт-Петербургский университет МВД России, Россия, г. Санкт-Петербург

Арсеньев В.А.
доцент кафедры физической подготовки и прикладных единоборств,
Санкт-Петербургский университет МВД России, Россия, г. Санкт-Петербург

Ушенин А.И.
старший преподаватель кафедры физической
подготовки и прикладных единоборств, канд. пед. наук, доцент,
Санкт-Петербургский университет МВД России, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье показана правильность работы групп мышц, суставов при выполнении наклонов туловища вперед из положения лежа на спине, как для подготовительного, так и для контрольного упражнения.

Ключевые слова: сгибание и разгибание туловища, гибкость позвоночного столба, мышцы спины, пресса, тазобедренного сустава, центр тяжести, мышцы сгибатели, разгибатели.

Тренировка в сгибании и разгибании туловища выполняется как подготовительное задание для выполнения контрольного упражнения наклоны вперёд из положения лёжа на спине и является основным для развития гибкости позвоночного столба и укрепления мышц спины, пресса. Исходное положение – голову держать прямо, туловище выпрямлено, руки опущены и прижаты к туловищу, ноги вместе, носки стоп разведены. Общий центр тяжести находится приблизительно на середине площади опоры.

Сгибание туловища начинается с напряжения и сокращения прямых, наружных и внутренних косых мышц живота. К тяге подключаются мышцы – сгибатели бедер в тазобедренных суставах [1].

После выведения общего центра тяжести туловища, головы и верхних конечностей кпереди от поперечной оси тазобедренных суставов появляется момент силы тяжести, являющийся ведущей силой, под воздействием которой происходит дальнейшее сгибание туловища. Чтобы в этот момент не наступило падение тела вперед, напрягаются мышцы-разгибатели позвоночника: мышца выпрямляющая позвоночник.

Скорость сгибания бедра в тазобедренном суставе регулируется уступающей работой большой, средней и малой ягодичных мышц, двуглавой мышц бедра.

Сгибание туловища смещает проекцию общего центра тяжести тела кпереди от площади опоры. Чтобы сохранить равновесие в движении участвуют мышцы-разгибатели которые, растягиваясь, напрягаются. Прижиманию стопы к полу способствуют глубокие мышцы задней стороны голени: задняя большеберцовая. При сгибании стоп в голеностопных суставах голени и таз отклоняются кзади и выходят за границу площади опоры. Коленные суставы в течение всего упражнения полностью разогнуты за счет напряжения четырехглавых мышц.

При наклоне вперед руки сгибаются в плечевых суставах, чему способствуют большие грудные, двуглавые мышцы плеча и передние пучки дельтовидных мышц. Локтевые суставы разогнуты благодаря сокращению трехглавых мышц плеча.

В заключительной части сгибания туловища, когда необходимо коснуться поверхности пола ладонями кистей рук, требуются дополнительные усилия мышц – сгибателей туловища и бедер в тазобедренных суставах для того, чтобы преодолеть упругие силы сопротивления позвоночного столба и силу мышечной тяги. Сюда прежде всего относятся двуглавые мышцы бедра, которые при максимальном сгибании (наклон вперед) резко растягиваются.

Для соприкосновения с полом кистями рук происходит смещение ключиц и лопаток вперед и вверх (относительно вертикального положения тела).

Голова в конце наклона разогнута в и запрокинута кзади благодаря разгибанию шейного отдела позвоночного столба [2].

Разгибание туловища после наклона вперед осуществляется сокращением мышц, выпрямляющих позвоночник, трапециевидной, длиннейшей и коротких мышц спины. Существенную преодолевающую работу выполняют мышцы-разгибатели бедра в тазобедренном суставе: большая ягодичная и двуглавая мышца бедра. Сокращаются икроножная, длинная и короткая малоберцовые мышцы, задняя большеберцовая, которые осуществляют смещение нижних конечностей и таза кпереди.

Сгибание рук в плечевых суставах происходит под действием момента их силы тяжести и за счет уступающей работы большой грудной мышцы, двуглавой мышцы плеча и дельтовидной мышцы. Восстановлению исходного положения костей пояса и плеч способствуют мышцы, участвующие в разгибании туловища, – широчайшие мышцы спины и трапециевидные мышцы.

Завершается разгибание туловища исходным положением.

Сгибание и разгибание туловища из положения лёжа – это общеукрепляющие и общеразвивающие упражнения для мыши спины, пресса и нижних конечностей. Оно способствует развитию подвижности поясничного отдела позвоночника и тазобедренных суставов, формированию правильной осанки. При этом упражнении создаются очень благоприятные условия для развития дыхательной системы. В исходном положении легко осуществить максимально глубокий вдох, а во время наклона туловища – полный выдох.

Список литературы

1. Кудин В.А., Торопов В.А., Дудчик В.И., Куликов М.Л., Науменко С.В., Ушенин А.И. Физическая подготовка: учебник. 2-е изд., испр. и доп. / Кудин В.А. и др. // Изд-во СПБУ МВД России. – СПб.: ООО «Р-КОПИ», 2016.

2. Ушенин А.И., Игнатьев А.В., Арсеньев В.А. Нагрузка и отдых как взаимосвязанные компоненты физического упражнения. Материалы XVII МНПК «Совершенствование профессиональной и физической подготовки курсантов, слушателей образовательных организаций и сотрудников силовых ведомств» 16-17 июня 2016 г. Иркутск: Восточно-Сибирский институт МВД России, 2016. С. 152-155.

ПОКАЗАТЕЛИ СПЕЦИАЛЬНОЙ И СКОРОСТНО-СИЛОВОЙ ПОДГОТОВЛЕННОСТИ ЛЫЖНИКОВ-ГОНЩИКОВ В МНОГОЛЕТНЕМ ТРЕНИРОВОЧНОМ ПРОЦЕССЕ

Парфенов А.С.
доцент кафедры прикладной физической культуры, к.п.н.,
Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева, Россия, г. Орел

При большом накопленном опыте подготовки лыжников-гонщиков старших разрядов недостаточно полно освещены разделы подготовки молодежи и особенно при переходе из старшего возраста в юниорский и взрослый.

Ключевые слова: лыжник, спорт, студент, физическая культура, мотивация, результат.

Современная методика подготовки российских лыжников-гонщиков имеет два взаимосвязанных направления. Подготовка лыжников-гонщиков в большом спорте – Чемпионаты России, Европы, Мира, Кубки Мира, Олимпийские игры и подготовка лыжников-гонщиков на начальном этапе. При большом накопленном опыте подготовки лыжников-гонщиков старших разрядов недостаточно полно освещены разделы подготовки молодежи и особенно при переходе из старшего возраста в юниорский и взрослый. Не полностью раскрыты и обоснованы не только педагогическая сторона деятельности, хотя и носит достаточно широкую информацию, но и нет объективного медико-биологического подтверждения происходящих функциональных изменений. В отдельных случаях не изучена мотивация занятий лыжными гонками.

В исследованиях участвовали абитуриенты и в последующем студенты-спортсмены, поступающие в ОГУ им. И.С. Тургенева, с 2003 года по 2014 год. В соответствии с правилами приема и тестами, принятыми в программе ФСС кафедры теории и методики лыжники-гонщики на стандартных кроссовых трассах и в беге по стадиону выполняют следующие обязательные нормативы: кросс 5 км, бег 1,5 км, 30-ти скок с нош на ногу, подтягивание в зимнее время обязательные лыжные гонки на дистанции 10 км классикой и 15 км свободным стилем. В обязательные контрольные тесты и соревнования входит не менее 8-10 стартов (таблица).

Таблица

Средние результаты шести лучших студентов-спортсменов

Год поступ ступ-ления	Вступительные экзамены		Кросс 5км «приз первокурсника»	Осеннее ОФП				Лыжные гонки	
	Кросс 5 км, мин.сек	Подтягивание, кол-во раз		Кросс 5 км, мин.сек	Бег 1500 м мин.,с	30-ти скок (м, см)	Подтягивание, кол-во раз	Классика 10 км мин/сек	Коньков. 15км мин/с
2003	16,48	-	18,22	19,13	5,00	77,25	19	39,24	55,04
2004	17,19	-	16,59	17,15	4,48	74,08	15	39,59	49,44
2005	17,38	21	17,34	18,32	5,04	74,16	14	34,41	49,32
2006	17,07	15	18,3	18,05	5,09	82,83	21	32,47	50,29
2007	17,08	15	16,40	18,07	4,57	81,32	18	30,18	45,17
2008	18,13	15	18,03	18,16	4,58	77,34	17	39,05	53,57
2009	18,05	15	17,16	17,58	4,53	79,79	19	32,11	51,49
2010	17,35	15	18,17	18,11	5,08	76,40	16	34,32	47,31
2011	18,22	13	18,12	18,35	5,06	72,73	13	36,07	51,08
2012	17,55	14	16,38	18,08	5,10	74,75	17	40,08	55,31
2013	17,45	14	17,22	18,59	5,06	76,31	11	37,47	44,18
2014	17,09	14	17,13	19,06	5,17	76,79	11	-	-

Как мы видим из таблицы, количество поступающих за последние пять лет стабилизировалось. Учебные группы в основном 10-15 человек. Показатели в кроссовой подготовке у лучших поступающих выше норматива, оцениваемого в пять баллов. Это характеризует высокий уровень общей и специальной выносливости. В предыдущие годы этот показатель также находился на высоком уровне.

Установленный норматив по силовой подготовке поступающими вы-

полняется также с оценкой на «отлично». Средний показатель в учебно-тренировочном процессе в последние годы снизился и равен 11 подтягиваний. В более ранних наборах норматив по подтягиванию не ограничивался, и как результат, студенты-спортсмены силовой подготовке уделяли больше внимания. В отдельные годы средний результат в учебно-тренировочном процессе находился от 19 до 21 подтягивания у шестерки лучших. Наиболее стабильным показателем является бег по стадиону на 1500 метров, который характеризует уровень специальной выносливости и может быть оценен в последние годы как удовлетворительный. Хорошие показатели были зафиксированы с 2009 по 2011 гг. Показатель в 30-ти скоке в эти же годы был в пределах от 79 м до 81 м. В настоящее время испытуемые показывают норматив в районе 76 метров, и соответственно в лыжных гонках показывают результаты на уровне второго спортивного разряда. Техника лыжных ходов за весь анализируемый период находится в диапазоне от 4,5 балла до 4,8 баллов, что позволяет спортсменам в любых погодных условиях успешно проявлять достигнутый уровень тренированности.

Анализируя полученные результаты и сравнивая их с данными Фомина С.К., Вахрушева А.Л., Набатниковой М.Я. и ряда других авторов следует отметить:

- применяемые в практической деятельности нормативы характеризуют уровень готовности лыжников-гонщиков;
- в контрольных нормативах по подтягиванию, по – видимому, необходимо их количественное увеличение;
- в текущем учебно-тренировочном процессе следует увеличить объем прыжковой работы с целью улучшения качества отталкивания лыжников-гонщиков;
- определение уровня общей специальной выносливости необходимо осуществлять на стандартных трассах и в одни и те же сроки.

Выявленные нами показатели в контрольных тестах и соревнованиях позволяют осуществлять качественный отбор и своевременно вносить коррективы в тренировочный процесс.

Список литературы

1. Вахрушев А.Л. Проблемы подготовки спортивных резервов по лыжным гонкам. – М.: Физкультура и спорт // Лыжный спорт. – Вып.1. – 1981. – С. 3-6.
2. Набатникова М.Я. Специальная выносливость спортсменов. – М.: Физкультура и спорт, 1972. – 263 с.
3. Раменская Т.И. Учебно-популярная книга многолетней тренировки лыжников-гонщиков. – М.: Спорт.Акад.Пресс. – 2004. – 204 с.
4. Система подготовки спортивного резерва / Под ред. Никитушкина В.Г. – М.: ВНИИФК – 1994. – 312 с.

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ ТРЕНИРОВОЧНОГО ПРОЦЕССА В БАЗОВОМ ПЕРИОДЕ ГОДИЧНОГО ЦИКЛА ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ПРЫГУНОВ НА ЛЫЖАХ С ТРАМПЛИНА

Пашкин Р.Б.
тренер-специалист,
Федеральный центр спортивной подготовки сборных команд России,
Россия, г. Москва

Попова А.И.
доцент кафедры теории и методики прыжков на лыжах с трамплина, лыжного двоеборья и горнолыжного спорта, канд. пед. наук,
Чайковский государственный институт физической культуры,
Россия, г. Чайковский

Усачёв Е.А.
магистрант 2 года обучения, Чайковский государственный институт физической культуры, Россия, г. Чайковский

В статье рассматриваются особенности построения тренировочного процесса квалифицированного прыгуна на лыжах с трамплина в базовом периоде годичного цикла. Представлено соотношение средств по видам спортивной подготовки, а также пример цикличного построения базового периода годичного цикла подготовки.

Ключевые слова: прыжки на лыжах с трамплина, тренировочный процесс, план подготовки, этап высшего спортивного мастерства.

Одной из проблем теории и методики спорта является планирование тренировочного процесса базовом периоде годичного цикла подготовки и, в частности, определение оптимального соотношения направленности тренировочных занятий специальной подготовки и выявление наиболее рационального их чередования в микроциклах.

Особую актуальность для прыжков на лыжах с трамплина представляет вопрос, связанный с выяснением закономерностей результативности прыжка – определение фазовой структуры прыжка и методических приемов, обеспечивающих повышение дальности и технического исполнения в условиях соревнований [2, 3].

В связи с этим одним из направлений повышения эффективности тренировочных программ выступает ориентация на количественные и качественные характеристики структуры соревновательной деятельности и подготовленности прыгунов, избираемых в качестве моделей для комплексного контроля и оценки соревновательной деятельности. Значимость данных вопросов во многих видах спорта, в том числе и в прыжках на лыжах с трамплина, повышается на этапах базовой подготовки, когда резко возрастают основные параметры тренировочных и соревновательных нагрузок [1].

Рассмотрим подробнее особенности построения тренировочного процесса квалифицированного прыгуна на лыжах с трамплина в базовом периоде годичного цикла. На основании изученной научной литературы и опроса ведущих тренеров и специалистов было выявлено оптимальное построение годичного цикла подготовки на основе больших адаптационных циклов [1].

Он строится на основе единого календарного плана межрегиональных, всероссийских и международных физкультурных мероприятий и спортивных мероприятий с учетом требований федерального государственного стандарта спортивной подготовки.

В процентном соотношении общий объем средств общей и специальной физической подготовки в начале этапа высшего спортивного мастерства может быть примерно в равно 30%, тогда как с повышением квалификации спортсмена процент специальных средств увеличивается до 40%. Порядка 15% занимает как техническая подготовка, так и непосредственное участие в соревнованиях, тренерская и судейская практика, а 5% – психологическая подготовка [4].

Главными задачами группы высшего спортивного мастерства являются развитие абсолютной силы и совершенствование техники соревновательных упражнений.

Если для новичков, разрядников и кандидатов в мастера спорта составляется общий план тренировок по упражнениям и нагрузкам, то группа высшего спортивного мастерства, куда входят мастера спорта и мастера спорта международного класса, каждый спортсмен имеет свой индивидуальный план тренировок, составленный на месяц. В котором, исходя от индивидуальных особенностей спортсмена, подбираются упражнения и характер нагрузок. При составлении индивидуального плана необходимо учитывать, физическое развитие, самочувствие и степень утомления после предыдущей тренировки, степень овладения техникой.

Годичный цикл подготовки строится на основе 2-х циклового метода (двух больших адаптационных циклов). Первый, «летний» – весна-осень, второй, «зимний» – осень-весна (основной). Базовый период подготовки затрагивает 1 большой адаптационный цикл, длительность которого составляет 24 микроцикла (апрель-сентябрь), где микроцикл равен 4-5 дням тренировок с одним днем отдыха.

Два первых микроцикла – втягивающий блок. Здесь в основном используется нагрузка общей физической (бег, ОРУ, спортивные игры, стретчинг) и специальной направленности: упражнения на координацию и локального воздействия на связки и суставы и подготовительные упражнения для группы мышц участвующие в прыжках с трамплина (т.е. подготавливаются функциональные системы к значительным предстоящим нагрузкам).

Следующие 8 микроциклов – блок концентрированной специальной физической подготовки направлен на повышение моторного потенциала и функционального состояния нервно-мышечного аппарата.

Основной упор подготовки в этом периоде уделяется поднятию уровня максимальной силы для группы мышц участвующие в спортивном упражне-

нии и дальнейшая работа над мышцами нижних конечностей икроножная мышца и мышцы бедра; координационным способностям и гибкости.

Далее чередуются блоки специальной физической подготовки и исполнение технической части прыжка которая включает индивидуальную работу над фазой разгона, отталкивания, полета и приземления в прыжках на лыжах с трамплина и участие в соревнованиях.

Таким образом, тренировочный процесс мастеров спорта и мастеров спорта международного класса в прыжках на лыжах с трамплина строится по индивидуальным планам, составленный на основе ЕКП, в котором, в зависимости от индивидуальных особенностей спортсмена (морфо-функциональные, физические, технические, психологические), подбираются упражнения и характер нагрузок.

Список литературы

1. Верхошанский Ю.В. Основы специальной физической подготовки спортсменов. М.: Советский спорт, 2014. 352 с.

2. Грозин Е.А. Прыжки на лыжах с трамплина / Е.А. Грозин, В.Н. Лавров // Теория и практика физ. культуры. 2007. № 2. С. 57-60.

3. Кузнецов В.А. Диалектические характеристики вариантов отталкивания в прыжках на лыжах / В.А. Кузнецов, Ю.Н. // Теория и практика физ. культуры. 1996. № 3. С. 11-14.

4. Приказ Минспорта России «Об утверждении Федерального стандарта спортивной подготовки по виду спорта прыжки на лыжах с трамплина» от 18.06.2013 № 394 : зарегистрировано в Минюсте России 22.07.2013 № 29122. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150441/?frame=1 (дата обращения 28.03.2015).

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕРОССИЙСКОГО НАРОДНОГО ФРОНТА В РАЦИОНАЛЬНОМ РАСХОДОВАНИИ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ ЗА ПЕРИОД 2013-2016 гг.

Алиева М.З.
доцент кафедры «Экономическая безопасность», канд. экон. наук,
Астраханский государственный технический университет,
Россия, г. Астрахань

Гимп Л.В.
магистрант 2-го курса кафедры «Экономическая безопасность»,
Астраханский государственный технический университет,
Россия, г. Астрахань

В статье рассказывается о впечатляющих результатах, которых добился Общероссийский народный фронт (ОНФ). Благодаря эффективной деятельности вышеупомянутого фронта, образовался прямой мост связи народа и президента. В свою очередь, дискуссионная площадка ОНФ позволит рассмотреть и решить практически все социальные и жизненно необходимые вопросы общества.

Ключевые слова: национальная безопасность, гражданское общество, Общероссийский народный фронт, коррупция, прозрачность, эффективность.

В стратегии национальной безопасности России в долгосрочной перспективе представлено развитие демократии и гражданского общества для обеспечения национальных интересов.

В современной России, процессы развития гражданского общества, сопровождаются научно-исследовательской поддержкой. В 2008 году в МГИМО на факультете политологии, открылась первая кафедра гражданского общества.

Модели взаимодействия институтов гражданского общества и государства были исследованы в работах российских ученых, таких как М.И. Либоракина, А.А. Вилков, В.Н. Якимец, Л.И. Якобсон, А.С. Автономов, Е.В. Белокурова, Н.Ю. Беляева и другие.

В Докладе о состоянии гражданского общества в РФ за 2014 год, была отмечена важность взаимодействия государства и гражданского общества. Так же в Докладе была представлена модель «взаимно ответственного партнёрства». В данной модели четко подчеркивается взаимосотрудничество, взаимопонимание данных субъектов. Согласно Докладу, Союз гражданского общества и государства основывается на суверенитете и справедливости. В качестве рисков и угроз, на настоящий момент, тормозящие развитие страны, в первую очередь признаются неэффективность государственного управле-

ния, коррупция, а также отсутствие ответственности и исполнительной дисциплины чиновников всех уровней.

Зарекомендовавшие себя в качестве связующего звена между гражданским обществом и государством, признаются Общественная палата РФ и Общероссийский народный фронт [1].

6 мая 2011 года на партийной конференции «Единая Россия» В.В. Путиным, была выдвинута идея о создании ОНФ. Задачи движения, обозначенные президентом, это контроль над исполнением указов и поручений главы государства, а также борьбы с коррупцией.

Общероссийский народный фронт (ОНФ) является, ярким представителем института гражданского общества. Он является прямым мостом связи народа и президента. Дискуссионная площадка ОНФ позволяет рассмотреть и решить практически все социальные и жизненно необходимые вопросы общества.

В настоящее время к ОНФ присоединились женские, молодежные профсоюзные организации, Федерации независимых профсоюзов России, Союз пенсионеров, профессиональные сообщества – Национальная медицинская палата, союз промышленников и предпринимателей и многие другие. На Форуме действий в декабре 2013 года, было создано 5 федеральных тематических платформ и 10 федеральных проектов. За период активной работы 2013-2016 гг. ОНФ добился впечатляющих результатов.

В рамках федеральной платформы «Общество и власть: прямой диалог», были разработаны требования к отчетам чиновников по расходам на пиар, ограничены «золотые парашюты» менеджеров государственных корпораций и региональных чиновников. Однако, в данной области еще остаются не решенные проблемы в данной области, а именно повышение прозрачности расходов чиновников, эффективное расходование бюджетных средств в дорожной отрасли и т.д. [2].

В рамках другой платформы «Социальная справедливость» была продлена госпрограмма предоставления материнского капитала, закуплено более 1200 автомобилей для скорой медицинской помощи, на сумму 4,5 млрд. рублей. На сегодняшний день решается проблема с доступностью медицинской помощи и лекарственным обеспечением.

В рамках платформы «Честная и эффективная экономика», достижением стало введение налоговых каникул для начинающих индивидуальных предпринимателей, выделение из бюджета дополнительных 28 млрд. рублей на государственную поддержку отечественным сельхозпроизводителей в 2014 году. Повышение прозрачности, распределения государственной поддержки, развития агропромышленного комплекса в 2015 году. Упрощение процедуры предоставления участков сельхоз назначения в собственность или аренду без торгов. Перспективными показателями деятельности ОНФ в этом направлении, являются технологическая модернизация реального сектора экономики, повышение доступности, эффективности и прозрачности мер

господдержки для малого и среднего предпринимательства, повышение качества продуктов питания отечественного производства [3].

На созданной площадке ОНФ, центра независимого мониторинга исполнения указов президента, были проведены исследования в рамках исполнения «майских указов». Выявлены и устранены нарушения по включению в программы капремонта 1376 аварийных многоквартирных домов в 56 субъектов РФ, предотвращено незаконное использование 6 миллиарда рублей на капитальный ремонт.

Стоит уделить особое внимание проекту «За честные закупки». Данный проект был создан для борьбы с коррупцией, расточительством и неэффективным использованием бюджетных средств в сфере государственных муниципальных закупок и закупок госкомпаний. Проект «За честные закупки» существует 3 года. За время работы проекта, активисты добились устранения нарушений и отмены в 728 закупках на общую сумму 227 млрд. рублей, ужесточение сроков оплаты по контрактам, раскрытие всех субподрядчиков. В 2014 году ХМАО-ЮГРА отменено расточительных закупок на 1,5 млрд. рублей, в 2016 году в Санкт-Петербурге отменена закупка Ленэнерго на 9,1 млрд. рублей в связи с ограничением конкуренции и нарушениями законодательства [3]. Безусловно, деятельность ОНФ принесла весомые положительные результаты. Однако, по эффективным результатам работы фронта, все же остаются ряд ключевых проблем, которые без помощи органов власти не будут устранены. Основными причинами, тормозящими этот процесс, являются: бездействие органов власти, игнорирование мнения народа, длительное рассмотрение жалоб граждан, неэффективное управление власти, не качественно разрабатываемые бюджеты региона, а также нерациональное расходование бюджетных средств, коррумпированность чиновников. Поэтому, в силу сложившегося государственного положения, активность, инициативность гражданского общества весьма необходима. Экономическая стабильность, развитие и уверенность в завтрашнем дне, вот к чему должно стремиться государство. Гражданское общество станет опорой государства, ее правой рукой только при тесном диалоге, основанном на доверии, взаимопонимании, взаимоуважении. Общественно-государственное партнерство – путь к сотрудничеству власти и общества.

Список литературы

1. Галкин А.Г. Контрольные полномочия институтов гражданского общества по отношению к государственной власти // Научный журнал КубГАУ, №116 (02). 2016. С. 2-8.

2. Кривец А.П. Роль неправительственного сектора в развитии взаимодействия гражданского общества и власти // Научные ведомости. 2008. № 2 (42) 6. С.154-158.

3. Лебедева Н.В., Надолинская О.С. Взаимодействие органов государственной власти с добровольческими организациями как основа гражданского общества в России // Вестник Челябинского государственного университета. 2015. № 23 (378). Промо. Вып. 44. С. 24-30.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Данилюк А.А.
магистрант, Государственный университет управления, Россия, г. Москва

В статье местное самоуправление рассматривается в качестве основного инструмента государства, с помощью которого оно реализует свои программы развития и обеспечивает удовлетворение основных потребностей населения. Развитие системы местного самоуправления в свою очередь позволяет повысить эффективность использования на местах экономических, кадровых, управленческих и иных ресурсов.

Ключевые слова: местное самоуправление, организационная структура, квалифицированные кадры, аутсорсинг.

В современном понимании местное самоуправление, несмотря на прочные исторические корни, представляет собой постоянно обновляющееся и поэтому требующее постоянного изучения явление, характеризуемое большинством ученых как целостная система общественных отношений, связанных с территориальной самоорганизацией населения, самостоятельно решающего вопросы местного значения, в том числе об устройстве и порядке функционирования местной власти.

Экономические и финансовые ресурсы местного самоуправления недостаточны и не обеспечивают удовлетворения основных жизненных потребностей населения. Практический опыт организации местного самоуправления, особенно на низовом, поселенческом уровне крайне невелик. В силу всего вышеизложенного муниципальная власть остро нуждается в квалифицированных кадрах, способных эффективно управлять муниципальным имуществом, финансами, муниципальными предприятиями и учреждениями, объектами городского хозяйства и социальной сферы в рыночной среде, разрабатывать и реализовывать местные программы развития, привлекать к этой работе бизнес-структуры, общественные объединения, все слои населения.

На сегодняшний день основные проблемы муниципальных образований связаны с организационной структурой и квалификацией кадров, а именно:

- организационная структура муниципалитетов нерациональна;
- подразделения зачастую перегружены функционалом;
- неспособность большинства отделов качественно влиять на увеличение доходной части бюджета;
- отсутствие единой системы подбора кадров на муниципальную службу и неактуальность профессиональных знаний служащих в связи с изменением содержания и условий осуществления функций муниципального управления.

Исходя из вышеперечисленного, возможно принятие ряда мер по совершенствованию системы местного самоуправления:

- доработка муниципальных правовых актов по вопросам муниципальной службы;

- создание единой системы обучения муниципальных служащих;

- образование гражданских объединений, наделенных консультативными правами в процессе принятия руководством муниципальных образований управленческих решений;

- создание аутсорсинговых муниципальных предприятий широкого профиля.

Разработки, связанные с решением проблем местного самоуправления, довольно широко представлены в современном научном обороте, однако основное внимание ученых уделяется юридическим и экономическим вопросам. Исследуются как политические аспекты развития местного самоуправления – основы взаимодействия местного самоуправления с другими структурами власти, так и политические процессы развития системы местного самоуправления в различных регионах. Однако социологические аспекты этой проблемы исследуются слабо, что связано и со спецификой социологического изучения данной проблемы: эмпирическая база каждого муниципального образования является уникальной в силу особенностей исторического, политического, социального и экономического развития различных регионов. Роль населения в процессе становления местного самоуправления, взаимодействие населения с местными органами власти и выявление конкретных рычагов, способствующих взаимодействию власти с населением, рассматриваются в исследованиях, как правило, попутно и недостаточно глубоко.

Список литературы

1. Авакъян С.А. Местное самоуправление в Российской Федерации: концепции и решения нового закона // Вестник МГУ. Серия 11. Право. 2006. – №2. С. 33.

2. Аксененко Ю.Н. Социологические методологические принципы технологий оптимизации должностной структуры муниципальных служащих // Эффективные технологии в системе государственного и муниципального управления. Ростов-н/Д, 2009.

3. Игнатов В.Г. Зарубежный опыт местного самоуправления и российская практика: Учебное пособие. Екатеринбург. 2009. С. 224.

4. Муниципальное управление. Профессиональное развитие персонала: Учебно-методическое пособие/ А.И. Коньков, В.С. Нечипаренко, Б.Т. Пономаренко и др. М., 2011

5. Спарроу Э. Успешный IT-аутсорсинг / Пер. с англ. – М.: КУДИЦ-ОБРАЗ, 2004. С. 9.

Подписано в печать 10.05.2017. Гарнитура Times New Roman.
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 11,16. Тираж 500 экз. Заказ № 139
ООО «ЭПИЦЕНТР»
308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1
ИП Ткачева Е.П., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а