

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего профессионального образования

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АЭРОКОСМИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ

ШЕСТЬДЕСЯТ ШЕСТАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ
НАУЧНАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ ГУАП

Часть II

ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

Сборник докладов

15–19 апреля 2013 г.

Санкт-Петербург
2013

УДК 001
ББК 72
С28

С28 Шестьдесят шестая международная студенческая научная конференция
ГУАП: Сб. докл.: В 2 ч. Ч. II. Гуманитарные науки / СПбГУАП. СПб., 2013.
330 с.: ил.

ISBN 978-5-8088-0856-0 (ч. II)

ISBN 978-5-8088-0854-6

Представлены доклады Шестьдесят шестой международной студенческой научной конференции ГУАП, прошедшей в апреле 2013 г.

Научные работы студентов ГУАП посвящены актуальным проблемам авиационного и аэрокосмического приборостроения, проблемам развития новых информационных технологий, радиотехники, электроники и связи, современным проблемам экономики, философии и права.

Под общей редакцией
доктора технических наук, профессора,
Ю. Е. Шейнина

Редакционная коллегия:

А. Р. Бестугин, кандидат технических наук, доцент,
В. М. Боер, доктор юридических наук, профессор,
А. С. Будагов, кандидат физико-математических наук, доцент,
К. В. Лосев, кандидат экономических наук, доцент,
Е. А. Крук, доктор технических наук, профессор,
И. А. Павлов, кандидат военных наук, доцент,
Е. Г. Семенова, доктор технических наук, профессор,
В. А. Фетисов, доктор технических наук, профессор,
Н. А. Чернова, кандидат экономических наук
Л. И. Чубраева, доктор технических наук, профессор,
А. П. Шепета, доктор технических наук, профессор

Ответственный секретарь редакционной коллегии *М. В. Игнатьева*

ISBN 978-5-8088-0856-0 (ч. II)
ISBN 978-5-8088-0854-6

© ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский
государственный университет
аэрокосмического приборостроения», 2013

ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

УДК 811.112

Д. В. Агапудов – студент кафедры иностранных языков
О. В. Карелова (канд. филол. наук, доц.) – научный руководитель

СПОСОБЫ ПЕРЕВОДА СЛЕНГИЗМОВ (на материале американского и русского военных сленгов)

Сленг является достаточно спорным понятием в современной лингвистике, однозначно не определено его место в языке, отличие от других подобных явлений, таких как жаргон, социолект и просторечие. Несмотря на это, в современной переводческой практике существует проблема перевода сленгизмов. В данной работе в качестве опорного понятия будет использоваться определение из словаря лингвистических терминов О. С. Ахмановой: «Сленг – это разговорный вариант профессиональной речи».

Не все сленгизмы являются неологизмами в языке. Многие сленговые слова представляют собой нейтральную лексику, которая в контексте той или иной профессии или ситуации обретает совершенно иное значение. Военный сленг – не исключение. Поэтому и перевод такой лексики сопряжен с некоторыми трудностями. Иногда при переводе сленговых слов в исходном языке можно найти соответствие в этом же сленге переводящего языка. Так, например, русскоязычный военный сленгизм «зенитка» имеет соответствие в американском военном сленге: «ask-ask», и это можно использовать при переводе. Однако таких слов очень мало, в большинстве своем сленгизмы отражают реалии той страны, где они используются, и перед переводчиком стоит задача так или иначе перевести такую лексику.

Способы перевода сленгизмов

Сленгизмы являются специфической лексикой. Иногда это сниженные слова, иногда эвфемизмы, иногда нейтральная лексика с дополнительным контекстуальным значением, иногда неологизмы. Таким образом, при переводе сленговых слов приоритетом является передача основного значения. Следует избегать двусмысленности.

При переводе сленгизмов можно выделить следующие способы:

- функциональное соответствие (поиск аналога нужного сленгизма в сленге переводящего языка);
- замена сленгизма нейтральной лексикой;
- транскрипция и транслитерация.

В данной работе используются способы перевода, предложенные лингвистом Рецкером Я. И.

Примеры функциональных соответствий

Примером функционального соответствия может служить приведенное во введении сленговое слово «зенитка» (в значении зенитное орудие), которое имеет соответствие в военном сленге США – «ask-ask». Англиязычное слово «boot camp» так же можно передать на русский язык как «учебка» без потери смысла и эмоциональной составляющей.

Примеры замены сленгизма нейтральной лексикой

Англиязычный сленгизм «sarge», образованный от англиязычного звания «sergeant», можно перевести на русский язык нейтральным словом «сержант». Русскоязычное военное слово «замок» (заместитель командира взвода) переводится на английский язык военным термином «platoon sergeant»¹.

Примеры транскрипции и транслитерации

В американской армии многоцелевые вертолеты могут применяться в трех целях: как боевые, как транспортные, и как вертолеты для медицинской эвакуации. Для всех трех видов есть свои сленговые слова – «slick» для транспортного вертолета, «gunship» – для боевого и «medevac» (сокр. от Medical Evacuation) или «dustoff» (по имени первого пилота, погибшего на подобном вертолете – Dustoff) – для медицинского. На русский язык эти сленгизмы традиционно передаются транскрипцией и транслитерацией: «слик», «ганшип», «медэвак», «дастофф». Русскоязычное слово «дедовщина» таким же способом переводится на английский язык – «Dedovshchina».

Таким образом, перевод сленгизмов представляется весьма серьезной проблемой в современной лингвистике. При переводе сленговых слов, прежде всего, следует учитывать контекст, а так же интенцию автора, в зависимости от того, хотел ли он просто обозначить явление, или подчеркнуть эмоциональность слова в данной ситуации. Исходя из этого, следует выбирать подходящий способ перевода.

Библиографический список

1. Ахманова О. С. Словарь лингвистических терминов. 2-е изд. М.: Советская энциклопедия, 1969.
2. Кочарян Ю. Г. Функциональные особенности американского военно-морского сленга.
3. Мэйсон Р. Цыпленок и ястреб / пер. А. Ламтюгова. 1983.
4. Рецкер Я. И. Теория перевода и переводческая практика. М.: Р.Валент, 2009. 240 с.
5. www.wikipedia.ru – интернет-энциклопедия «Википедия».

¹ В данном случае в американской военной лексике «platoon sergeant» является не «a platoon sergeant is the senior enlisted member of a platoon, who advises and supports the platoon's commanding officer in leading the unit».

УДК 394.2

И. В. Буняк – студент кафедры иностранных языков*Т. М. Смирнова* (д-р ист. наук, проф.) – научный руководитель

ЕВРЕЙСКИЕ ПРАЗДНИКИ И ИХ ПРАЗДНОВАНИЕ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Еврейская община Санкт-Петербурга, насчитывающая более чем 200-летнюю историю, имеет свои традиции. Неотъемлемой частью этих традиций являются праздники, которые играют ключевую роль в системе их верований.

В еврействе несколько основных праздников. Праздники космического цикла – Рош-а-Шана и Йом Кипур – и праздники национальные, связанные с историческими событиями, важными для еврейского народа, – Суккот, Шавуот, Пейсах и Ханука.

Рош-а-Шана (Новый год) – это праздник сотворения мира. Его дата не фиксированная, она определяется по лунному календарю. Как правило, его празднование выпадает на сентябрь – октябрь. Основное отличие Рош-а-Шана от Нового года в европейском понимании заключается в том, что у евреев нет как такового момента перехода от старого года к новому. Новогодние празднования в еврействе продолжаются почти месяц и включают в себя празднование Рош-а-Шана, Йом Кипура и Суккота. Считается, что в период новогодних празднеств небесные врата открываются шире, чем обычно. Всевышний становится ближе к людям, он слышит их молитвы и принимает раскаяния. Рош-а-Шана – это праздник, который традиционно очень любят дети, так как среди главных пожеланий на грядущий год основное – пожелание сладкого и вкусного года, подкрепляют которое поеданием всего сладкого: яблоки с медом, пироги с яблоками, конфеты и много другое. Через 10 дней после Рош-а-Шана наступает Йом Киппур. В этот день заканчивается процесс, начатый в Рош-а-Шана. В течение десяти дней между этими праздниками необходимо «закрыть» все свои дела прошлого года: выполнить все обещания, которые давались и которые не выполнили, попросить прощения, если нечаянно или умышленно обидели кого-то, сделать что-то хорошее, что собирались весь год, но так и не нашли времени. В Йом Кипур соблюдается строжайший пост, от заката до заката следующего дня никто не работает, не есть и не пьет. Этот праздник настолько велик и важен, что объединяет верующих людей и тех, кто мало подвержен религиозным традициям. Даже среди вполне светского еврейского населения в этот день многие отказываются от еды, питья и не пользуются автомобилем. Это день молитвы и посещения синагоги¹. В Йом Кипур принято просить друг у друга прощения. В синагоге в завершение праздника вечером проходит служба Неила (запирание небесных врат). Это последний час, когда небесные врата открыты и есть возможность совершить необходимое. Все собравшиеся исполняют песнопение, прославляющее Всевышнего.

В Санкт-Петербурге уже не первый год праздники Рош-а-Шана и Йом Киппур проводятся Еврейским общинным центр «Маор». На прошедшие новогодние праздники центром был арендован клуб, в котором устраивались праздничные трапезы и молитвы. Что касается трапезы, то традиции предписывают употреблять определенные продукты, предназначенные для каждого конкретного праздника, а алкоголь евреи могут употреблять только в праздничные дни.

¹ Синагога – молитвенный дом, место, где собирается иудейская община.

Через пять дней после Йом Кипура наступает Суккот. Этот праздник проводится в память об избавлении еврейского народа от египетского рабства. Также он одновременно является и праздником сбора урожая. В праздничные дни верующие вспоминают о том, как евреи под предводительством Моисея вышли из Египта. Сорок лет они шли к земле обетованной, все это время жили во временных постройках, но ощущение присутствия и любви Всевышнего придавали им сил. Существует традиция строить шалаша в праздничные дни Суккота. Построенный шалаш на время праздников становится жилищем религиозных евреев. В Израиле люди переносят туда кровати, нужные вещи и семьями все семь дней живут под открытым небом. Празднование Суккота выпадает на октябрь, и в петербургском климате жить в шалаше – занятие не очень популярное, но традиция предписывает, как минимум есть в нем три раза в день и проводить там свободное время, а также принимать там гостей. Суккот лишний раз напоминает нам о том, что в современном мире люди слишком привыкли к комфорту и бытовому благополучию, но добавляет ли нам это счастья? Это единственный праздник в Торе¹, про который написано, что людям необходимо радоваться. И радоваться, разумеется, не оттого, что у нас есть каменные дома и дорогие автомобили, а оттого, что в нашей жизни есть цели и смысл, что нам есть, кого пригласить в гости даже в шалаш и отлично провести время со своими родственниками и друзьями! В Санкт-Петербурге в период праздника шалаша можно увидеть на территориях Санкт-Петербургского Еврейского Благотворительного Центра, Еврейского общинного центра на Васильевском острове и на территории Главной Хоральной синагоги.

Суккот завершает цикл новогодних праздников, а финальной точкой становится Симхат-Тора. В этот день завершается годичный цикл чтения Торы и сразу же начинается новый цикл. Это один из самых радостных и веселых праздников в еврейском году, когда танцует и ликует весь еврейский народ от мала до велика. Традиционно в синагоге проводится служба, а после ее завершения обычно следует огромное празднование и застолье со множеством традиционных праздничных угощений, с музыкой, песнями и весельем.

Наряду с Суккот, Пейсах тоже относится к праздникам паломничества. Достоверный перевод слова «пейсах» – «обошел» или «миновал», отправляет ко временам фараона. По легенде, Моисей неоднократно просил фараона отпустить его народ из Египта. Тот не соглашался, и Бог наслал десять страшных казней, десять бедствий на египетскую землю. Самой последней и самой страшной казнью была смерть первенцев. В канун исполнения этой казни Всевышний повелел евреям заколоть ягнят, зажарить их мясо, а их кровью пометить дверные косяки. Старейшины послушались, и на следующий день ангел смерти миновал их жилища, истребил всех первенцев Египта, включая и первенца фараона, но не тронул сынов Израилевых. Фараон дрогнул, и после четырехсот с лишним лет рабства около шестисот тысяч евреев вышли, наконец, из Египта. Всевышний напутствовал их отныне соблюдать совершенный обряд, совершать пасхальное служение. Так закрепилась традиция празднования Пейсаха. В соответствии с ней все восемь пасхальных дней евреи не едят квасного, т. е. продукты, содержащие дрожжи и солодовый уксус (хлеб, макароны, горчица, торты, печенья и т. д.). На Пейсах их нельзя не только употреблять, но и хранить дома. Традиционно Пейсах – это семейный праздник, и все члены семьи принимают участие и в застолье, и в песнопении, и в чтении Пасхальной агады², которая объединяет во время

¹ Тора – название первых пяти книг Ветхого Завета, написанных пророком Моисеем: Бытие, Исход, Левит, Числа, Второзаконие.

² Агада – сборник пасхальных текстов.

вечерней трапезы детей и взрослых. У детей, вернее у самого младшего в семье ребенка, в пасхальных торжествах своя роль. Традиционно началом трапезы является исполнение малышом праздничного песнопения. На Пейсах заповедано употреблять в пищу горькую траву маррор, напоминающую евреям о горьких днях египетского рабства.

Праздник Шавуот существует в память о становлении еврейского народа как нации и является третьим паломническим праздником. Основной религиозный смысл праздника – дарование евреям Торы на горе Синай при Исходе из Египта. На этот праздник принято украшать зеленую синагогу, выпекать хлеб и «принести в жертву» самые сочные и спелые плоды. Почти все традиции еврейских праздников отсылают к библейским временам. Тогда, получив Закон, евреи вернулись в пустыню и ели молочную пищу. Так на Шавуот принято есть сметану, творог, сыр. Только потом, убрав с праздничного стола молочные продукты, подают мясное.

Помимо «паломнических» праздников есть праздники, возникшие уже в более позднее время, о которых в Торе не пишется, например, праздник Ханука. Он очень любим и популярен в еврействе. Отмечается праздник в память о победе Макавеев¹ над греко-сирийским и захватчиками, возвращении и освящении Храма. Символический смысл этого праздника – победа света над тьмой. Этот праздник знаменит «чудом с кувшинчиком масла». Согласно преданию, когда Иехуда Маккавей и его воины очистили Храм, они не смогли найти чистое масло, которое годилось бы для того, чтобы зажечь менору² и освятить Храм. После продолжительных поисков все же был найден один небольшой кувшин с чистым маслом, но он был так мал, что его могло хватить только на один день горения меноры. Однако Маккавеи все же решили зажечь менору, поскольку Храм должен был быть освящен, и тогда произошло чудо: масла хватило ровно на восемь дней, то есть точно на то время, которое требовалось для приготовления нового чистого масла для меноры. В память об этом чуде праздник Хануки с тех пор отмечается в течение восьми дней. По традиции в каждый из восьми вечеров этого праздника зажигают свечу в память о совершенном чуде. Уже не первый год в Петербурге на Хануку проводится большой концерт, устраиваемый Еврейской общиной Петербурга. Этот концерт пользуется большой популярностью среди жителей нашего города, даже тех, кто не является евреями. Так, например, в прошлом году на него пришло более 12 тысяч зрителей.

Подводя итог, следует отметить, что в Санкт-Петербурге религиозные праздники евреи отмечают в синагоге или дома, в отличие от светских, на которые проводятся массовые мероприятия, доступные широкой общественности. Еврейская культура, несомненно, отражается в жизни современного российского мегаполиса. Она вносит яркость в разнотническую русскую культуру.

Библиографический список

1. Шаевич А., Чаландзия Э. «Еврейский вопрос» – М., 2011, с. 320.
2. Интернет-портал: <http://www.jewishpetersburg.ru/>

¹ Макавеи – сыновья Маттафии, иудейского священника из рода Иоарива, восставшие против ига сирийских греков в 166—160 гг. до н. э. Иуда Маккавей был руководителем восстания.

² Менора (Семисвечник) – металлический подсвечник с семью ветвями (одной центральной и шестью дугообразными, по сторонам), одинаковыми по высоте и, в отличие от канделябра, расположенными в одной плоскости.

УДК 796.010

О. В. Гуля-Яновская – студент кафедры физической культуры и спорта
Л. Б. Ефимова-Комарова (канд. пед. наук, доц.) – научный руководитель

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ УПРАЖНЕНИЙ РАЗЛИЧНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ НА ЗАНЯТИЯХ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ В СПЕЦИАЛЬНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ГРУППЕ

Физическое упражнение – это основное и специфическое средство физического совершенствования, особый вид двигательной деятельности, при помощи которого осуществляется направленное воздействие на занимающихся.

Выполнение физических упражнений активизирует деятельность различных систем и функций организма и, тем самым, оставляет свой «след» (эффект) в организме человека. В процессе многократного повторения действий «следовые» двигательные эффекты накапливаются и способствуют процессу морфологического, социально-психологического развития личности занимающихся.

Физические упражнения влияют не только на мышцы человека. Они оказывают на него многостороннее и глубокое воздействие. При выполнении физических упражнений в организме занимающегося совершается целый ряд физиологических, биохимических и других процессов, которые вызывают соответствующие изменения, как в двигательной, так и в вегетативной сферах. Систематическое применение физических упражнений совершенствует деятельность всех органов и систем, способствует положительным перестройкам в работе организма. Кроме того, физические упражнения являются важнейшим средством предупреждения заболеваний и борьбы с ними. Физические упражнения различной целевой направленности широко применяются на учебных занятиях физической культурой в специальном учебном отделении нашего университета.

Одним из условий эффективного решения задач урока является широкое использование в процессе занятий дифференцированных физических упражнений, подобранных с учетом поставленных задач и индивидуальных особенностей студентов специальной медицинской группы.

Занятия физической культурой в специальной медицинской группе делятся на три части: подготовительную, основную и заключительную.

Задачи подготовительной части решаются во время разминки, в которой различают общую и специальную части. Задача общей части разминки – преодолеть инертность физиологических процессов, активизировать деятельность функциональных систем организма и повысить тонус симпатического отдела вегетативной нервной системы, подготовить опорно-двигательный аппарат для выполнения специальной части разминки.

В общей части разминки используются циклические упражнения аэробного характера (ходьба, бег, упражнения на кардиотренажерах), общеразвивающие упражнения (ОРУ), подвижные игры, дыхательные упражнения, корригирующие упражнения для воспитания правильной осанки и профилактики плоскостопия, упражнения для подвижности суставов.

Задача специальной части разминки – подготовить двигательный аппарат, внутренние органы и системы к тем требованиям, которые будут предъявлены в основной части занятия, в зависимости от задач реабилитации.

В специальной части разминки используются главным образом элементы тех физических упражнений, которые составляют содержание двигательных действий основной части занятия.

Интенсивность выполнения упражнений низкая и средняя. Нагрузка должна быть рассеянной – поочередно на все суставы и основные мышечные группы туловища и конечностей, а также рекомендуется чередовать упражнения для развития двигательных качеств с упражнениями на восстановление и расслабление. Воздействие упражнений может быть общим и локальным.

Задачи основной части занятия в специальном учебном отделении конкретизируются в зависимости от характера заболеваний студентов и с учетом их двигательных ограничений. Средствами этой части занятия являются общие и специальные физические упражнения, направленные преимущественно на развитие определенных двигательных качеств, специальные корригирующие упражнения и упражнения реабилитационного характера.

Корригирующие упражнения – это специальные упражнения, которые применяются с целью коррекции уже имеющейся деформации, то есть восстановительной функции и с целью профилактики дефектов осанки. Условно существуют две основных задачи таких упражнений: во-первых, корригирующие упражнения необходимы студентам с ослабленными мышцами спины, потому что они предупреждают патологические искривления позвоночника; во-вторых, корригирующие упражнения восстанавливают гибкость и способствуют вытяжению позвоночника, укрепляют мышцы спины.

По воздействию корригирующие упражнения можно разделить на несколько больших групп: упражнения на гибкость, на вытяжение, на силу, на коррекцию.

Например, для студентов, страдающих гипертонией, используется комплекс релаксационных мероприятий. Упражнения при гипотонии выполняют из исходных положений сидя и стоя. Включают движения для мышц рук, ног, туловища в сочетании с дыхательными упражнениями. Рекомендованы маховые упражнения с «бросанием» конечностей. По мере улучшения состояния и увеличения тренированности организма делают упражнения с предметами – гимнастической палкой, мячом, резиновыми лентами, фитболом, гантелями и т. д.

Для студентов, имеющих диагноз артрит, предлагается программа специальных физических упражнений, которые способствуют оттоку жидкости из полости суставов и околосуставных тканей, рассасыванию припухлостей, уменьшению отеков тканей, улучшению кровообращения в пораженных участках, постепенному восстановлению утраченных движений, выработке новых двигательных навыков. Для борьбы с тугоподвижностью суставов применяют специальные маховые и раскачивающие движения, сгибания, разгибания, отведения, приведения, упражнения на расслабление мышц в пораженной конечности.

Существуют упражнения, являющиеся важным методом восстановления функции суставов при артрозе. Они снижают боль, улучшают подвижность в суставе и уменьшают мышечное напряжение, усиливают питание тканей суставов. При этом умеренные движения не вызывают изнашивания суставов, а регулярные физические упражнения и расслабления помогают больше, чем лекарства или массаж. Основной принцип: не нагружать то место, которое болит. Если его не соблюдать, то упражнения могут привести к мышечному спазму, спазму кровеносных сосудов, нервному перевозбуждению и ухудшению общего состояния.

Дозировка физических упражнений зависит от заболевания, его стадии и функционального состояния различных систем организма, прежде всего сердечно-сосудистой и дыхательной.

В заключительной части занятия решаются вопросы закрепления полученных результатов основной части занятия, восстановления частоты сердечных сокращений, частоты дыхания, уравнивания процессов возбуждения и торможения нервной системы. Заключительная часть включает в себя упражнения на расслабление, дыхательные упражнения и игры, упражнения на внимание, координацию движений, различные самовытяжения, аутотренинг.

У студентов специального учебного отделения в процессе занятий физической культурой формируется активное отношение к использованию разнонаправленных физических упражнений, которые являются основным средством развития двигательных качеств, физической, реабилитации, повышения адаптационных возможностей организма, приобретения бытовых и профессионально-прикладных двигательных навыков необходимых для успешной жизнедеятельности человека.

Библиографический список

1. Теория и методика физической культуры (курс лекций): учебное пособие / Под ред. Ю. Ф. Курамшина, В. И. Попова. СПб.: СПбГАФК им. П. Ф. Лесгафта, 1999. 324 с.
2. Филина Л. В., Ефимова-Комарова Л. Б. Учебно-методические материалы по курсу «Физическая культура» (для студентов специального отделения). СПб.: СЗАГС, 2002.
3. Евсеев Ю. И. Физическая культура. 3-е изд. Ростов н/Д: Феникс, 2005 382 с.

УДК 811.112

А. И. Егорова – студент кафедры иностранных языков

Р. Б. Лубина (канд. ист. наук, доц.) – научный руководитель

ПЕРЕВОД ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ТЕСТОВ: СЛОЖНОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Основная часть психологических тестов в мире создается на английском языке, растет и число переводов. Тесты используются и как развлечение, и как инструмент в работе самых разных специалистов. Как правило, тесты обращены ко всем, их язык является общеупотребительным, не имеет какой-то особой стилистической окраски. Вместе с тем в языке тестов можно обнаружить особенность, достойную внимания с точки зрения проблем перевода.

Тест, как правило, представляет собой набор утверждений, с которыми тестируемому предстоит согласиться или не согласиться. Например,

В выходные я предпочитаю оставаться дома да / нет

В ряде случаев в утверждениях подобного рода на английском языке встречаются однородные члены, чаще всего сказуемые, которые при переводе на русский язык соответствуют либо одному и тому же русскому слову, либо являются абсолютными синонимами. Буквальный перевод обоих слов создает ощущение тавтологии.

Например, в одном из тестов, направленных на выявление депрессии, имеется следующая позиция для выбора тестируемым:

I feel trapped or caught.

В буквальном переводе «Я чувствую себя пойманным и пойманным».

Или «Я чувствую себя выловленным и пойманым», «пойманым и схваченным» – звучит стилистически некорректно.

В другом тесте:

You often dream that you are

b. Fighting or struggling.

«Вам часто снится, что Вы боретесь и боретесь (или – боретесь и сражаетесь)».

В третьем:

I have used deceive or lie to get my way.

То есть, «привык обманывать и лгать, чтобы добиться своих целей». Перевод предложения на русский язык также производит впечатление избыточной информации.

Относительно подобных примеров можно предположить, что в английском языке слова такого рода не являются абсолютными синонимами. Между ними есть существенное смысловое расхождение, и факт употребления этих слов в одном ряду заставляет его искать.

Сравнение словарных статей ряда изданий, а также данных толковых словарей английского языка показывает наличие, помимо общего смысла, и дифференцированных значений данных слов (табл. 1).

Таблица 1

Сравнение значений *Trapped* и *Caught* по данным словарей

Словарь: World English Dictionary Collins (http://dictionary.reference.com/) (9.04.13, 15:50)		
Trapped	поймать, заманить в ловушку, заманить обманым путем в ловушку	
Словарь: World English Dictionary Collins (http://dictionary.reference.com/) (9.04.13, 15:50)		
Caught	поймать, уловить, обмануть, захватить, зацепить, запутать	<i>Her foot caught in the net.</i>
Словарь: YourDictionary (http://www.yourdictionary.com/) (6.04.13, 20:45)		
Trapped	быть пойманым, оказаться в ловушке, западне	
Caught	быть пойманым на совершении чего-то плохого	When you are spotted while in the process of shoplifting, this is an example of a situation where you are caught.
Словарь: Longman Dictionary of Contemporary English. (http://www.ldoconline.com) (пятница, 5.04.13, 9:14)		
Trapped	быть/чувствовать себя в ловушке, быть в плохой ситуации, из которой нельзя убежать	Julia felt trapped in her role of wife and mother.
Caught	– остановить кого-либо, после того как вы преследовали его/ее; – найти врага или преступника, и остановить его от побега	"You can't catch me!" she yelled, running away.

Вывод: *trapped* – пойманый в ловушку без участия людей, *caught* – пойманый другими людьми.

Таблица 2

Сравнение значений *Fighting* и *Struggle* по данным словарей

Словарь: YourDictionary (http://www.yourdictionary.com/) (6.04.13, 22:05)	
<i>Fighting</i>	– принять участие в физической борьбе или войне; – бороться или работать в попытке побить или преодолеть кого-то или что-то
<i>Struggle</i>	мириться или бороться с силой противника
Словарь: World English Dictionary Collins (http://dictionary.reference.com/) (понедельник, 9.04.13, 16:25)	
<i>Fighting</i>	– борьба против врага в битве; – борьба против человека
<i>Struggle</i>	отсутствует
Словарь: Cambridge Dictionaries Online (http://dictionary.cambridge.org) (27.04.13, 9:00)	
<i>Fighting</i>	применять физическую силу, чтобы попытаться победить другого человека или группы людей
<i>Struggle</i>	приложить больше усилий для того, чтобы сделать что-то

Вывод: *fight* – вступать в борьбу по собственной инициативе; *struggle* – защищаться, отбивать нападение.

Таблица 3

Сравнение значений *Deceive* и *Lie* по данным словарей

Словарь: World English Dictionary Collins (http://dictionary.reference.com/) (9.04.13, 18:40)	
<i>Deceive</i>	от сущ. «обман». Устраивать трюк, предназначенный для введения в заблуждение.
<i>Lie</i>	говорить ложно, говорить неправду сознательно, с намерением обмануть.
Словарь: YourDictionary (http://www.yourdictionary.com/) (6.04.13, 23:30)	
<i>Deceive</i>	от сущ. «обман» – как акт нечестного использования трюка или лжи. An example of deceit is someone lying on a job application.
<i>Lie</i>	ложно утверждать An example of lie is saying the sky is green.
Словарь: Longman Dictionary of Contemporary English. http://www.ldoceonline.com/ (5.04.13, 10:28)	
<i>Deceive</i>	поведение, которое предназначено, чтобы заставить кого-то поверить в то, что не соответствует действительности. An atmosphere of hypocrisy and deceit.
<i>Lie</i>	сознательно сказать кому-то, что-то, что не соответствует действительности. She lied about her age.

Вывод: *deceive* – обманом вводить в заблуждение, иметь намерение обмануть (заранее), хитрить. *Lie* – сказать неправду, солгать по какой-либо причине, заранее не имея намерения.

Таким образом, синонимические конструкции, которые встречаются в психологических тестах, хотя и создают определенные сложности при переводе, небезынтересны для интерпретатора текста. Такого рода сочетания позволяют обратить внимание на тонкие смысловые отличия слов, не всегда заметные в иных контекстах.

Библиографический список

1. World English Dictionary Collins (<http://dictionary.reference.com/>)
2. Your Dictionary (<http://www.yourdictionary.com/>)
3. Longman Dictionary of Contemporary English (<http://www.ldoceonline.com>)
4. Cambridge Dictionaries Online (<http://dictionary.cambridge.org>)

УДК 811.112

А. И. Зайцева – студент кафедры иностранных языков

О. В. Карелова (канд. филол. наук, доц.) – научный руководитель

EYE DIALECT (LITERARY DEVICE)

Статья посвящена стилистическому приему, который заключается в использовании фонографических средств стилизации речи – графонов (eye dialect). В статье определяется понятие «графон», приводится краткая классификация фонографических средств по типам передаваемых фонологических явлений, приведены примеры на каждый случай. Предлагаются возможные приемы передачи фонографических стилистических средств (переводческие стратегии).

The term eye dialect is of relatively recent date; it was a coinage of George Philip Krapp and was first used in his 1925 book *The English Language in America*. The term describes the phenomenon of unconventional spelling used to reproduce colloquial usage. This literary device immediately strikes the eye of the reader, not the ear, hence its name. In English the spelling of words is unpredictable, and the fact that the same sound may be spelled out in more than one way makes the eye dialect possible. The thing Krapp wanted to show is that the characters whose speech is depicted in an eye-dialect would spell these words in an incorrect way, hence demonstrating a level of education and literacy substantially lower than the average. So in the first place nonstandard spellings undoubtedly represent illiterate speech.

Eye dialect does provide a hint to the reader that the speech of a character in some way differs from normal, conventional speech. Some authors prefer a different term for this phenomenon – «semi-phonetic spelling», «quasi-phonetic spelling» or «variant spelling»[1], [2]. It's usually used in dialogs, but may as well be used in the narrative depicting the spelling made by a character (such as in a letter or diary entry).

This device has been used in literature for centuries, if not millennia. Shakespeare has the only Irish character in his plays, Captain Macmorris in *Henry V* (Act 3, scene 2) say: «What ish my nation?» The eye dialect was used by such noted writers as Charles Dickens, John Steinbeck, William Faulkner, Mark Twain, Harriet Beecher Stowe, Tennessee Williams, Alex Haley, Terry

Pratchett, etc. When the author makes the extensive use of this device, the reader may find it quite intricate to decipher the meaning of eye dialect. However, most authors are likely to use eye dialect with restraint, sprinkling nonstandard misspelling here and there.

Since Krapp's time the term has acquired a wider meaning and now covers any variation of spelling to indicate particular regional pronunciations or accents. Eye dialect is used extensively in the Harry Potter series. One character whose speech is consistently represented with variant spelling is Fleur Delacoeur. In this case the character is a foreigner and speaks with an accent the features of which are recognizable by readers. A native speaker of French, her speech is rendered with modifications in sounds and phoneme substitutions:

«Bill is very busy at ze moment, working very 'ard, and I only work part-time at Gringotts for my Eenglish, so he brought me 'ere for a few days to get to know 'is family properly. I was so pleased to 'ear you would be coming – zere isn't much to do 'ere, unless you like cooking and chickens! Well – enjoy your breakfast, 'Arry!» [3]

The most striking features of her speech are the omission of /h/ sound at the beginning of the words (so-called initial h-dropping), the substitution of interdental fricative /ð/ by /z/ and the inability to realize the short close front lax vowels, realizing it instead as the long close front tense vowels. Therefore, the native French speaker is grappling with the infamous 'ship/'sheep' pair.

Rubeus Hagrid's speech is also replete with non-standard spelling. This character is a formidable, but kind-hearted, half-giant who works as a gamekeeper at Hogwarts School of Witchcraft and Wizardry. While his region of origin is never explicitly mentioned in the novels, in the film versions his accent is distinctly West Country. The following extract is from Harry Potter and the Prisoner of Azkaban:

«I met him!» – growled Hagrid. «I musta bin the last ter see him before he killed all them people! It was me what rescued Harry from Lily an' James's house after they was killed! Jus' got him outta the ruins, poor little thing, with a great slash across his forehead, an' his parents dead ... an' Sirius Black turns up, on that flyin' motorbike he used ter ride. Never occurred ter me what he was doin' there. I didn' know he'd bin Lily an' James's Secret-Keeper. Thought he'd jus' heard the news o' You-Know-Who's attack an' come ter see what he could do. White an' shakin', he was. An' yeh know what I did? I COMFORTED THE MURDERIN' TRAITOR!» [3]

The most consistent feature in Hagrid's speech throughout the novels is the depiction of the velar nasal stop realized in the alveolar position (doin', shakin', murderin'). From the standpoint of phonetics, his speech is rich in such phenomena as the elision/dropping of final consonants due to colloquial speech register (an', jus', o'), h-dropping (musta bin) and the assimilation of sounds. Also found in Hagrid's speech are a number of nonstandard spellings representing combinations of words (musta been, outta the ruins). These are so-called 'junctional' words. A clue to Hagrid's regional background may come from the rhoticity implied by the post-vocalic 'r' in syllables where in the standard pronunciation variant the schwa should be present: ter, inter, tergether, etc. This rhoticity survived only in areas west of London, south of Birmingham and in Lancashire. And all these phenomena are reflected in spelling.

Eye dialect can be used to represent a baby talk – a nonstandard form of speech used by adults in talking to toddlers and infants. In Harry Potter and the Order of the Phoenix (2003), J. K. Rowling gives this example of baby talk, from Bellatrix Lestrange to Harry Potter:

«The little baby woke up fwightened and fort what it dweamed was two.» [3]

The eye dialect as a literary device may as well be used by the author to convey the impression or air of informality, without the definite feeling of ignorance and crudity that the dialect speech

usually produces. This informality impression can be easily exemplified by the excerpt from Stephen Crane's *The Red Badge of Courage*, where the author is not concerned with showing the class differences of his characters, nor about showing that his soldiers come from a particular region of the United States. Crane relies most heavily on Eye Dialect forms which indicate the effects of lack of stress on the pronunciation of certain words in a sentence. In other words the nonstandard spelling here represents nothing more than standard pronunciation of words in unstressed positions.

Th' lieutenant, he ses: «He's a jimhickey,» an' th' colonel, he ses: «Ahem! he is, indeed a very good man t'have, ahem I He kep' th' flag 'way t' th' front. I saw 'im». [5]

The eye dialect is sometimes used to depict awkward or sloppy speech brought about by intoxication. The following instance is taken from the novel *Babbitt* by Sinclair Lewis:

«There's another fool. George Babbitt. Lives for renting howshes – houses. Know who I am? I'm traitor to poetry. I'm drunk. I'm talking too much. I don't care. Know what I could've been? I could've been a Gene Field or a James Whitcomb Riley. Maybe a Stevenson. I could've. Whimsies. 'Magination. Lissen. Lissen to this. Just made it up:

Glittering summery meadowy noise

Of beetles and bums and respectable boys.

Hear that? Whimzh—whimsy. I made that up. I don't know what it means! Beginning good verse. Chile's Garden Verses. And whadi write? Tripe! Cheer-up poems. All tripe! Could have written—Too late!» [4]

Eye dialect is used to illustrate such speech impairments as stuttering, stammering, cluttering and the inability to produce certain sounds. The following excerpt is taken from J. K. Rowling's «*Harry Potter and the Sorcerer's Stone*» (1997).

«P-P-Potter,» stammered Professor Quirrell, grasping Harry's hand, 'c-can't t-tell you how p-leased I am to meet you.' 'What sort of magic do you teach, Professor Quirrell?' 'D-Defence Against the D-D-Dark Arts,' muttered Professor Quirrell, as though he'd rather not think about it. 'N-not that you n-need it, eh, P-P-Potter?' He laughed nervously. 'You'll be g-getting all your equipment, I suppose? I've g-got to p-pick up a new b-book on vampires, m-myself.» [3]

In order for Eye Dialect to exist in a language, that language must have a reasonably well-standardized system of spelling. In languages where written and spoken form of words is relatively the same (for instance, Russian language) the opportunity for the use of eye dialect is more limited than it is in English. The novel *Zazie dans le Métro* by Raymond Queneau is famously written in French that disregards almost all French spelling conventions.

Chsuis Zazie, jparie que tu es mon tonton Gabriel.

A rvoir, ma chérie. A rvoir, Gaby. [6]

The presence of eye dialect in a text clearly poses problems for the translator. When approaching a text with variant spelling the translator may adopt the following strategies:

1. standardization;
2. non-standard spelling;
3. compensation on other linguistic levels.

Standardization is not necessarily negative: sometimes the reader is less interested in the nuances expressed through dialect, than in concentrating on the plot of the narrative. Since eye dialect is a literary device based on the orthographic and phonological features of a particular language, rarely can such features survive the translation process. Ergo the compensation on other linguistic levels other than the graphological /phonological is used: lexis pertaining to the colloquial

register, non-standard grammar and morphological constructions, anomalous syntax, punctuation, etc.

More than one of these strategies can be adopted by the translator when approaching a text.

The task facing the translator of rendering the effect that eye dialect produces in the original text is daunting, if not necessarily doomed to failure; at best the effect can be only partially transferred, the remainder joins the myriad other features that are «lost in translation».

Библиографический список

1. Brett David. Eye Dialect: Translating the Untranslatable. AnnalSS 6, 2009. Lost in translation. Testi e culture allo specchio.
2. Paul Hull Bowdre, Jr. A Study of Eye Dialect Doctoral Dissertation University of Florida 1966.
3. Rowling J. K. The Harry Potter series.
4. Sinclair Lewis Babbitt. http://archive.org/stream/babbitsinclair00lewirich/babbitsinclair00lewirich_djvu.txt
5. Stephen Crane. The Red Badge of Courage. <http://www.literaturepage.com/read/redbadgeofcourage.html>
6. Raymond Queneau. Zazie dans le Métro. http://bmllettres.net/IMG/pdf/QUENEAU_Zazie-dans-le-metro_texte-integral.pdf

УДК 796.016

А. Качанова – студент кафедры физической культуры и спорта

В. М. Башкин (д-р пед. наук., доц.) – научный руководитель

ТАКТИКА ПАРНОЙ ИГРЫ В БАДМИНТОНЕ

В данной статье рассмотрены следующие аспекты тактики парной игры: подача в парной игре; взаимодействие игроков; тактика в нападении.

Подача в парной игре.

В парных встречах часто применяется укороченная подача, дающая преимущество (при правильной расстановке игроков) подающей стороне. Например, при взаимодействии «в линию» выгодней подавать короткую подачу во внутренний угол правого поля и во внешний левого поля противника, так как в противном случае можно получить в ответ сильный плоский вдоль боковой линии и потерять подачу. При взаимодействии параллельном и циклическом, т. е. «бок о бок», целесообразней подавать короткие подачи в наружные углы, чтобы избежать в ответ сильного удара вдоль своей средней линии. При приеме короткой подачи при взаимодействии «бок о бок» партнер принимающего тотчас отходит назад и подстраховывает всю заднюю линию и свой угол. При любом виде взаимодействия иногда полезно подать точную высокую подачу под левую руку принимающему. В парной игре, особенно в смешанной, чаще применяют плоскую подачу. Партнер всегда должен знать, какую подачу подаст его товарищ, чтобы подготовиться к возможному ответным ударам. В смешанной паре партнерша подающего должна заранее встать на свое место и слегка пригнуться. После подачи немедленно выпрямиться с подготовленной для удара ракеткой.

Взаимодействие игроков

В парной игре большое значение имеет хорошее взаимодействие игроков. Могут быть разные виды взаимодействия.

Система параллельного взаимодействия («бок о бок») При этой системе взаимодействия каждый из партнеров играет только на своей половине площадки. Случается, что противник посылает волан на середину площадки. Тогда возникает вопрос, кому принимать волан, и часто его отбивают оба игрока, мешая друг другу. В этом недостаток системы. Волан должен отбивать левый игрок, так как справа всегда легче отбить, чем слева. При этой системе игроки вынуждены быстро передвигаться вперед и назад и уметь одинаково хорошо играть у сетки и на задней линии.

Система диагонального взаимодействия. Система диагонального взаимодействия заключается в том, что каждый из партнеров играет на половине своей стороны, поделенной по диагонали. У этого варианта есть отрицательная сторона. Воланы, попадающие в левый задний угол площадки, трудно отбивать. В этом случае один из игроков должен умело нападать прямыми ударами у сетки и искусно отвечать на укороченные удары, а второй игрок – обладать сильным и точным ударом слева и справа.

Система передне-заднего взаимодействия («в линию»). Передне-заднее расположение игроков часто практикуется при смешанных играх. Игрок, находящийся впереди, обязан владеть техникой различных подач и ударов у сетки, а также уметь принимать укороченные удары и отвечать на них. А игрок, располагающийся сзади, должен хорошо отбивать волан разными ударами. На заднего игрока нагрузка больше, чем на переднего, заднему чаще приходится перемещаться по большей части площадки. К тому же на заднюю часть площадки волан попадает значительно чаще. Поэтому лучше, когда сзади играет мужчина. При этом взаимодействии игроки обычно заранее договариваются между собой, кто из них все время выходит к сетке и кто становится сзади. При условии, что оба игрока примерно одинаково выполняют функции заднего игрока и «сеточника», устанавливается твердый порядок, что к сетке выходит тот, кто подает или принимает подачу; его партнер обязан занять место сзади. Недостаток этой системы в том, что боковые части площадки защищены слабо. Игроки должны стоять друг от друга не ближе трех метров. В такой быстротечной игре, как бадминтон, успех той или другой комбинации и отдельного удара зависит от затраченного на их выполнение времени, исчисляемого в долях секунды. Стоит, например, подающему игроку задержаться после подачи, как он уже не сможет принять укороченный удар в противоположную от него сторону. подача будет проиграна, так как его партнер сразу же после подачи должен отойти далеко назад.

Система циклического взаимодействия

Циклическое взаимодействие заключается в непрерывном передвижении по площадке со сменой мест между партнерами. В случае если один из игроков принимает волан у сетки, второй игрок охраняет заднюю и боковые стороны площадки, и наоборот. Игроки не должны сближаться меньше трех метров, и каждый боится возможный промах партнера.

Тактика в нападении.

Нападая, следует заставлять противника чаще держаться у задней линии, не давая ему времени на продвижение вперед. Это является важным элементом наступательной тактики. В случае если к волану подбежали для удара оба игрока одновременно, ударить должен тот, кому удобнее, другой обязан отойти назад. Это условие должны понимать и четко выполнять оба игрока. При взаимодействии противников «по квадратам» больше направлять ударов к сетке. Если взаимодействуют противники «в линию», надо чаще направлять смехи и полусмехи на полплощадки к боковым линиям. Использование слабых сторон противника – главная особенность тактики в парной игре.

УДК 811.112

М. К. Ксенофонтова – студент кафедры иностранных языков
О. В. Карелова (канд. филол. наук, доц.) – научный руководитель

К ВОПРОСУ ИЗУЧЕНИЯ ТЕРМИНОВ, ИСПОЛЪЗУЕМЫХ В ПСИХОЛОГИИ, НА МАТЕРИАЛЕ ПРОИЗВЕДЕНИЯ А. МАСЛОУ «МОТИВАЦИЯ И ЛИЧНОСТЬ»

Данная работа посвящена изучению терминов, используемых в области психологии и психиатрии на примере произведения А. Маслоу «Мотивация и личность».[1] В качестве вспомогательного материала был использован перевод данной книги на русский язык, который выполнили Т. Гутман и Н. Мухина. [2]

Абрахам Гарольд Маслоу (1908–1970) является одним из виднейших деятелей психологии, его называют духовным отцом американского гуманизма. А. Маслоу исследовал человека через его субъективные переживания и утверждал, что в каждой личности изначально заложен мощный позитивный потенциал, и именно благодаря его неоченимому вкладу понятия самоактуализации и личностного роста стали неотъемлемой частью современной психологии.

В данной работе мы руководствовались определением термина, предложенным И. В. Арнольд, согласно которому термин это «слово или словосочетание, служащие для точного выражения понятия, специфичного для какой-нибудь отрасли знания, производства или культуры, и обслуживающие коммуникативные потребности в этой сфере человеческой деятельности. Совокупность терминов той или иной отрасли образует ее терминологическую систему».[3] Каждый термин имеет определение в специальной литературе, которое принято называть дефиницией. Совокупность терминов, объединенных отношением к одной отрасли, образует терминологическую систему. [3]

Рассматриваемый нами текст насыщен разнообразными терминами – общенаучными (physiology – физиология, homeostasis – гомеостаз, blood stream – кровоток) и узкоспециальными (needs – потребности, traumatic neurosis – зд. невротические склонности). Каждый новый термин сопровождается определением:

«Threatening conflict. This type of conflict is fundamentally different in kind from conflicts of the first two types. It is still a choice situation but now it is a choice between two different goals, both vitally necessary».[1]

«Конфликт угрожающего характера фундаментальным образом отличается по своему типу от двух вышеописанных разновидностей конфликта. Здесь по-прежнему присутствует ситуация выбора, но теперь это выбор одной из двух различных целей, каждая из которых имеет жизненную необходимость».[2]

Однако, поскольку текст рассчитан на специалистов, общенаучные термины, такие как, например, «гомеостаз» («свойство организма поддерживать свои параметры и физиологические функции в определенном диапазоне» [4]), автором не объясняются и не уточняются.

В книге А. Маслоу «Мотивация и личность» встречаются термины, образованные различными способами:

- заимствования из общелитературного языка – needs, conflict, desires;
- заимствования из других языков – homeostasis (от др. греч. «homoios» – «одинаковый» и «stasis» – «неподвижность»);

– искусственное создание новых терминов на базе слов родного языка – self-actualization (от слов «self» и «actualize»), frustration (от «frustrate»).

Помимо того, терминам в определенных случаях свойственны такие семантические явления, как синонимия (needs – drives, gratification – satisfaction) и антонимия (boredom – interest).

Стоит отметить три вещи. Во-первых, термины, отнесенные нами к заимствованиям, не были заимствованы лично А. Маслоу, а были внесены в язык другими учеными задолго до него. Тот факт, что А. Маслоу использует их в своей работе, объясняется лишь их широкой распространенностью в психологии.

Во-вторых, А. Маслоу, в отличие от многих других ученых, которые подобно ему создавали из ничего кардинально новые концепции и подходы, не создавал новых терминов. Он в основном пользовался лексикой общелитературного языка или же понятиями, введенными другими учеными, так как он с большим уважением относился к работам своих предшественников, даже если не был согласен с их теориями.

В-третьих, практически все термины, используемые в гуманистической психологии А. Маслоу, обозначают исключительно абстрактные понятия (frustration, threat, restlessness, motivation, esteem).

Библиографический список

1. Maslow Abraham H. Motivation and personality. Harper & Row, Publishers, 1954.
2. Маслоу А. Мотивация и личность. 3-е изд. / Пер. с англ. Т. Гутман, Н. Мухина. СПб.: Питер, 2010.
3. Арнольд И. В. Основы научных исследований в лингвистике: учеб. пособие. М.: Высш. шк., 1991.
4. Философский энциклопедический словарь / под ред. Л. Ф. Ильичев и др. – М.: Советская энциклопедия, 1983.

УДК 811.112

Е. И. Кузнецова – студент кафедры иностранных языков

Р. Б. Либина (канд. ист. наук, доц.) – научный руководитель

К ВОПРОСУ О СМЫСЛОВЫХ РАСХОЖДЕНИЯХ В ИНТЕРПРИТАЦИИ СОНЕТОВ ШЕКСПИРА

О смысловой неоднозначности как характерной черте шекспировских текстов, в особенности сонетов, говорили многие исследователи.¹

Форма сонета предполагает смысловую концентрацию, установку на своего рода поэтический вывод или, напротив, неожиданный, парадоксальный тезис в конце текста. Но в целом ряде случаев мы находим у Шекспира строки, смысл которых понимается неоднозначно. Что за явление перед нами? Шекспир намеренно допускал неясность смысла, это поэтический прием, языковая игра? Или мы просто не вполне в состоянии однозначно трак-

¹ Например, Mahood M. M. Shakespeare's Wordplay. Lexical Ambiguity and Wordplay in Shakespeare, Londres, Routledge, 1988; Galey A. Networks of Deep Impression: Shakespeare and the History of Information, Toronto, 1912, pp. 307–312.

товать язык XVI века? Существует и точка зрения, согласно которой, неясности в сонетах Шекспира объясняются отсутствием авторской правки текста перед публикацией. Первый издатель печатал сонеты в авторской версии, но не подготовленной поэтом специально для публикации.¹ Другой исследователь видит причину неоднозначности шекспировского языка в сочетании «нарядного», разукрашенного языка английского ренессанса с живой стихией разговорной речи.²

Проблема неоднозначности шекспировских сонетов может рассматриваться в совершенно разных ракурсах. Хотелось бы предложить один из возможных. Как известно, цикл состоит из 154 произведений. Большая часть сонетов посвящена «кавалеру», меньшая, заключительная – «даме». Внутри каждой из этих частей выделяют более дробные смысловые блоки. К какому же из этих блоков, к какой из двух принципиальных частей цикла относится большая часть смысловых «неясностей»? Или они распределены по циклу неравномерно, не имея четкой связи с той или иной его частью?

Буквальное прочтение, как и анализ художественных переводов на русский язык, показывают: к числу произведений, содержащих неясности и по-разному понимаемые места, можно отнести сонеты 35, 39, 80, 84, 115, 116, 146, 151. Причем в одних случаях затруднительно говорить даже об однозначном буквальном переводе, в других – непосредственный смысл слов сомнений не вызывает, но стоящий за ними образ может пониматься совершенно по-разному. В последнем случае ярким «зеркалом» разночтений выступают поэтические переводы.

Примером разночтения на уровне буквального перевода служит интерпретация финальных строк 115 сонета:

*Love is a babe: then might I not say so,
To give full growth to that which still doth grow.*

Буквальный смысл данного фрагмента можно понимать двояко.

1-ый вариант: *Любовь – дитя: поэтому я мог бы и не говорить так, чтобы дать полный рост тому, что все еще растет.*

2-ой вариант: *Любовь – дитя; поэтому я не мог так говорить, приписывая полный рост тому, что вечно растет.*

А вот как выглядят варианты поэтических переводов (табл. 1)

Таблица 1

Вариант перевода	Автор перевода
<i>Любовь – дитя. Я был пред ней не прав, Ребенка взрослой женщиной назвав.</i>	С. Я. Маршак
<i>Одно из двух: любовь уже прошла Или она пока еще мала.</i>	В. Б. Микушевич
<i>Любовь – дитя, и слов моих поток Мощнее делает ее росток.</i>	А. И. Кузнецов
<i>Любовь была дитем; как я не смог Ребенка рост предречь? – суров урок.</i>	И. З. Фрадкин

¹ Луков В. А., Фролова В. С. «Сонеты» Уильяма Шекспира: от контекстов к тексту. М., 209. С. 79–84.

² Алексеенко А. Послесловие – Шекспир В. Произведения в 6-ти т. Киев, 1986. Т. 6. С. 776–782.

Пример смыслового расхождения на уровне поэтических интерпретаций дают переводы 80 сонета.

*O, how I faint when I of you do write,
Knowing a better spirit doth use tour name,
And in the praise thereof spends all his might,
To make me tongue-tied, speaking of tour fame!*

Буквально:

*О, как меня лишает сил, когда я пишу о тебе,
знание, что превосходящий меня дух использует твоё имя
и на хвалу тебе расходует всю свою силу,
так что сковывает мой язык, когда я говорю о твоей славе.*

А так интерпретируют финальные строки сонета поэты-переводчики (табл. 2).

Таблица 2

Вариант перевода	Автор перевода
<i>Мне изменяет голос мой и стих, Когда подумаю, какой певец Тебя прославил громом струн своих, Меня молчать заставив наконец.</i>	С.Я. Маршак
<i>Начав писать, я духом пасть готов; Тебя воспел владыка из владык, Непревзойден в могуществе стихов, Так что немеет у меня язык.</i>	В.Б. Микучевич
<i>О боже! Как слаба моя строка Перед талантом лучших из певцов, И силы тратит зря моя рука В убогости косноязычных строф.</i>	А.И. Кузнецов
<i>Петь о тебе не смею – я подавлен: Каким поэтом ты теперь воспет! В каких возвышенных стихах прославлен! Я нем пред этой мощью – спору нет.</i>	И.З. Фрадкин

Кто он – «лучший дух» – конкретный человек, божество, абстрактный образ идеального поэта?

В распределении сонетов, обладающих смысловой неоднозначностью, внутри всего цикла видна определенная закономерность. Семь сонетов подобного рода относятся к первой части, посвященной «другу», и лишь один, 151, ко второй, посвященной «возлюбленной».

Анализируя распределение смысловых неясностей в рамках текста каждого сонета, можно также заметить тенденцию: неоднозначные строки образуют начальную или заключительную часть сонета.

Подобное распределение склоняет к выводу: Шекспир использовал неясность как специальный поэтический прием. Он вовлекал читателя, давал ему простор для размышлений. Шекспир намеренно заключил в свои сонеты загадку, которая так привлекает человеческие умы из столетия в столетие.

Библиографический список

1. Mahood M. M. *Shakespeare's Wordplay. Lexical Ambiguity and Wordplay in Shakespeare*, Londres, Routledge, 1988; Galey A. *Networks of Deep Impression: Shakespeare and the History of Information*, Toronto, 1912. Pp. 307–312.
2. Луков В. А., Фролова В. С. «Сонеты» Уильяма Шекспира: от контекстов к тексту, М., 209. С. 79–84.
3. Алексеев А. Послесловие, – Шекспир В. Произведения в 6-ти т., Киев, 1986. Т. 6. С. 776–782.

УДК 629.735.33

А. Р. Лукманова – студент кафедры системного анализа и логистики

М. Л. Бурова (канд. филос. наук, доцент) – научный руководитель

ДВЕ ИСТОРИИ ОДНОЙ МЫСЛИ. Ф. М. ДОСТОЕВСКИЙ: РАЗРЕШЕНИЯ МИФА О СВЕРХЧЕЛОВЕКЕ. Ф. В. НИЦШЕ: МИФ О СВЕРХЧЕЛОВЕКЕ, ДОРОГОЙ ПРОТИВОРЕЧИЙ

При упоминании имени Фридриха Вильгельма Ницше, разумеется, в первую очередь приходит на ум термин «сверхчеловек» и все, что, так или иначе, связано с этим понятием в истории философской мысли и еще в большой степени в дальнейшей истории человечества. «Сверхчеловек» и есть единственное детище автора, без которого мы бы вряд ли помнили его, поскольку, начиная с «Так говорил Заратустра», начатого в 1881 году, все, написанное в последующие десять лет, до сумасшествия Ницше, – это развитие его главной темы. Цель моей работы состоит в рассмотрении следующих вопросов: причины возникновения идеи сверхчеловека, почему и каким образом Ф. В. Ницше и Ф. М. Достоевский, по сути, выдвигая одну и ту же мысль, приходят к диаметрально противоположным выводам, закономерны или нет попытки воплощения «Сверхчеловека» в контексте исторической реалии XX и XXI вв.

Примечательно, что философия Ницше в целом не вызывала какого-то особого и искреннего шока у просвещенного европейца. Это говорит о том, что философ лишь облек в недвусмысленную словесную, хотя отнюдь не ясную, форму мысль, давно витающую в воздухе. Бог на самом деле, выражаясь образным языком Ницше, «умер». Далее по Михаилу Булгакову: «... ежели Бога нет, то, спрашивается, кто же управляет жизнью человечества и всем вообще порядком на земле?» – «Сам человек» – как мы помним, ответил Берлиоз Воланду. Бесспорно, развитие науки в XIII–XIX веке ускорило «кончину» Бога в сознании определенного слоя общества, ибо ничего не указывало на его присутствие: ни в законах, открываемых наукой, ни в человеческой природе, ни, увы, в истории человечества. А также просветительство XIII века с его открытой богоборческой позицией, разрушение монархического правления и натурального производства, появление демократии и социали-

стических идей и, главное, развитие капитализма, т.е. разрушение аристократической элиты «по крови» и выход на сцену «успешных» людей «по делу», французские революции, явление Наполеона, Чарльз Дарвин со своей теорией эволюции. Поэтому естественно, что человек если и не управляет «распорядком на земле», то стремится управлять, а в еще большей степени стремится понять этот мир и свое место в этом мире. Именно в XIX веке родилась хорошо знакомая формулировка «Человек – венец природы», а чуть позже: «Не надо ждать милости от природы. Взять их у нее – наша задача». Во всяком случае, кто знаком с классикой, тот должен помнить слова Евгения Базарова: «Природа – не храм, а мастерская; и человек в ней хозяин».

Сопоставляя идею Ф. В. Ницше и теорию Ф. М. Достоевского, прежде всего, выделим основные положения у этих авторов, дающие нам основания утверждать если не абсолютную их идентичность, то их общность в главном. Во-первых, и это существенно, и для Ницше и для Достоевского «сверхчеловек» – это биологический, или скорее социобиологический факт, во всяком случае, опирающийся на научные факты и научные теории. По Раскольникову, люди делятся на две неравные группы: большая – твари дрожащие, или биомасса, меньшая – свободные люди, или наполеоны, или «сверхчеловек». Такая классификация и нова и стара одновременно. Стара – деление на голубую и неголубую кровь, нова – поскольку опирается на всплеск развития описательной классифицирующей биологии, т.е. пусть и бездоказательно, с точки зрения биологии, носит научную форму или окраску. Для автора теория сия в любом случае объективная реальность, «по закону природы» – утверждает Раскольников. Далее главное – определение «сверхчеловека». Здесь, нужно признаться, определение обоих философов отнюдь не носит строго научную характеристику: ни описательную, ни понятийную. Но в обоих случаях можно выделить три основополагающих характеристики: стремление к власти или воля к жизни, имморализм (мировоззрение и мироощущение, лишённое категорий добра и зла как таковых), созидательность. Раскольников на первый план ставит «созидательность». Говоря о «преступлениях» «Сверхчеловека», герой оговаривается, что это «разрушение настоящего во имя лучшего». Для него не существует «зла» и «добра» по отношению к «тварям»; существует только целесообразность. Речь идет именно об имморализме. «Установители человечества все до единого были преступниками. Замечательно даже, что большая часть этих благодетелей и установителей человечества были особенно страшные кровопролитцы». Что же касается третьего, т.е. воли к власти, то эта характеристика является естественным логичным завершением. А как вы еще намерены созидать и устанавливать человечество и целесообразно лить кровь, если, не обладая властью? Что же касается Ницше, то изначально имморализм, утверждаемый в книге «По ту сторону добра и зла», написанной в 1886 году, потом дополняется понятием воли к власти и книгой «Воля к власти». Четвертое качество, на мой взгляд, – запредельная ненависть к недостаткам человека и, как следствие, к человеку в целом.

Рассмотрим, каким образом Ф. М. Достоевский приходит к отказу от идеи «сверхчеловека». В период вынашивания идеи, до убийства, на основании внутренних монологов Раскольникова и того, что он сообщает следователю Порфирию Петровичу, можно выделить три аспекта: чувство внутреннего величия, убежденность в своей исключительности, как следствие имморализм, право «разрешить кровь по совести». Отчуждение от человечества, людей, человека: в этот период Раскольников максимально изолируется от общества. «Новое», по-моему, во многом является самооправданием, так как кому из людей с манией величия не кажется гениальным все то, что он делает, или думает. А также и спорным: «Что

такого нового принесли Ликург, Магомет, Наполеон?» – и до них, и после них существовали тираны. После убийства Родion переживает кризис, вызванный отнюдь не раскаянием, а «Наполеон, пирамиды, Ватерлоо – и тощая гадкая старушонка... Эстетика помешает», – сетует Раскольников, – «полезет ли дескать, Наполеон под кровать к старушонке?», «А, не та форма, не так эстетически хорошая форма... Я решительно не понимаю: почему лупить людей бомбами более почетная форма?», «Они сами миллионами людей губят, да еще и за добродетель почитают». Обратим внимание на замечательный и характерный парадокс: его беспокоит, как смотрят на него потенциальные другие. Он смотрит на себя их глазами: вместо восторга и поклонения – осуждение и презрение, как по Ю. М. Лермонтову:

Поверь: великое земное
Различно с мыслями людей.
Сверши с успехом дело злое –
Велик; не удалось – злодей.

И, наконец, на роль Наполеонов больше подходят Лужин и Свидригайлов. Они более склонны к имморализму.

Вопрос для Ф. М. Достоевского закрывается так называемым четвертым сном Родиона, который является скорее пробной моделью не Раскольникова, а именно Ницше, где все «сверхлюди». Результаты нам известны. Таким образом, русский философ закрыл вопрос о «сверхчеловеке» – как невозможный.

Сколь бы ни были понятны причины (недовольство человеком и человечеством) и сколь бы ни была возвышенна и прекрасна цель (появление существа если не совершенного, то, во всяком случае, много совершеннее человека), – у Фридриха Ницше нас интересует другое: что именно есть «сверхчеловек», каков переход от человека к «сверхчеловеку». Сразу оговоримся, есть одна существенная проблема – это стиль, язык Ницше. Как раз, наиболее ярко появившийся в «Так говорит Заратустра»: максимальная образность, аллегоричность, метафоричность. Как результат минимум когнитивной информации, максимум эмоциональной. И вывод: полное затуманивание логики. Начнем с главного, на каком основании автор заявляет о грядущем сверхчеловеке? Исходя из общих законов эволюции. Но, во-первых, утверждение, что «сверхчеловек» «стоит настолько выше человека, насколько человек выше червяка» – порождает ряд недоумений. Червяк и человек различные животные; человек обладает качествами, отличающимися от червяка и других организмов. Какими качествами обладает «сверхчеловек»? Ницше не дает вразумительного ответа. Дело в том, что отрицание качеств червяка не описывает качеств человека, появление человека не отрицает червяка, следовательно, как относится к термину «погибель», условно принимая термины «мост/переход»? Заявленная дистанция, не дает нам права использовать термин «сверхчеловек», где корнем является человек, ибо «сверхчеловек», выходит, принципиально другое разумное существо, иначе получается, что человек это «сверхчервяк». В состоянии ли человек провозвещать «сверхчеловека»? Нет, это аналогично, что червяк объясняет современного человека, даже древний человек не объяснит современного. Поэтому, сконцентрируемся на главном, какими качествами, отличными от человека, обладает «сверхчеловек»? И здесь опять возникают сложности, так как философ его не характеризует – его характеристика базируется на критике человека, на критике его качеств. Рассмотрим ряд высказываний Заратустры:

«Если бы существовали боги, как удержался бы я, чтобы не быть богом! Следовательно, нет богов!» Вот и думай над этой метафорой. Чтоб ее расшифровать, нужно понять, что

есть БОГ? Власть, сила? Мы стремимся к власти. Знание и возможность созидать? Мы таковы, не отдельный человек, а в совокупности все человечество. Почему Заратустра не хочет быть Богом, хотя желает быть «сверхчеловеком», в чем разница? Выходит, Богом (Абсолютом) стать проще, нежели «сверхчеловеком».

О Христе: «Он недостаточно любил... Он ненавидел и призывал нас, плач и скрежет зубный предрекал он нам. Надо ли тот час проклинать, где не любишь? Это – кажется мне дурным вкусом! <...> Он происходит из толпы...» Проклинать, где не любишь – это дурной вкус. А Заратустра не проклинает, не позорит то, что ему не по вкусу? Кого осуждал (а не проклинал) Христос? Лицемеров, властолюбцев – кто стремился сделать других своими рабами, кто не из толпы, кто не может без этой толпы.

«Ты не должен грабить! Ты не должен убивать!» – такие слова назывались некогда священными, перед ними преклоняли колени и головы <...> Но я спрашиваю вас: когда на свете было больше разбойников и убийц, как не тогда, когда эти слова были особенно священными? Разве в самой жизни нет грабежа и убийства? <...> Или это не было проповедью смерти – считать священным то, что противоречило и противоборствовало самой жизни? Допустим даже, что мы имеем основания утверждать, что обладаем следующей статистикой: в родовом языческом строе было мало грабежей и убийств, в крестьянской Европе их было больше, ну а в современном мире их еще больше. По-моему, рост убийств растет с утратой естественных связей, роста скепсиса по поводу моральных, незыблемых императивов и роста приоритета индивидуальных интересов.

Самый важный вывод из анализа данных высказываний мне представляется так: Ницше провозглашает максимальное отчуждение человека от человека, даже отрицание Бога в универсальном смысле это отчуждение человека от объективных законов бытия. Дело в том, что человек – существо социальное. Его рост, прогресс, могущество и т. п. определяется человечеством, как единым организмом.

Поэтому, обобщая вышесказанное: неясность механизма эволюции из человека в «сверхчеловека», противоречивость положительных качеств, игнорирование факта, что человека нельзя рассматривать вне социума, т.е. механизмов его регуляции, я смею сделать вывод: «сверхчеловек» – это либо миф, либо отлично завуалированное, хорошо знакомое явление тирании.

Фантом, либо миф. Слабое существо, способное сравнивать и осознавать /т.е. человек/, осознав свое ничтожество, желает стать сильным. Ему остается стать сильным, для этого он должен отдать себя сильному в услужение; либо возненавидеть мир реальный, но, не желая самому себе в этом сознаться, создав свой мир, если получится: стать алкоголиком, наркоманом, писателем, вообще творцом мифов и иллюзий для других, т.е. уйти в виртуальность.

Манипуляция. Цель та же: желание властвовать. Но в этом случае совершается ряд необходимых операций. И воистину здесь требуется не воля, мужество, отвага, а терпение, расчет, циничная беспринципность. Необходимо создать для социума врага или опасность или притягательный образ будущего. Необходимо при этом сохранение двух условий: максимальное понижение образования при максимальном повышении самомнении и систематическая информационная обработка.

Оба философа почувствовали рост индивидуализации в обществе, раскрепощающий табуированные человеческие качества. Ф. М. Достоевский настаивал на том, что человек ни в коем случае не должен отчуждаться от человека. Наоборот, люди обязаны стараться

состоять в гармонии, не выдвигая свои интересы на первый план. В то время как Ф. В. Ницше сфокусировался на переживании несовершенств человека и, ища выход, посчитал, что человек недостаточно свободен, что связи с другими людьми тяготят его и искажают заложенную в нем суть. Будучи человеком искренним, не мечтает о мировом господстве, пытаясь выстроить все в ясную систему, не сумел свести концы с концами и тронулся умом.

События XX века и настоящего наводят на мысль, что в идее «сверхчеловека» в реальности заинтересованы люди, обладающие экономической и политической властью, целью которых является абсолютное управление обществом. Поскольку в реальности идея «сверхчеловека» противоречит предполагаемым нами законам равновесия, вероятны два исхода: либо полный отказ от нее, как от ложной, либо тотальная гибель человечества, как если бы пресловутый человек-ребенок сумел подчинить себе взрослых психологически. Но, в конечном счете, управляя ими, и необъективно оценив реальность, привел бы к гибели сперва взрослых, а оставшись без оных, в конечном счете, и себя.

Библиографический список

1. Галеви Д. Жизнь Фридриха Ницше. М.: Эксмо, 2003.
2. Трубецкой Е. Философия Ницше. М.: Эксмо, 2003.
3. Ницше Ф. Так говорил Заратустра. СПб.: Азбука-классика, 2006.
4. Достоевский Ф. М. Приступление и наказание. М.: Астрель 2007.

УДК 930.85

О. Н. Максимова – студент кафедры вычислительных систем и сетей
Н. В. Выжлецова (канд. культурологии, доц.) – научный руководитель

КУЛЬТУРА ОКСИТАНИИ

В наши дни, говоря об Окситании, подразумевают, прежде всего, совокупность местностей, где принято говорить на различных диалектах языка ок (*langue d'oc, lenga d'òc*). В первую очередь, это, конечно же, историческая область на юге современной Франции (Прованс, Дром-Вивере, Овернь, Лимузен, Гиень, Гасконь и Лангедок), на территории которой и появился этот язык. А так же некоторые районы в итальянских Альпах и испанских Пиренеях, куда он был занесен в ходе миграций в XIII в. Но, для самих жителей этих мест «Окситания» является, фактически, синонимом Лангедока.

Судьба этой области во многом уникальна и крайне интересна, как интересна и ее культура, своеобразие которой особенно ярко проявляется в период с XI по XIII в. (до момента присоединения Окситании к Франции). Именно о культуре Окситании и тех исторических процессах, которые определили ход ее развития, и пойдет речь ниже.

Определить, когда же именно начинается история Окситании, достаточно сложно: единство этих территорий проявляется еще во времена Римской Империи, в IV в. Немного позднее, в V в., их захватывают вестготы (вестготы): основанное ими королевство Тулузское часто называют Аквитанией (по названию одной из римских провинций). В 781 г. Карл Вели-

кий основывает здесь королевство Аквитанию, объединяя земли, на которых уже в те времена говорили на языке ок. Но уже в IX в., после распада империи Каролингов, эти территории теряют политическое единство: с этого времени и вплоть до XIII в. они находятся во владении герцога Аквитанского, графа Тулузского, графов де Фуа и арагонского короля, а система феодальных отношений остается крайне запутанной. Дело в том, что в Окситании, как и на территории современной Италии и в других Средиземноморских регионах, феодализм формируется на основе римского, а не германского права (как это происходит, например, во Франкском королевстве), формировавшего более жесткую и упорядоченную социальную структуру. Характерно, что многие окситанские сеньоры держали земли, как от французского, так и от арагонского короля, что, несомненно, сыграло определенную роль в развитии дальнейших событий.

Политическая раздробленность при этом нисколько не мешает культурному единству. Уже к XI в. в Окситании складывается особый тип культуры, отличный от культуры Франции того же времени, особая модель общества, более открытая к внешним интеллектуальным влияниям и склонная в определенной мере к религиозной толерантности. Это видно, в частности, из сочинений хрониста Раймонда д'Ажилса (XI в.) и арабского историка Ибн-Аль-Афира (рубеж XII – XIII вв.): описывая взятие крестоносцами Иерусалима (1099 г.) первый проводит четкую границу между Provençals (окситанцами) и Francigeni – франкскими и германскими крестоносцами, а второй, хотя и называет франками всех крестоносцев, все же выделяет среди них «других франков» (собственно, франков и германцев). При этом подчеркивается более благородное, по отношению к побежденному противнику, поведение окситанцев. Граф Раймон IV Тулузский не просто соглашается на переговоры с Ифтикар-ад Давлом, губернатором Иерусалима, но и позволяет его людям беспрепятственно покинуть осажденный город. Вот что пишет об этой истории Ибн-Аль-Афир: «Франки согласились пощадить их жизни и сдержали свое слово, позволив им ночью уйти в Аскалон, где они остановились. В то же время в мечети Аль-Акса другие франки убили более десяти тысяч человек» [1].

Хотя подобное поведение тулузского графа и вызвало резкую критику со стороны его современников-христиан, пропитанных идеологией священной войны, в нем не было ничего странного с точки зрения более «открытой» окситанской культуры. Так, в Окситании, в отличие от той же самой Франции, постепенно формируется более мягкое отношение и к иудеям. В XII в. их уже начинают брать на государственные должности, чего не происходит в остальной Европе, они становятся практически полноправными членами социума, их общины включаются в систему общественных отношений (например, получают возможность приобретать землю в собственность) [2].

Кроме того, благодаря подобной религиозной терпимости, сочетающейся с определенным антиклерикализмом, Окситания становится местом активного распространения и развития христианских еретических движений. В первую очередь, ереси вальденсов и, так называемого, катаризма, который под конец XII в. занимает важное место в жизни этих земель, начинает оказывать существенное влияние на их культуру, экономику и социальное устройство.

Широко распространившийся по всей Европе еще в X в., катаризм быстро становится объектом преследований со стороны Римской Церкви: первый костер загорается в 1022 г. в Орлеане, где, по обвинению в ереси и колдовстве, сжигают двенадцать каноников местного кафедрального собора. По сохранившимся в хрониках описаниям их «заблуждений» в этих «еретиках» можно без особого труда узнать катаров [3]. В XI в. еретики на время

исчезают из поля зрения хронистов, занятых Грегорианской реформой, но в XII в. их вновь начинают обнаруживать по всей Европе. Репрессии со стороны Церкви усиливаются, а монашеский орден Сито во главе с идеологом Крестовых Походов, Бернаром из Клерво, провозглашает идею воинствующей Церкви [4]. Обеспокоенный распространением ереси, будущий святой Бернар отправляется в графство Тулузское, где сталкивается с крайне интересным явлением: «ересь» оказываются «поражены» все без исключения социальные слои, а местная аристократия, вместо того, чтобы выступить в защиту католической веры, оказывает еретикам поддержку.

Причин, позволивших преследуемой во всей остальной Европе ереси чувствовать себя в Окситании настолько свободно, достаточно много, и среди них сложно выделить главную. Конечно, большую роль сыграла в этом описанная выше религиозная терпимость, но не менее важны и особенности окситанского социального устройства.

С X в. из-за набегов норманнов, в Окситании, как и во всем Средиземноморье, получает распространение особый тип укреплений – бургада (лат. «castrum» или ок. «castra»). В отличие от замков и крепостей северной Европы, castra – это укрепленная деревня, в которой в тесном соседстве жили представители всех трех сословий (аристократы, клирики и трудящиеся). Ее центром (или центрами) становились старая сеньориальная башня и церковь, обычно расположенные на холме [3]. Вокруг центра круговыми улицами обвивались сельские дома крестьян и ремесленников, и все поселение было обнесено стенами [4]. В стенах бургад общины катаров, клир которых обязан был трудиться (чаще всего еретики – «Добрые Люди» (Bons Hommes, Bons Crestians), как их называли в Окситании, становились ткачами, что породило еще одно из их названий, либо странствующими торговцами [5]), могли спокойно открывать свои монашеские дома, а верующие всех сословий – общаться со своими духовными наставниками.

При этом окситанские аристократы, часто покидавшие тесные и неудобные башни и переселявшиеся в городские дома, не отличались особым богатством. Это, в сочетании с их гордостью, усложняло их отношения с Римской Церковью: мелкие сеньоры пытались обратиться в свою пользу те налоги (десятину), которые их крестьяне должны были выплачивать Церкви. Богатые прелаты и аббаты были для них владетельными соперниками с непомерными политическими претензиями. Они мстили им насмешками, развивая при своих дворах новые ценности светской культуры, элегантно и духовной, иногда очень вольной во всех смыслах этого слова [4]. Не удивительно, что в такой ситуации и сами сеньоры, и их ближайшее окружение склонялись к поддержке другой христианской Церкви, не притязавшей ни на материальные богатства, ни на власть, верной идеалам Апостольской жизни и при этом куда более активно участвовавшей в жизни castra. А вслед за аристократами к «ереси» склонялись и низшие социальные слои, и даже местный католический клир. Вместо того чтобы обличать еретиков, окситанские католические священники принимают участие в публичных диспутах. Так в последние годы XII в. Гийом, католический епископ Альби, дискутирует о теологии с Сикардом, катарским епископом, и обрывает спор довольно добродушным восклицанием, что его противник читает христианские Писания наизусть [6]. Показательно, что в этих диспутах принимали участие и женщины – «Добрые Женщины» (Bonnes Femmes) из числа катарских посвященных, преимущественно дамы из знатных семей.

В целом, положение женщины в Окситании было не таким, как в остальной Европе. Во-первых, именно здесь зарождаются и развиваются традиции куртуазной любви, поклонения Прекрасной Даме, приводящие к заметному смягчению нравов [7]. Во-вторых, влияние на

отношение к женщине оказывает катарская духовность, в рамках которой отрицалась разница между мужскими и женскими душами, а тела не считались творением Бога [5]. Таким образом, женщина, конечно, не обретала равных с мужчинами прав, но уже и не рассматривалась как существо низшего порядка, априори греховное и зависимое. Окситанская женщина могла активно участвовать как в культурной, так и духовной жизни общества. Дамы знатного происхождения читали книги и писали стихи (до наших дней дошли некоторые произведения женщин-трубадуров, таких как графиня де Диа, Кастеллоза, Мария де Вентадорн [8]). Всеми уважаемые катарские Добрые Женщины вели независимую и благочестивую жизнь, полную духовного поиска, а женщины-вальденсы даже проповедовали на дорогах Лангедока [5].

Очевидно, что иерархи Римской Церкви ничего не могли противопоставить ереси в этих землях, но и примириться с ее существованием не могли. В 1199 г. появляется знаменитая булла папы Иннокентия III *Vergentis in Senium*, в которой еретики фактически приравниваются к государственным преступникам, и их наказание становится обязанностью сеньоров. В период между 1203 г. и первыми днями 1208 г. группа цистерцианских легатов по указанию папы обходит с проповедями весь Лангедок, от Тулузы до Монпелье, но это предприятие не дает никакого результата [6]. Иннокентий III призывает в 1209 г. к крестовому походу против окситанских сеньоров (их прегрешения войдут в историю как «грех толерантности»). Последовавшая за этим серия кровопролитных войн приводит к аннексии земель виконтов Тренкавель и графа Тулузского французской короной, созданию в 1215 г. Инквизиции и, после длительной борьбы, гибели катарской церкви и потере Окситанией политической, и, в значительной мере, культурной и духовной независимости. Примечательно, как все эти трагические события отражаются в языке ок: имена многих исторических деятелей той эпохи становятся нарицательными. Так, в Окситании и в наши дни слово «амоггі» (от имени Амори, сына Симона де Монфора) является синонимом «тупицы»: «simon» означает «жестокий», а слово «innocent» (от имени Иннокентий) в окситанском не имеет значения «невинный», как в других языках (например, французском), и употребляется для обозначения человека безответственного и всегда очень опасного [9].

Как видно из всего вышесказанного, культура Окситании – яркий и интересный пример так называемого пограничного типа культур, в определенные периоды своей истории более открытых к взаимодействию, способных чаще других породить различные новации. Пограничные культуры представляют собой «мембраны», через которые «цивилизации открывают свои границы и осуществляют свое расширение» [12]. Так и Окситания, несмотря на свою сложную историческую судьбу, смогла многое дать культуре Европы.

Библиографический список

1. Forcano M., *La royaume oubliée*. Bellaterra, Espana, 2009.
2. Карякина Н. В. История еврейских общин Прованса и Лангедока в XII–XIV вв. Рукопись канд. диссертации. М., 2007.
3. Brenon A. *Les cathares: Vie et mort d'une Eglise chrétienne*. Paris, 1997.
4. Brenon A. *Les cathares: Pauvres du Christ ou apôtres de Satan?* Paris, 1997.
5. Brenon A. *Le vrai visage du catharisme*. Paris, 2008.
6. Brenon A. *La croisade de la parole // Pyrenees Cathares*. 2008. PP. 62–69.
7. Дюби Ж. Куртуазная любовь и перемены в положении женщин во Франции XII в. // *Одиссей. Человек в истории. Личность и общество*. М., 1990. С. 90–96.
8. *Поэзия Трубадуров. Поэзия Миннезингеров. Поэзия Вагантов*. М., 1974. С. 31–181.

9. Brenon A. Le Dico les cathares. Milan, 2000.
10. Duvernoy J. La Religion des cathares. Toulouse, 2000.
11. Хлевов А. А. Краткая история Средних веков. Эпоха, государства, сражения, люди. СПб., 2008.
12. Земсков В. Б. О межцивилизационном взаимодействии. // Iberica Americans. Механизмы культурообразования в Латинской Америке. М., 1994. С. 5–10.

УДК 796.015

А. Попова – студент кафедры физической культуры и спорта

В. М. Башкин (д-р. пед. наук., доц.) – научный руководитель

ВЗАИМОСВЯЗЬ МОЩНОСТИ ТРЕНИРОВОЧНОЙ НАГРУЗКИ И ИНТЕНСИВНОСТИ ФИЗИОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В ОРГАНИЗМЕ

Величина скорости передвижения человека при выполнении бега на различных дистанциях соответствует величине мощности совершаемой работы.

Увеличение мощности выполняемой работы всегда будет сопровождаться увеличением интенсивности физиологических процессов в организме, в частности увеличением количества работающих мышц и усилением процессов распада энергетических веществ в них. Без увеличения интенсивности физиологических процессов немислимо увеличение мощности работы и скорости передвижения человека в пространстве. Для правильного расчета интенсивности необходимы стандартные условия, в которых выполняется заданное упражнение.

Между интенсивностью и продолжительностью работы имеется закономерная связь. Каждый человек понимает, что передвигаться с максимальной скоростью можно только ограниченное время, затем скорость неизбежно падает.

Проанализируем изменение скорости бега в зависимости от продолжительности.

Студент, пробегающий 100 м за 13 сек. развивает скорость – 7,3 м/сек; пробегая 200 м в 30 сек. – показывает скорость 6,3 м/сек; преодолевая 1000 м, он бежит со скоростью примерно 3,7 м/сек.

Длительность работы при беге на 400 м по сравнению с бегом на 200 м увеличилась. Следовательно, при увеличении дистанции бега на один и тот же отрезок в 200 м снижение интенсивности работы происходит в результате физиологических процессов в организме. Изменение в скорости при изменении дистанции крайне незначительны, хотя продолжительность работы увеличилась вдвое. Отсюда можно сделать вывод, что падение скорости бега не находится в прямой линейной зависимости от длительности времени, в течение которого эту скорость надо удерживать. Так, при увеличении продолжительности бега, скорость уменьшается.

Благодаря наличию рефлекторных регуляторных механизмов, функции кровообращения, дыхания, выделения и т.д., усиливаются, что способствует доставке тканям необходимого количества кислорода. Из организма в это время выделяется значительное количество продуктов обмена.

При физической работе повышенной интенсивности функции вегетативных органов уже не могут обеспечить повышенные потребности организма, вызванные мышечной работой

повышенного уровня. Чем больше интенсивность работы, тем больше минутный объем крови, выбрасываемый сердцем. Частота пульса изменяется в соответствии со скоростью передвижения. Однако все эти изменения вегетативных органов не могут обеспечить поддержание скорости при увеличении интенсивности и продолжительности работы на уровне, который обеспечивается при менее продолжительной дистанции.

Все это необходимо в доступной форме доводить до сведения студентов, занимающихся физической культурой.

УДК 796.011

А. Протопопов – студент кафедры физической культуры и спорта

И. М. Евдокимов (канд. пед. наук, доц.) – научный руководитель

ПСИХОФИЗИЧЕСКАЯ САМОРЕГУЛЯЦИЯ СПОРТСМЕНОВ

Все субъективные восприятия разнообразных жизненных ситуаций, явлений, их оценка (желательность, полезность) связаны с эмоциями. Они помогают мобилизовать силы организма для экстренного преодоления каких-либо трудностей. Отрицательные эмоции приводят к повышению содержания в крови ацетилхолина, вызывающего сужение артерий сердца. Как избавиться от чрезмерных волнений, преодолеть отрицательные эмоции? Избавиться от них можно, переключая внимание на другой предмет или вид деятельности. Чем больше значит для нас какое-либо событие, тем сильнее реакция на него. Поэтому привычка трезво оценивать обстоятельства очень полезна для здоровья спортсмена.

Под влиянием сильных эмоциональных воздействий возникает состояние стресса (напряжения). К числу отрицательных факторов, вызывающих его у студентов, можно отнести проблемы в семье, общечитии, обиду, тоску, неустроенность в жизни, подавленный гнев, незаслуженное оскорбление, сильный страх, дефицит времени, резкие перемены в условиях жизни, к которым нельзя быстро приспособиться. Но не всякий стресс вреден. Существует положительный стресс, мобилизующий организм для приспособления к новым условиям. «Плохой» стресс – дистресс является главной причиной возникновения неврозов. Возникновение неврозов зависит и от того, как стресс-факторы воспринимаются личностью.

Предотвращение срывов при стрессах обеспечивает регулярная, но не чрезмерная физическая нагрузка, обладающая антистрессовым действием, снижающая тревогу и подавленность. Важно только, чтобы физические упражнения доставляли наслаждение, а не были горьким лекарством. Существуют и другие эффективные методы борьбы со стрессом.

Один из доступных способов регулирования психического состояния – психическая саморегуляция посредством аутогенной тренировки. В основе аутотренинга лежат упражнения в произвольном, волевом длительном и глубоком расслаблении мышц; система образований и закрепления полезных условных рефлексов с коры головного мозга, на внутренние органы; упражнения в целенаправленном воспроизведении следов эмоционально окрашенных ситуаций.

УДК 796.015

Е. Рыбаченок – студент кафедры физической культуры и спорта*Е. Г. Шубин* (канд. пед. наук, проф.) – научный руководитель

ВЫБОР ФИЗИЧЕСКИХ УПРАЖНЕНИЙ ДЛЯ СОСТАВЛЕНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ДВИГАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ

В соответствии с анатомией человеческий организм состоит из 639 скелетных мышц. Теоретически тогда количество упражнений будет равно 639². 1. Это число рассчитано из условия, что каждая мышца может быть либо напряжена, либо расслаблена. Общее число различных сочетаний напряжения одних мышц и расслабления других составит два в степени n , равной общему количеству мышц. Единственный случай, который должен быть исключен из этого фантастического числа, составляет та ситуация, когда все мышцы расслаблены, т. е. не выполняют упражнения. Это чисто теоретическая справка, которая дает нам представление об огромных возможностях при выборе физических упражнений.

В практике в целях проведения оздоровительной тренировки достаточно ориентироваться на опорно-двигательный аппарат человека, его сердечно-сосудистую и дыхательную системы.

При выборе упражнений для составления индивидуальной двигательной программы, в первую очередь, следует руководствоваться не модными в данный момент упражнениями, а их эффективностью в плане укрепления своего здоровья, и прежде всего ориентироваться на функционально «слабые» звенья своего организма. Следует отметить, что упражнения должны быть не только эффективными, но и доставлять вам радость при исполнении.

Важное условие, которым следует руководствоваться, приступая к оборонительной тренировке, состоит в разнообразии применяемых средств. Для качественного разнообразия физических нагрузок достаточно всего 7–12 упражнений, но зато существенно отличающихся друг от друга. Это позволит тренировать разные части организма. Как пример, один из вариантов построения занятий в группах общей физической подготовки: 20 мин. – гимнастические упражнения типа разминка, 20 мин. – игра в волейбол и 20 мин. – плавание. Если же применять одно или два упражнения, да к тому же если они вовлекают в деятельность небольшие группы мышц, то возникает узкоспециализированный эффект тренировки. Этот прием широко используют в лечебной физической культуре, когда хотят быстро восстановить утраченную функцию какого-либо органа. А вот бег, включающий в работу большое количество мышц, служит прекрасным средством разносторонней тренировки. Таким же действием обладают ходьба на лыжах, плавание, гребля, ритмическая гимнастика.

Следующий важный момент при подборе упражнений – их безопасность для здоровья. Она определяется равномерностью нагрузки, возможностью ее точной дозировки, отсутствием чрезмерных эмоций, а также возможностью в любой момент прекратить упражнение, остановиться и даже сесть. С этих позиций идеальными упражнениями являются ходьба, бег. Игры в данном случае будут стоять на последнем месте.

Об эффективности можно судить по времени, которое расходуется для их выполнения. Основное время – продолжительность самих упражнений, взятое в среднем. Ходьба, конечно, требует самых больших затрат времени, а бег – наименьших. Наибольший тренировочный эффект для сердца и легких достигается при беге, а наибольший эффект для развития

суставов и мышц дают занятия гимнастикой и спортивными играми. Игры, кроме того, совершенствуют нервные механизмы управления движением – координацию, реакцию, что немаловажно для многих профессий. Наименьший результат – при ходьбе.

Определяя свой двигательный рацион, следует позаботиться о том, чтобы в нем были нагрузки на выносливость (бег сначала в медленном темпе, затем в среднем, но не быстром), силовые нагрузки для крупных мышечных групп (приседания, поднимание ног в висе на перекладине или переход из положения лежа в положение сидя за счет сокращения мышц живота), и также упражнения для суставов позвоночника, рук и ног. Необходимы упражнения в перемене положения тела, а также по мере улучшения физической подготовленности – скоростной бег (без стремления побить свой рекорд), сгибание и разгибание рук в упоре лежа, которые следует выполнять не до предела собственных возможностей.

Составленный вами индивидуальный комплекс можно выполнять самостоятельно в зале, на стадионе, дома, заменив бег с продвижением – бегом на месте. Но прежде чем начать выполнять комплекс, следует внимательно ознакомиться с основными правилами оздоровительной тренировки.

Физические упражнения – «оружие обоюдоострое». Положительное влияние на организм они оказывают лишь в том случае, когда выполняются с учетом состояния вашего здоровья, физической подготовленности, пола, возраста, характера трудовой деятельности и других факторов.

УДК 75.03

В. В. Саганенко – студент кафедры международных отношений

Н. В. Выжлецова (канд. культурологии, доц.) – научный руководитель¹

РЕАЛЬНОСТЬ И ВЫМЫСЕЛ В КАРТИНЕ В. В. КУПЦОВА «АНТ-20 «МАКСИМ ГОРЬКИЙ»

Огромный тяжелый самолет величественно проплывает над праздничным городом в окружении своих меньших собратьев. Именно так предстала передо мной одна картина на новой экспозиции советского искусства в Русском музее. Это картина Василия Васильевича Купцова «АНТ-20 «Максим Горький» (рис. 1). Она не могла оставить меня равнодушным, в первую очередь, из-за того, что мне очень интересна эта тема – тема гражданской авиации.

Мне захотелось понять, что в картине Василия Васильевича Купцова является реальным, а что – вымышленным, добавленным самим художником.

Мастерам искусства 20 – 30-х гг. XX в. была близка и интересна тема скорости, мотив дороги и шествия, поиск высшей красоты и гармонии. Тема космоса и космического, освоения воздушного пространства, полета находит отражение в творчестве А. А. Лабаса,

¹ Выражаем благодарность учителю истории ГБОУ СОШ № 238 Бойко Т. Н. в оказании помощи в сборе материалов к данной публикации.

А. А. Дейнеки, С. Я. Адливанкина, а также в плакатах тех времен. Зрителя охватывает чувство полета, движения, он переносится в другие миры, человек по-новому видит и ощущает пространство. Свою роль сыграл в этом и факт быстрого развития авионики [3].



Рис. 1. В. В. Купцов «Ант-20 «Максим Горький»

В наши дни сохранилось всего несколько картин В. В. Купцова, которые находятся в коллекциях Государственной Третьяковской галереи, Русского музея, Псковского объединенного музея-заповедника, Центрального музея Вооруженных Сил (ЦМВС) в Москве.

Василий Васильевич Купцов родился в семье сапожника 13 марта 1899 г. в Пскове. Решающим событием в его жизни стало поступление осенью 1913 г. на мозаичное отделение Псковской художественно-промышленной школы имени Н. Ф. Ван дер Флита, где он сразу приобрел репутацию одного из самых талантливых художников. В 1921 г., закончив ее с отличием, он уезжает в Петроград для продолжения художественного образования. В Петрограде В. Купцов учился в Академии Художеств с 1922 по 1926 гг. [1]. Е. Н. Глебова, сестра П. Н. Филонова, так описывала Василия Купцова: «Невысокого роста, худенький, светловолосый, бледный, в старой солдатской шинели» [2].

Роль авиации в жизни Купцова раскрыла искусствовед Н. Солтан: «...рубашку ... Купцов смастерил сам, причем супрематические нашивки на ее оранжевой ткани являлись эмблемами четырех наиболее любимых им видов спорта. Отчетливо видны «беговые дорожки», «речная волна» и маленький летящий самолет. Помещенный на груди он является знаком авиации, которая в творческой жизни художника сыграла особую роль» [7].

Купцов впервые экспонировался на выставке работ псковских художников в 1921 г.

С момента создания в 1925 г. В. Купцов посещал школу П. Н. Филонова, одного из лидеров русского авангарда, художника, стремившегося сделать зримым принципиально невидимое, расширить возможности изобразительного искусства, введя в образный ряд незримые, но самые важные моменты природы, общества и внутреннего мира человека.

П. Н. Филонов также являлся руководителем объединения МАИ – Мастеров Аналитического Искусства. Это объединение, созданное учащимися Академии Художеств, занимавшихся под руководством Филонова, было основано на идеях Филонова, изложенных в его работах «Сделанные картины» (1914) и «Декларация мирового расцвета» (1923).

Василий Купцов участвовал в занятиях школы, однако в коллективе МАИ не состоял. «Купцов держался особняком от учеников, встречался с мастером наедине. Они вели долгие беседы; Филонов любил Купцова и трогательно к нему относился» [4].

Любопытно, что являясь страстным приверженцем художественно-эстетической системы Филонова, Купцов искал в искусстве свой путь и считал себя самостоятельным «мастером-исследователем». В 1926 г. В. В. Купцов становится членом художественного объединения «Круг художников», председателем которого был В. В. Пакулин.

Купцов участвовал в выставках: «Художники РСФСР за 15 лет» в Русском музее в 1932 г., «15 лет РККА» в Ленинграде в 1933 г. Для выставки 1933 г. он написал картину «Дирижабль» [5].

В 1935 г. в Русском музее состоялась Первая выставка ленинградских художников. Именно с этой выставки в коллекцию Отделения новейших течений, наряду с картинами А. А. Рылова «Ленин в Разливе» и К. С. Петрова-Водкина «Тревога. 1919 год», поступило полотно В. В. Купцова «АНТ-20 «Максим Горький».

Главный герой картины Купцова – самолет АНТ-20 «Максим Горький». В октябре 1932 г. в связи с 40-летним юбилеем литературной и общественной деятельности А. М. Горького родилась идея построить в честь великого писателя самолет-гигант для агитэскадрильи его имени. Для реализации проекта по инициативе журналиста М. Е. Кольцова за короткий срок было собрано 6 млн. руб.

Это был самый крупный самолет тех времен: фюзеляж длиной 32,5 м, шириной 3,5 м и высотой 2,5 м, с самой большой пассажироместимостью (72 человека). К тому же, гигант был построен за очень короткое время: 4 июля 1933 г. начали строительство, а уже 3 апреля 1934 г. он был вывезен на аэродром. 17 июня 1934 г. летчик-испытатель М. М. Громов выполнил на нем первый полет продолжительностью 35 минут.

Он состоял из пяти частей: 1) салон и кабина штурмана; 2) закрытая фонарем кабина для летчиков, радиста и нескольких пассажиров; 3) центральная телефонная станция, секретариат, туалет; 4) буфет, склад киноустановок, фотолаборатория; 5) хвостовая, ничем не занятая.

Внутри было просторно, т. к. общая площадь помещений, доступных пассажирам, составляла более 100 м². На борту самолета находилось разнообразное пропагандистское оборудование, средства агитации: громкоговорящая радиоустановка «Голос с неба», несколько радиостанций, в том числе с дальностью более 2000 км, киноустановки, типография, фотолаборатория, АТС на 16 номеров для переговоров в самолете, пневпочта, электростанция, работавшая от отдельного двигателя. В крыле самолета были также установлены двухъярусные кровати [9].

Откуда же обыкновенный художник, смог узнать, что существует такой самолет, если даже его прилет в Ленинград точно не подтвержден. Журналы «Гражданская авиация»

за 1933–1935 гг., материалы Центрального государственного архива литературы и искусства (ЦГАЛИ) помогли нам это выяснить. Незадолго до начала постройки гиганта в Ленинград прилетал самолет агитэскадрильи им. Максима Горького АНТ-14. Целью его путешествия по Советскому Союзу был сбор средств на новый самолет (АНТ-20 «Максим Горький»). Жители Ленинграда активно вносили средства на его постройку. В среде ленинградцев того времени ходили многие лозунги, связанные с этой темой, в том числе, такой: «Школьник, сдай гривенник на постройку самолета!» [8].

Анализ картины, сопоставление, самолета на полотне с чертежами и фотографиями позволили нам сделать вывод, что Купцов не совсем точен в его изображении:

- форма края крыльев, передана Купцовым неправильно: на настоящем самолете они имеют полукруглую форму, а у художника они прямоугольные;
- имеются отличия изображения окон на фонаре кабины пилотов на картине от прототипа;
- на купцовском самолете отсутствуют некоторые элементы, присутствовавшие на реальной модели: в частности, небольшая смотровая площадка на левом крыле, посадочные огни, ярко выраженные у самолета-прототипа;
- рули высоты на реальном самолете также имеют закругленную форму, в то время как Купцов изображает их, опять же, прямоугольными;
- двигатели, расположенные над самолетом присоединяются к нему по-разному, у Купцова в форме латинской буквы N, а у Туполева (конструктора этого самолета) – W;
- кроме того, на наш взгляд, с данного ракурса зритель может хотя бы частично наблюдать шасси этого самолета.

Самолет Купцова явно отличается от оригинала, значит, возможно, Купцов писал полотно с какого-то изображения. В книге Саукке [10] автор данной статьи обнаружил изображение модели самолета АНТ-20, которое немного отличается от настоящей машины. Оно имеет все те же отличия, которые характерны для самолета, запечатленного на картине В. Купцова, а главное, – такой же ракурс. Поэтому можно предположить, что художник рисовал свой АНТ-20 именно с изображения этой модели, а не с оригинала. Можно также предположить, что одним из обстоятельств, не позволивших художнику написать образ самолета с оригинала, была самая секретность, в условиях которой он создавался.

Изображение центра Ленинграда – Стрелки Васильевского острова, Дворцовой площади и Дворцового моста, других городских объектов – отличается необычайной точностью и легко узнаваемо и в наши дни. Главным отличием является цвет фасадов Зимнего дворца: ярко оранжевый. Изучая этот вопрос, автор статьи обнаружил, что в 1934 г. «по инициативе руководящих работников Ленгорисполкома была впервые предпринята попытка окраски Зимнего дворца масляной краской, причем, экспрессивным, чуть ли не оранжевым, цветом, с выделением белой краской ордерной системы» [11]. Следовательно, даже цвет фасада Зимнего дворца, который сегодня кажется очень необычным, соответствует исторической действительности.

Как и П. Н. Филонов, Купцов большое внимание уделял деталям. Для написания своих картин, он знакомился с литературой, посещал музеи, поднимался на аэростате, знакомился с материалами по камуфляжу. Как считают искусствоведы, сходство приемов Филонова и Купцова показывает картина второго под названием «Первое мая», на которой Купцов изобразил первомайскую демонстрацию как фрагмент филоновской «Формулы весны», увиденной сквозь увеличительное стекло [6]. В произведениях В. В. Купцова, современные

искусствоведы видят и влияние К. С. Петрова-Водкина. Самолеты кажутся увиденными из космоса, как если бы автор использовал принципы сферической перспективы, но характер структурированного пространства свидетельствует об использовании аналитического метода. Так Купцов смог соединить в одном полотне опыт двух великих мастеров.

Космическое начало картины при более скрупулезном осмотре выливается в тему самолета, неба и города, праздничного Ленинграда 30-х гг. XX в. Над ландшафтом города, преображенным революцией, парит главный герой полотна, чудо-машина – сверх-самолет. В картине можно выделить несколько «слоев»: реальный городской пейзаж вокруг гиганта и главное действующее лицо – АНТ-20 «Максим Горький». Фантазия художника, изобразившего «Максима Горького» в небе над Ленинградом, позволяет ощутить радостный оптимизм первых десятилетий советской власти, ликующее волнительное чувство полета, небывалое ощущение преодоления пространства и времени, почувствовать торжество человеческого разума и рук, создавших чудо техники. Хозяином воздуха становится советский человек, человек всесильный и всемогущий.

Библиографический список

1. Филонов П. Дневники. СПб., 2001.
2. Глебова Е. Н. Воспоминания о брате // Павел Филонов: реальность и мифы. М., 2007. С. 43–145.
3. Каганов Г. З. Висеть без опор над бездной // Санкт-Петербург: образы пространства. М., 1995.
4. Глебова Т. Н. Воспоминания о Павле Николаевиче Филонове // Павел Филонов: реальность и мифы. М., 2007. С. 212–245.
5. Художественная выставка XV лет РККА. Живопись. Скульптура. Графика. Каталог. Л., 1933.
6. Правовойрова Л. Л. Комментарии // Павел Филонов: реальность и мифы. М., 2007.
7. Салтан Н. И. О чем рассказала фотография... // Псковские хроники.. [Сайт].1997–2002. URL: <http://www.pskovcity.ru/hron20022.htm>.
8. ЦГАЛИ Санкт-Петербург. Ленинградский областной комитет союза работников искусства. Культ-массовый отдел. Кампания по постройке агитсамолета «Максим Горький» (План и протокол совещания у секретаря ЛенСовета т. Назаренко). 1933 год. Фонд 283. Опись 2. Дело 2987.
9. Шавров В. Б. История конструкций самолетов в СССР до 1938 г. М., 2002.
10. Саукке М. Б. «Максим Горький». М., 2004.
11. Колорит фасадов Зимнего дворца во второй половине XVIII – первой половине XX в. История Эрмитажа. // Государственный Эрмитаж. [Сайт]. 2010-2011. – URL: http://www.hermitagemuseum.org/html_Ru/05/hm5_10.html.

УДК 811.112

Н. А. Сухорукова – студент кафедры иностранных языков

О. В. Карелова (канд. филол. наук, доц.) – научный руководитель

К ВОПРОСУ ИЗУЧЕНИЯ ПОНЯТИЯ «ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ СТИЛЬ РЕЧИ»

Вербальное общение осуществляется посредством текстов и представляет собой текстовую деятельность. Любой текст существует как сложное структурно-семантическое целое и является таковым, если он соответствует правилам построения текстов данного типа (речевого жанра) и ему присущи определенные стилистические черты.

Стиль – разновидность языка, закреплённая в данном обществе традицией за одной из наиболее общих сфер социальной жизни (научной, бытовой, производственной) и частично отличающаяся от других разновидностей того же языка по всем основным параметрам – лексикой, грамматикой, фонетикой. Многообразие проявления последних находит отражение в его дифференциации, трактуемой как функциональные стили литературного языка.

Акад. В. В. Виноградов даёт следующее определение речевого стиля: «Стиль – это общественно осознанная и функционально обусловленная, внутренне объединённая совокупность приемов употребления, отбора и сочетания средств речевого общения в сфере того или иного общенародного, общенационального языка, соотносительная с другими такими же способами выражения, которые служат для иных целей, выполняют иные функции в речевой общественной практике данного народа». [1]

Функциональный стиль – разновидность литературного языка, его подсистема в которой язык выступает в той или иной социально значимой сфере общественно-речевой практики людей и особенности которой обусловлены особенностями общения данной сферы.

Как указывает И. В. Арнольд, функциональные стили являются подсистемами языка, каждая из которых обладает своими специфическими особенностями в лексике и фразеологии, в синтаксических конструкциях, а иногда и в фонетике. Возникновение и существование функциональных стилей обусловлено спецификой условий общения в разных сферах человеческой деятельности, и специфика каждого стиля вытекает из особенностей функций языка в данной сфере общения. [2]

В современной стилистике выделяют такие функциональные стили, как научный, разговорный, деловой, поэтический, ораторский, публицистический. Иногда также говорят о «нейтральном стиле», под ним подразумевают материал, где стилистические черты отсутствуют. Этот стиль оказывается фоном для восприятия выраженных стилистических особенностей функциональных стилей, и основным его свойством является отсутствие положительной стилистической характеристики и возможность использования его элементов в любой ситуации.

Вопрос о том, существует ли особый функциональный стиль художественной литературы, является спорным. Некоторые авторы (Р. А. Будагов, И. Р. Гальперин) полагают, что такой стиль существует, а другие (В. В. Виноградов, А. В. Федоров, Ю. С. Степанов) отрицают его существование. И. В. Арнольд также считает вторую точку зрения более убедительной, так как «литературная норма стилистически нейтральна и используется в художественной литературе в разных сочетаниях с различными функциональными стилями, причем художественный эффект часто зависит именно от столкновения стилей».

Функциональные стили различаются как возможностью или невозможностью употребления тех или иных элементов и их конструкций, так и их частотными соотношениями.

Границы между стилями не могут быть очень жесткими. Ораторский стиль может иметь много общего с публицистическим, к которому, в свою очередь, очень близок стиль гуманитарных научных текстов. Публицистический стиль иногда сближается с разговорным. И. В. Арнольд считает, что указанные сближения можно рассматривать как сочетания различных стилей в индивидуальной речи. Каждый стиль языка характеризуется определенными статистическими параметрами в отношении лексики и синтаксиса (длины слов и предложений, словообразовательных моделей и синтаксических конструкций).

В каждом стиле можно выделить стилистически окрашенные языковые единицы, употребляющиеся только или преимущественно в данной сфере: в разговорном стиле разго-

ворная и просторечная лексика и фразеология, в научном научная терминология и устойчивые словосочетания терминологического характера, в публицистическом общественно-политическая лексика. Однако стиль не следует понимать лишь как сочетание определенных стилистически окрашенных средств. Одни и те же языковые средства могут использоваться в разных сферах деятельности, объединяя все стили в единую языковую систему. В процессе функционирования в соответствии с коммуникативной задачей происходит отбор языковых средств и их своеобразная организация, благодаря которой эти единицы оказываются взаимосвязанными по функциональному значению. В результате создается стиль с разнообразным составом языковых средств, но единый по семантико-функциональной окраске и значению, складывается функционально-стилистическая системность, свойственная данному стилю. Специфическая для той или иной сферы применения языка экстралингвистическая основа определяет общую стилевую окраску речи, которая формирует своеобразное качество речи, воспринимаемое как стиль.

Библиографический список

1. Виноградов В. В. Стилистика. Теория поэтической речи. Поэтика. М.: Наука, 1963. 530 с.
2. Арнольд И. В. Стилистика современного английского языка. Л.: Просвещение, 1973. 304 с.

УДК 929

И. Н. Яковлев – студент кафедры инфокоммуникационных систем

С. Ю. Коломийцев (канд. филос. наук, преп.) – научный руководитель

ФЕЛИКС ДЗЕРЖИНСКИЙ И ЕГО БОРЬБА С БЕПРИЗОРНОСТЬЮ: «ВСЕЛЕННАЯ – В ДУШАХ НАШИХ ДЕТЕЙ»

Сегодня 600 тысяч российских детей – сироты. Из них 90 процентов – социальные сироты, то есть дети, лишенные родительского попечения при живых родителях. Ежегодно более 30 тысяч родителей решением судов лишаются родительских прав. Другие отказываются от своих детей, подкидывают их или просто бросают на произвол судьбы. Есть пример, когда родители хотели продать своего ребенка!

Из этого следует, что поднятая мной тема, к огромному сожалению, актуальна в наше время, и поэтому приходится обращаться к опыту решения проблемы беспризорничества молодым Советским государством, на плечи которого в первые годы существования легла эта тяжелая задача. Человеком, который всегда оставался на переднем крае этой борьбы, по праву можно назвать Феликса Эдмундовича Дзержинского.

«Ребенок умеет любить того, кто его любит, – и его можно воспитывать только любовью».

«Страх не научит детей отличать добро от зла; кто боится боли, тот всегда поддастся злу».

«Человек только тогда может сочувствовать общественному несчастью, если он сочувствует какому-либо конкретному несчастью каждого отдельного человека». (Ф. Дзержинский. *Цитата*)

Надежда Константиновна Крупская на встрече с московскими педагогами в начале двадцатых чистосердечно призналась, что «детская беспризорность – одна из издержек революции». «Издержки» – семь миллионов детей, кочующих в ящиках под товарными вагонами, умирающих от голода и тифа на улицах городов и вокзальных площадях, теряющих человеческий облик! Скромно сказано! Число уголовных дел на беспризорников-малолеток катастрофически увеличивалось: в 1920 году таких было 12 500, 1925-й выдал уже 32 635.

Беспризорник – враг, он опасен, он – социальное зло! Просивших хлеба шпыняли – «отстань», «пошел вон!». Пойманных воришек мордовали жестоко, случалось – забивали насмерть. Дети отвечали, заражая своей злобой, голодом, сиротством: «Попробуй, поживи с мое!» Угрюмые и злобные, воришки и проститутки, наполовину дикие звереныши, и все же – «дети, нежные дети, никогда не знавшие ни сказок о снежной королеве, ни сверкания рождественской звезды, но доподлинные мечтатели и чудачки... но где же напасть жалости к этим видениям немилосердной ночи?».

Дзержинский и дети

Широко известна любовь Дзержинского к детям. Еще в 1902 году он писал сестре Альдоне: «Не знаю, почему я люблю детей так, как никого другого... Я никогда не сумел бы так полюбить женщину, как их люблю, и я думаю, что собственных детей я не мог бы любить больше, чем несобственных... Часто-часто мне кажется, что даже мать не любит детей так горячо, как я...»

«...В то лето мне пришлось наблюдать, как горячо любит Юзеф детей. Я часто заставляла в его квартире ребятшек, бегавших, шумевших, делавших из стульев трамваи и поезда. Юзеф собирал со двора детвору бедноты и устраивал для них у себя в квартире нечто вроде детского сада.

Однажды, придя утром, я увидела такую картину: он сидел за письменным столом и работал, на коленях него малыш что-то старательно рисовал, а другой, вскарабкавшись сзади на стул и обняв Юзефа за шею, внимательно смотрел, как он пишет. Юзеф уверял, что дети ему никогда не мешают, а доставляют большую радость.»

С. С. Дзержинская о муже (Юзеф – псевдоним Дзержинского во время подпольной работы в Польше).

Требовались экстренные меры, чтобы спасти жизнь сотен тысяч детей. И Дзержинский принимает решение. Одним из первых он познакомил со своей программой Наркома Просвещения Анатолия Луначарского:

«Феликс Эдмундович позвонил мне и предупредил меня, что сейчас приедет для обсуждения важного вопроса.

– Я хочу бросить некоторую часть моих личных сил, а главное сил ВЧК, на борьбу с детской беспризорностью, – сказал мне Дзержинский, и в глазах его сразу же загорелся такой знакомый всем нам, несколько лихорадочный огонь возбужденной энергии.

– Я пришел к этому выводу, – продолжал он, – исходя из двух соображений. Во-первых, это же ужасное бедствие! Ведь когда смотришь на детей, так не можешь не думать – все для них! Плоды революции – не нам, а им! А между тем, сколько их искалечено борьбой и нуждой. Тут надо прямо-таки броситься на помощь, как если бы мы видели утопающих детей. Одному Наркомпросу справиться не под силу. Нужна широкая помощь всей советской общественности. Нужно создать при ВЦИК, конечно, при ближайшем участии Наркомпроса, широкую комиссию, куда бы вошли все ведомства и все организации, могущие быть полезными в этом деле. Я уже говорил кое с кем; я хотел бы стать сам

во главе этой комиссии; я хочу реально включить в работу аппарат ВЧК. К этому меня побуждает второе соображение: я думаю, что наш аппарат один из наиболее четко работающих. Его разветвления есть повсюду. С ним считаются. Его побаиваются. А между тем даже в таком деле, как спасение и снабжение детей, встречается и халатность и даже хищничество! Мы все больше переходим к мирному строительству, я и думаю: отчего не использовать наш боевой аппарат для борьбы с такой бедой, как беспризорность?

Деткомиссия создалась. Если подсчитать количество детей, спасенных ею при постоянном деятельном участии ЧК, позднее ГПУ, то получится внушительнейшее свидетельство благотворности тогдашнего движения мысли и сердца Феликса Эдмундовича».

Не обошлось, разумеется, без некоторых опасений: «боюсь, что на местах нас не поймут», – вспоминал начальник войск ВЧК Василий Иванович Корнев. Однако дети, спящие в асфальтовых котлах и под мостами, погибающие от голода, не должны ждать, пока «на местах» разберутся.

«ПРИКАЗ

Всероссийской Чрезвычайной Комиссии

№23 Москва, 27 января 1921 г.

Всем органам на местах (ЧК, ОО и ТЧК).

Президиум ВЦИК на заседании от 27/1 1921 года постановил организовать при ВЦИК Комиссию по улучшению жизни детей...»

Держинский увлек работой всех: профсоюзы, комсомол и женотделы, а также представителей отделов охраны труда детей и Высшего совета физической культуры. Деткомиссия поручила народному комиссариату рабоче-крестьянской инспекции выяснить, как живут, чем питаются дети России. Результат обследования оказался весьма печален: школы, детские сады, детские ясли, детские дома, колонии, приемники, детские столовые – все оставляло желать лучшего. Почти во всех губерниях РСФСР.

Губисполкомам было поручено немедленно создать комиссии по отделам несовершеннолетних там, где их еще не было, а также организовать детские дома. На вокзалах появились убежища для беспризорников, снятых с поездов. А на железных дорогах, речных и морских вокзалах стали дежурить инспектора. У Запада еще и в мыслях не было об уполномоченном по правам детей, а деткомиссия предлагает женотделам и губернским отделам народного образования увеличить штат сотрудников для юридической защиты детей.

Засуха 20–21 гг., неурожай в Поволжье и на Украине. В 34 губерниях с 30-миллионным населением – страшный голод. И снова страдают дети, а армия беспризорников вырастает до небывалых размеров. В августе Деткомиссия переселяет детей из Поволжья. На чужую беду с состраданием откликнулись люди со всей страны. Готова принять 25 тысяч детей Украина, Сибирь – 10 тысяч, Витебская губерния – 5 тысяч, Туркестан – 10 тысяч, Новгородская губерния – 5 тысяч детей.

Ждала детей и столица. По распоряжению Держинского особняки, занятые под учреждения, освобождают, устраивая детские дома. Феликс Эдмундович – постоянный и всегда желанный посетитель приютов и детских домов, садиков: он пробует суп и кашу, проверяет, не дует ли из щелей в стенах, хватает ли белья. За каждую мелочь, за каждый недоданный кусок хлеба Держинский спрашивал сурово и добивался немедленного исправления ситуации. Но самый строгий и беспощадный спрос был с чекистов.

Узнав, что Особый отдел Тамбовской ЧК занял только что отремонтированный дом, а помещения для детской больницы не нашлось, Дзержинский 14 апреля 1921 года отправляет председателю Тамбовской губчека телеграмму: «Немедленно примите меры к полному оказанию содействия и изысканию средств для помощи губуполномоченному по улучшению жизни детей. Занятый особотделом отремонтированный дом передать под детскую больницу, а также отведенные огороды. Вопрос улучшения жизни детей – один из важных вопросов республики, и губчека должна идти всемерно навстречу, а не ставить препятствий. Пред. ВЧК Дзержинский».

В Деткомиссии не сидели, подставив ладошки, рассчитывая исключительно на помощь государства. Дзержинский, понимая, что такого сотрудничества недостаточно, предложил организовать какое-либо «акционерное товарищество как источник помощи детям».

Так появилось товарищество «Ларек», занимавшееся розничной продажей «табачных изделий и спичек». Идею предложил Госбанк. Вот список участников: Деткомиссия ВЦИК, Главсельпром, Моссельпром и Госбанк. Со временем образовалась целая система производственных и торговых предприятий при ВЦИК с отделениями в нескольких городах республики. Работали и приносили неплохой доход фабрика металлической арматуры им. Скворцова-Степанова, фабрики «Утильбюро» и «Арматуркровать», Ватно-обтирочная фабрика им. Сакко и Ванцетти и Кистевязальная. Хороший оборот имел столичный «Комиссионный магазин» на Петровке, 10, и надо понимать, не сидели без работы сотрудники косметической лаборатории с загадочным названием «Универпочт». Эти предприятия обеспечивали работой более тысячи людей, и, что просто замечательно, приглашали в ученики подростков из детских домов и трудовых коммун. Сотни ребят получили специальность, не говоря уже о том, что неплохо зарабатывали.

В свое время требование Дзержинского не оставить без хлеба и супа детей непролетарской крови разделяли далеко не все имевшие власть, но Ленин подписал Декрет.

Деткомиссия создает целую систему лечебно-профилактических медпунктов и специальных поездов. Чудесные составы с неуклюжим названием «лечебно-питательные поезда» означали жизнь везде, где они останавливались. Их ждали на вокзалах крупных городов, узловых станциях и разъездах, вокруг которых прятались в глубинке многочисленные деревни. Скромно, но уютно обустроенные в вагонах кухни-столовые каждый день кормили 25 000 голодных ребятишек. Хлеб выпекали тут же, в поездах. Эти поезда-спасители были одной из первых мер помощи голодающим России вообще. Четкость движения поездов и само их появление – исключительная заслуга Дзержинского – Наркома Путей Сообщения с 14 апреля 1921 года.

Защитить... Уберечь... Сердце Дзержинского целиком принадлежало детям. Его любовь к ним была абсолютна, и по-мужски ответственна. Ни разу в жизни Дзержинский не прошел мимо ребенка, которому, по его мнению, требовалась помощь. Он подбирал чумазых, озлобленных и голодных беспризорников; накормив, устраивал их в детские дома или, если у малолеток была семья, детей возвращал родителям. Своих «крестников» Феликс Эдмундович часто приглашал к себе домой, а потом получал их нехитрые письма с рисунками.

В 1936 году отмечали юбилей – 15 лет! – Деткомиссии ВЦИК (увы – без ее создателя: совершенно не щадивший себя, Дзержинский в июле 1926 года умер внезапно от разрыва сердца. Ему не исполнилось и 49 лет). Калинин собрал и пригласил к себе всех «детей Дзержинского».

«Железный» Феликс. Этот жутко нелепый символ, преследующий Дзержинского и после смерти, менее всего имеет к нему отношение. Страдания слабых и незащитных становились его собственными.

«Мы боремся не для себя – мы боремся для детей, для счастья поколений... Пусть вырастут смелыми и сильными духом и телом, пусть никогда не торгуют своей совестью; пусть будут счастливее нас и дождутся торжества свободы, братства и любви», – писал он.

20 декабря 1922 года состоялось комсомольское собрание. На собрание пригласили Феликса Эдмундовича. Здесь объявили ему о присвоении звания почетного комсомольца и поздравили с этим событием.

Отвечая на поздравления, Дзержинский сказал:

– Конечно, я постараюсь выполнить свой комсомольский долг, хотя вы сами понимаете, как я занят. Но то, что я не доделаю по линии комсомола, думаю, за меня сделает мой подрастающий комсомоленок.

Категорическое требование Дзержинского **«для детей нет тюрем и лагерей»** не осталось пустым звуком. Уже «во второй половине 1924 г в местах заключения находились только 1 179 несовершеннолетних преступников. 386 – под следствием, 730 – срочных, 63 – пересыльных». Большинство этих ребят разберут трудкоммуны, за создание которых ратовали чекисты-дзержинцы. (К 1924 г в РСФСР уже имелись 250 детских домов, 420 трудовых коммун и 880 «детских городков»).

На коллегии ОГПУ чекисты решали, как поступать с малолетками – помощниками воров-домушников и бандитов. Подумалось, что тюрьма и лагерь окончательно загубят детей, а обычный детский дом – не совсем подходяще. Слово попросил Рубен Катамян, категорически возражавший против направления шаек ребят в исправительно-трудовые лагеря: *«единственно разумно... применение к ним воспитательных мер. С этой целью, на мой взгляд, следовало бы ОГПУ создать специальное учреждение»*. На следующее заседание явился председатель ОГПУ Феликс Эдмундович Дзержинский, – тогда-то и решили организовать под Москвой исправительно-воспитательную колонию для малолетних. Она называлась коммунной. К делу приступили тот час же.

Трудкоммуна ОГПУ №1 обосновалась в Болшеве (*недалеко от Москвы, в одной версте от станции Болшево*). Знаменитая Коммуна, которая стала известна миру, благодаря фильму **«Путевка в жизнь»**, где снимались сами большевцы. Потом появились другие, среди них – Харьковская им. Дзержинского, с Антоном Семеновичем Макаренко. И почти до самой Великой Отечественной просуществовали предприятия Деткомиссии...

Тому, что и как сделано Дзержинским для детей и ради детей, можно посвятить много-много исследование – столь масштабное и благородное его труд, позволивший вернуть детство миллионам обездоленных ребят, дать им образование и сделать полноценными гражданами своей страны. Но именно эта, прекрасная, сторона жизни Дзержинского оказалась вне пристального внимания историков, а значит, для нескольких послевоенных поколений, неизвестной. Это удивительно, непостижимо и, самое главное – несправедливо. В своем исследовании я постарался показать, прежде всего, то трепетное отношение к детям, которое Дзержинский пронес через всю свою жизнь, воплощая в поступках свою мечту: благополучие и светлое будущее для всех советских детишек.

В заключение хочу привести еще одну цитату Феликса Эдмундовича:

«Я всей душой стремлюсь к тому, чтобы не было на свете несправедливости, преступлений, пьянства, разврата, излишеств, чрезмерной роскоши, публичных домов, в которых

люди продают свое тело или душу или и то и другое вместе; чтобы не было угнетения, братоубийственных войн, национальной вражды... Я хотел бы объять своей любовью все человечество, согреть его и очистить от грязи современной жизни...»

Пожалуй, в этих словах действительно, весь Феликс Дзержинский. Стоицизм и верность идеалам до конца переполняли этого человека, вся его жизнь – это самоотверженное горение, служение людям и идее.

Библиографический список

1. Альманах «Лубянка»// <http://www.a-lubyanka.ru/>
 2. Плеханов А. М. Ф. Э. Дзержинский (к 130-летию со дня рождения) // <http://www.fsb.ru/fsb/history/leaders/felixanalise.htm/> Официальный сайт ФСБ России.
 3. <http://fdzerzhinsky.narod.ru>
-

ВОЕННО-ГУМАНИТАРНАЯ ПОДГОТОВКА

УДК 681

А. Н. Большаков – студент кафедры военно-воздушных сил

А. А. Бакланов – научный руководитель

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА КОНТРОЛЯ И ДИАГНОСТИРОВАНИЯ КОНТРОЛЬНО-ПРОВЕРОЧНОЙ АППАРАТУРЫ АВТОМАТА ЗАПУСКА ДВИГАТЕЛЯ (КПА АПД)

Автоматизированная установка проверки автомата запуска двигателя необходима для контроля правильной работы автоматики силовой установки воздушного судна. В общем случае она представлена на рис. 1.

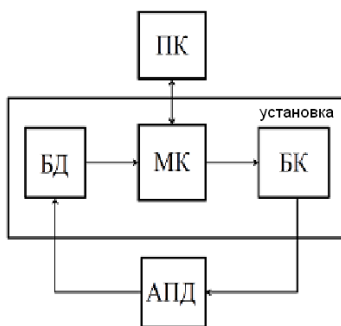


Рис. 1. Автоматизированная установка для проверки АПД: МК – микроконтроллер; БК-блок ключей; БД – блок делителей; АПД – автомат запуска двигателя; ПК – персональный компьютер

Основным элементом данной схемы является микроконтроллер (МК). Он обрабатывает заданный алгоритм проверки, и в соответствии с ним подает и принимает сигналы. В силу того, что диапазон напряжений МК находится в пределах $0...5$ В, а в АПД – $0...27$ В, необходимо произвести согласование напряжений. Для этого в схеме имеется блок ключей (БК) и блок делителей (БД). Блок ключей управляется напряжением в 5 В и коммутирует напряжение 30 В. Блок делителей понижает напряжение поступающее с АПД до 5 В. ПК необхо-

дим для выбора алгоритма работы МК, а так же для отображения информации поступающей с МК.

Однако данная схема имеет недостаток, а именно низкую достоверность контроля. Достоверность контроля можно определить по следующей формуле:

$$D = 1 - \rho_{ош}^* , \quad (1)$$

где, $\rho_{ош}^*$ – безусловная вероятность ошибочных решений во время контроля, которая при двух-альтернативном контроле будет равной сумме безусловных рисков изготовителя и заказчика.

$$\rho_{ош}^* = \alpha + \beta,$$

где α – безусловный риск изготовителя, определяемый совместной вероятностью принятия решения о том, что объект неработоспособен, в то время когда он работоспособен; β – безусловный риск заказчика, определяемый совместной вероятностью принятия решения о том, что объект неработоспособен, в то время когда он работоспособен.

Из формулы (1) видно, что на достоверность контроля влияют: ложные отказы и необнаруженные отказы.

Для снижения вероятности ложных и необнаруженных отказов можно воспользоваться следующей схемой, представленной на рис. 2.

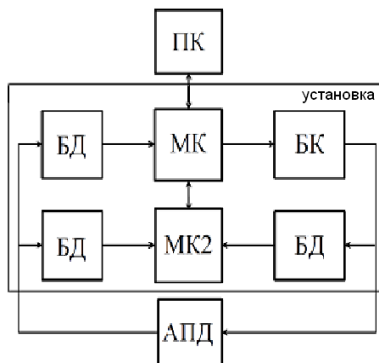


Рис. 2. Автоматизированная установка для проверки АПД (с системой самоконтроля)

Данная схема имеет два МК. МК 2 совместно с двумя блоками делителей (БД) образуют встроенную систему контроля. МК и МК 2 синхронизированы в работе. Благодаря этому в любой момент времени известно значение сигналов на блоке ключей (БК) и блоков делителей (БД). Если произойдет отказ одного из блоков, то произойдет сигнал рассогласования значений. При этом на ПК поступит сигнал об отказе. Однако в данном случае имеется информация об отказе. Но так как система сложная и имеет большое количество элементов, необходима система диагностирования.

Учитывая, что основными видами отказов будут обрыв и короткое замыкание, воспользуемся методом граничного сканирования. Метод граничного сканирования закреплен

за стандартами IEEE 1149.1, 1149.4, 1149.6, 1149.7, 1532, 1500, P1581. Все эти стандарты имеют готовые устройства для тестирования, а так же встраиваемые модули в различные интегральные схемы. В данной работе нас интересует сама идея граничного сканирования. Заключается она в следующем. На рис. 3 показана шина данных и возможные варианты событий. Под единицей понимается высокий логический уровень, т.е. напряжение, значение которого близко к напряжению питания. Под нулем понимается низкий логический уровень, т.е. напряжение, значение которого примерно равно значению напряжения «земли».

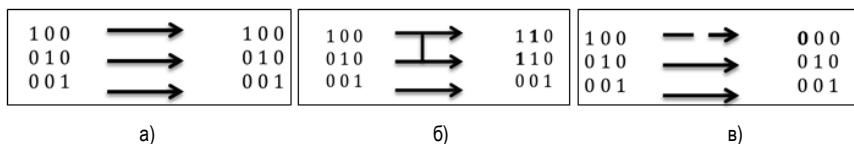


Рис. 3. Шина данных и возможные варианты событий:

а) – нормальная работа; б) – короткое замыкание между линиями 1 и 2; в) – обрыв линии 1

В силу того, что мы используем метод граничного сканирования, то, для того чтобы произвести диагностику системы, нам необходимо воспользоваться схемой представленной на рис. 4. На ней выходы соединены с входами.

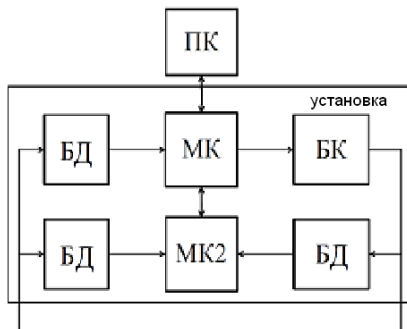


Рис. 4. Автоматизированная установка для проверки АПД

Из рис. 3 можно составить алгоритм метода граничного сканирования. Для этого следует выполнить следующие действия:

- организовать единичную матрицу, размерность которой определяется количеством проверяемых линий;
- подать матрицу на выход;
- принять матрицу на вход;
- сравнить отправленную и принятую матрицу;
- выдать результаты сравнения.

По алгоритму составляем блок-схему (рис. 5). На блок-схеме приняты следующие обозначения: $A_{ММ}$ – матрица, которая подается на выход; $B_{ММ}$ – матрица, которая принимается

на входе; C_M – вектор результатов сравнения; m – количество проверяемых линий; n – переменная для различных преобразований; $OUTP$ – выход; INP – вход.

Данный метод был проверен в ходе экспериментов и показал высокие результаты по обнаружению отказов и определению места отказа, что повышает ремонтпригодность установки.

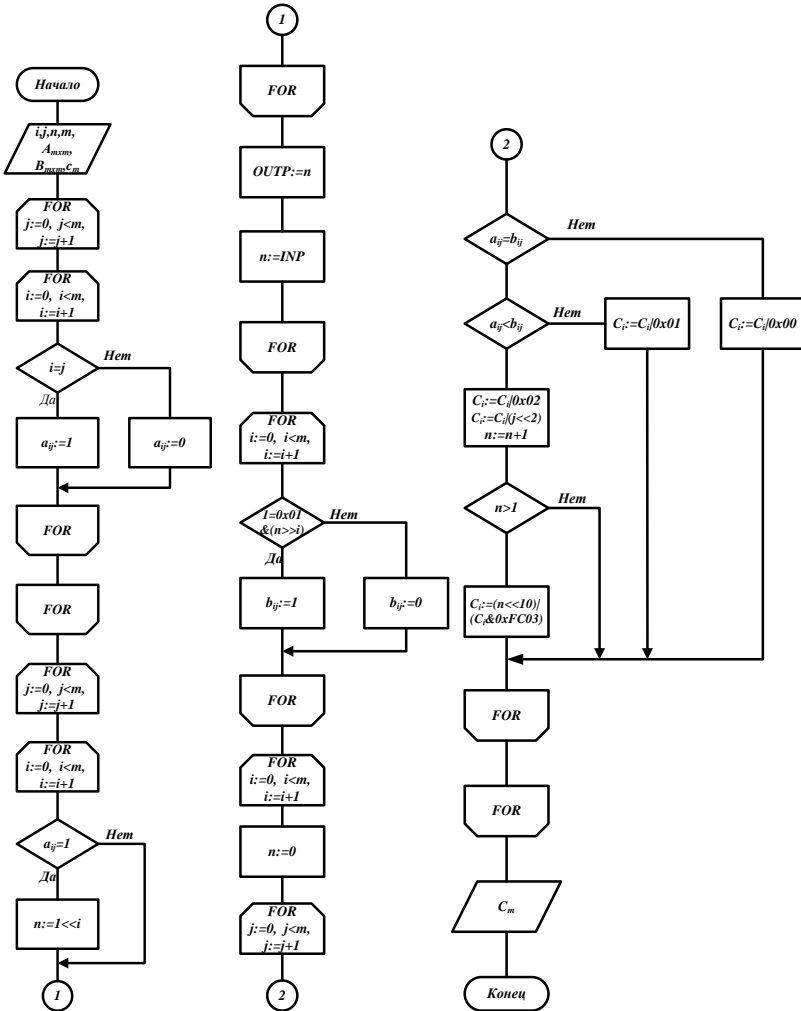


Рис. 5. Блок-схема

УДК 681.322

В. В. Виноградов – студент учебного военного центра

П. М. Безняков (канд. техн. наук) – научный руководитель

СМАРТ-КАРТЫ. СМАРТ-ТЕХНОЛОГИИ

Как известно, существует три направления защиты информации, а именно:

- правовое;
- организационное;
- инженерно-техническое.

В рамках инженерно-технического направления используются различные системы физической защиты, как самих объектов, так и информации, циркулирующей в них. По тактическому назначению системы физической защиты можно классифицировать на три группы:

- системы ограждения и физической изоляции;
- системы контроля доступа;
- запирающие устройства и хранилища.

Система контроля доступа включает в себя четыре основных элемента (рис. 1).



Рис. 1. Элементы системы контроля доступом

Система контроля доступа нашла свое применение в Ракетных войсках стратегического назначения. Не стоит забывать, что самым уязвимым местом в любой системе безопасности является именно человек. Поэтому в тех местах, где обеспечивается пропускной контроль, желательно использовать технические средства. В Ракетных войсках стратегического назначения такие системы могут использоваться на входе:

- в потерну;
- в караульное помещение;
- в сооружения № 501, № 505;
- во внутренние помещения сооружений.

В качестве идентификатора можно использовать смарт-карты.

Смарт-карта представляет собой пластиковую карту со встроенной микросхемой. В большинстве случаев смарт-карта содержит микропроцессор и операционную систему, которая контролирует устройство и осуществляет доступ к объектам в памяти.

Все смарт-карты можно классифицировать по двум признакам:

- типу микросхемы;
- способу считывания информации.

По типу микросхемы смарт-карты делятся на три типа.

Карты памяти предназначены для хранения информации. В зависимости от типа памяти возможны только: операции чтения (память ROM), однократная запись (память PROM) или многократная запись (память EEPROM). Читать же можно, естественно, без ограничений. В основном данные карты имеют слабую защиту или не имеют ее вообще, и имеют простую побайтовую адресацию памяти, что делает доступ к информации достаточно легким.

Микропроцессорные карты – в принципе это тоже карты памяти, но у них гораздо больше возможностей по ограничению доступа. Почти все такие карты имеют развитую структуру памяти, представляемую в виде файловой системы, где любая область памяти карты представляется в виде файла с определенным типом доступа, который может получить пользователь после процесса аутентификации. Зачастую это можно реализовать только наличием развитого микропроцессора, от этого они и называются микропроцессорными. Скажу больше, существуют карты, в которых при помощи встроенной виртуальной машины можно запускать собственные программы написанные, например, на языке Java (такие карты называются Java Card) или собственном языке, поддерживаемом картой. Такие карты могут позволить реализовать практически что угодно. Они, как правило, обладают достаточно большим количеством памяти и по своей архитектуре вполне могут сойти за полноценный автономный компьютер с центральным процессором (ЦП), постоянно запоминающим устройством (ПЗУ), оперативной памятью (ОЗУ), энергонезависимой памятью (являющийся аналогом жесткого диска в персональном компьютере) и контроллером ввода/вывода.

Криптографические карты представляют собой разновидность микропроцессорных карт, у которых либо очень мало памяти, либо нет вовсе. Хотя все зависит от производителя и объем памяти – не главное. Основная область применения данных карт – это выработка криптографических ключей, электронных подписей или даже непосредственное участие в процессе шифрования информации. Из-за освобожденного пространства на кристалле, за счет меньшего объема памяти, производитель аппаратно может реализовать более хороший криптографический алгоритм или несколько различных алгоритмов, по сравнению с обычными микропроцессорными картами.

По способу считывания информации смарт-карты можно разделить на три типа:

- Контактные карты (рис. 2). Они взаимодействуют с устройством чтения методом непосредственного прикосновения металлической контактной площадки карты и считывающей головки устройства. Такой метод считывания является самым простым, поэтому контактные карты, а особенно считыватели, могут иметь небольшую цену. Но за такой способ обмена информацией приходится платить потерей контактов, и, как следствие, постепенным износом карты или считывателя при частом использовании. Как правило, износостойкость карты и считывателя исчисляется несколькими сотнями тысяч срабатываний.

Наиболее массовые контактные смарт-карты – это SIM карточки сотовой связи, таксофонные карты, и банковские карточки нового поколения.

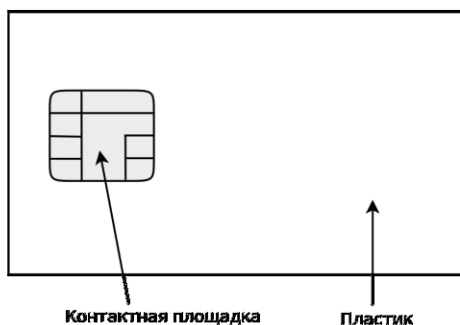


Рис. 2. Общий вид контактной смарт-карты

– Бесконтактные карты (рис. 3), которые взаимодействуют с устройством чтения при помощи радиоволн. Для работы антенны карты такого типа могут иметь собственный элемент питания, а могут и работать за счет считывателя. В этом случае антенна карты выполняется в виде катушки индуктивности, которая начинает вырабатывать электрический ток, находясь в сильном электромагнитном поле считывателя. Естественно, карты, не имеющие элементов питания, могут работать неограниченное количество времени, в то время как первые теряют заряд батареи и быстро приходят в негодность. Данные карты, конечно же, более долговечны, чем контактные. К тому же они обеспечивают более быструю работу, потому как срабатывают на расстоянии и не требуют вставки в считыватель.

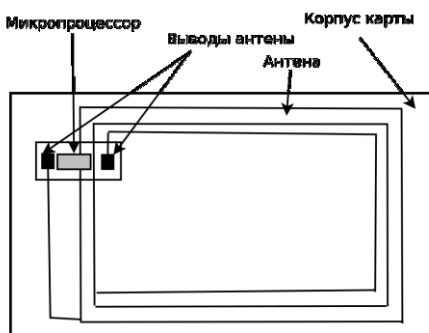


Рис. 3. Общий вид бесконтактной смарт-карты

Данный тип карт часто используется в системах контролирующих проход людей (к примеру, метро или проходную какого-нибудь крупного завода).

– Карты со сдвоенным интерфейсом имеют «на борту» и контакты и антенну, обеспечивая работу карты с любым типом считывателей. В данном случае надо отметить одну особенность – карты со сдвоенным интерфейсом могут иметь один микропроцессор или два отдельных. При этом они могут быть связаны между собой общей памятью или

работать автономно, т.е. тогда бесконтактная часть будет выполнять одни функции, а контактная другие. Например, бесконтактный микропроцессор может быть задействован для системы контроля доступа к дверям какого-нибудь объекта, а контактный чип для работы с компьютером, к примеру, это могла бы быть криптографическая карта для выработки электронной подписи.

Как видно размах широк. Применять смарт-карты можно где угодно и когда угодно, не только в системе контроля доступом. Причем всегда внедрение такой интеллектуальной составляющей может пойти на руку. Она относительно недорога и работает круглые сутки без перерыва.

Очевидно, что в скором времени, контактные карты исчезнут. Их полностью заменят бесконтактные смарт-карты. Бесконтактные смарт-карты во много раз удобнее в эксплуатации и более быстрые при считывании. БСК долговечней контактных карт, т.к. им не требуется контакт со считывающими устройствами. Возможно, в недалеком будущем микросхемы с антеннами БСК будут перенесены из пластикового корпуса в какой-либо другой. Возможно, даже под кожу. Идентификация человека при этом упростится в разы.

УДК 681

С. С. Коничев – студент кафедры военно-воздушных сил

А. А. Бакланов – научный руководитель

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ПРОВЕРКИ АВТОМАТА ЗАПУСКА ДВИГАТЕЛЯ ПЯТОЙ СЕРИИ АПД-99

В настоящее время на большинстве предприятий военно-промышленного комплекса остро стоит проблема модернизации и замены устаревшего контрольно-проверочного оборудования. Появилась острая необходимость внедрения новых методов для совершенствования процессов и сокращения времени проверки изделий. С этой целью в производство внедряется автоматизация процессами управления объектами, при контроле работоспособности АПД самолетов (вертолетов) используется устаревший пульт проверки АПД, требующий замены.

Проверка автомата запуска двигателя (АПД-99) производится при каждом плановом ремонте и диагностике летательного аппарата на заводах-изготовителях и авиаремонтных заводах. На рис. 1 приведена структурная схема и фото АПД-99 без кожуха.

Автомат запуска АПД-99 пятой серии предназначен для автоматического запуска изделия «99» газотурбинным стартером ГЕДЭ-117-1 для управления системами изделия и для обеспечения работы газотурбинного стартера в режиме энергоузла.

Предлагается модернизация пульта проверки АПД-99, путем совершенствования автоматизированной проверки. На данный момент среди контрольно-проверочной аппаратуры имеется устройство, обеспечивающее проверку работы АПД-99, оно состоит из трех блоков:

- блока переключателей, задающего режим работы АПД-99;
- блока секундомеров, отвечающего за измерение временных интервалов;
- источника постоянного напряжения, обеспечивающего работу установки и АПД-99.

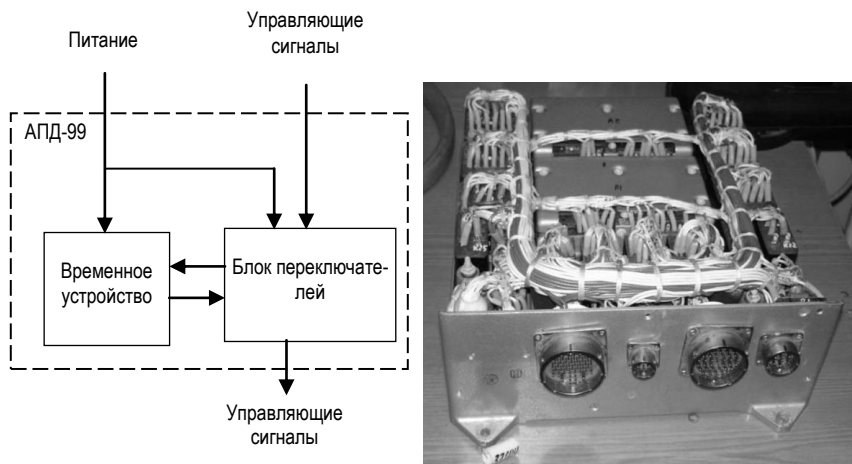


Рис. 1. Структурная схема и фото АПД-99 без кожуха

Данная установка имеет ряд недостатков:

- значительные массогабаритные показатели;
- большой объем ручных операций;
- погрешности используемых приборов;
- необходимость ручного документирования.

В ходе проведенной работы был предложен новый метод проверки АПД-99, он основывается на исключении погрешностей и ручных операций из процесса проверки, т.е. замены физических действий оператора на устройство, выполняющее эти функции. В качестве этого устройства было предложено использовать микроконтроллер, предназначенный для управления электронными устройствами. Типичный микроконтроллер сочетает на одном кристалле функции процессора и периферийных устройств, содержит ОЗУ и (или) ПЗУ, способен выполнять простые задачи.

Разработанная в ГУАП автоматизированная установка для проверки работоспособности автомата запуска двигателя АПД-99 представлена на рис. 2 в виде структурной схемы, состоящей из:

- устройства управления сигналами (УУС);
- ключей коммутации;
- преобразователя напряжения;
- устройства защиты.

Основным элементом автоматизированной установки является УУС (принципиальная электрическая схема устройства управления сигналами представлена на рис. 3), выполненная на микроконтроллере ATmega1280. Питание микроконтроллера выполняется с помощью стабилизатора 7805 с фиксированным выходным напряжением.

Технические параметры ATMEGA1280-16AU представлены в табл. 1.

Технические характеристики источников питания представлены в табл. 2.

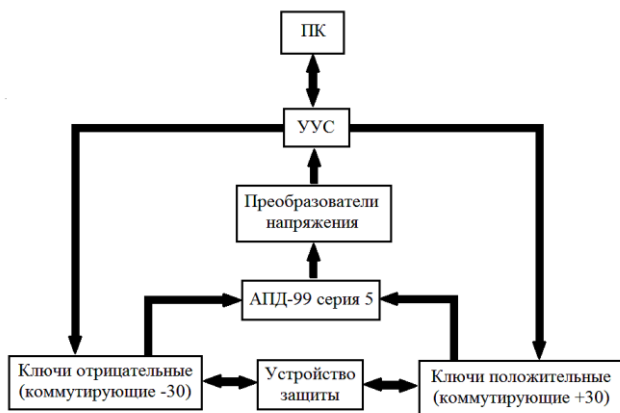


Рис. 2. Структурная схема автоматизированной установки для проверки АПД-99 серия 5

Таблица 1

Ядро	AVR
Разрядность	8
Тактовая частота, МГц	16
Объем ROM-памяти	128 К
Объем RAM-памяти	8 К

Таблица 2

Условное обозначение	Параметры				
	$U_{\text{выпном}}, \text{В}$	$U_{\text{выоимн}}, \text{В}$	$U_{\text{выомкс}}, \text{В}$	$I_{\text{выомкс}}, \text{А}$	$U_{\text{выомкс}}, \text{В}$
7805	5.0	4.82	5.18	2.0	45

УУС подает сигналы управления и анализирует принятые. С помощью ПК, через преобразователь интерфейсов USB в UART, производится запуск алгоритма работы и анализ результатов проверки АПД-99. Преобразователь интерфейсов USB в UART выполнен на основе контроллера FutureTechnology FT232RL. Особенности микросхемы FT232RL:

- одночиповый переходник из USB в асинхронный последовательный интерфейс;
- протокол USB полностью реализован в микросхеме.

Управляющий сигнал поступает на положительные и отрицательные ключи, коммутирующие напряжение постоянного тока бортовой сети ЛА, принципиальная электрическая схема положительных и отрицательных ключей представлена на рис. 4 (а, б).

Положительные и отрицательные ключи выполнены на транзисторах IRF5305, BC847B, BC548 и IRFIZ44N. Сигнал с ключей поступает на схему защиты, выполненную на кремниевом диоде 1N4148W, и на вход АПД-99. Схема защиты предназначена для предотвращения повреждения микроконтроллера напряжениями самоиндукции.

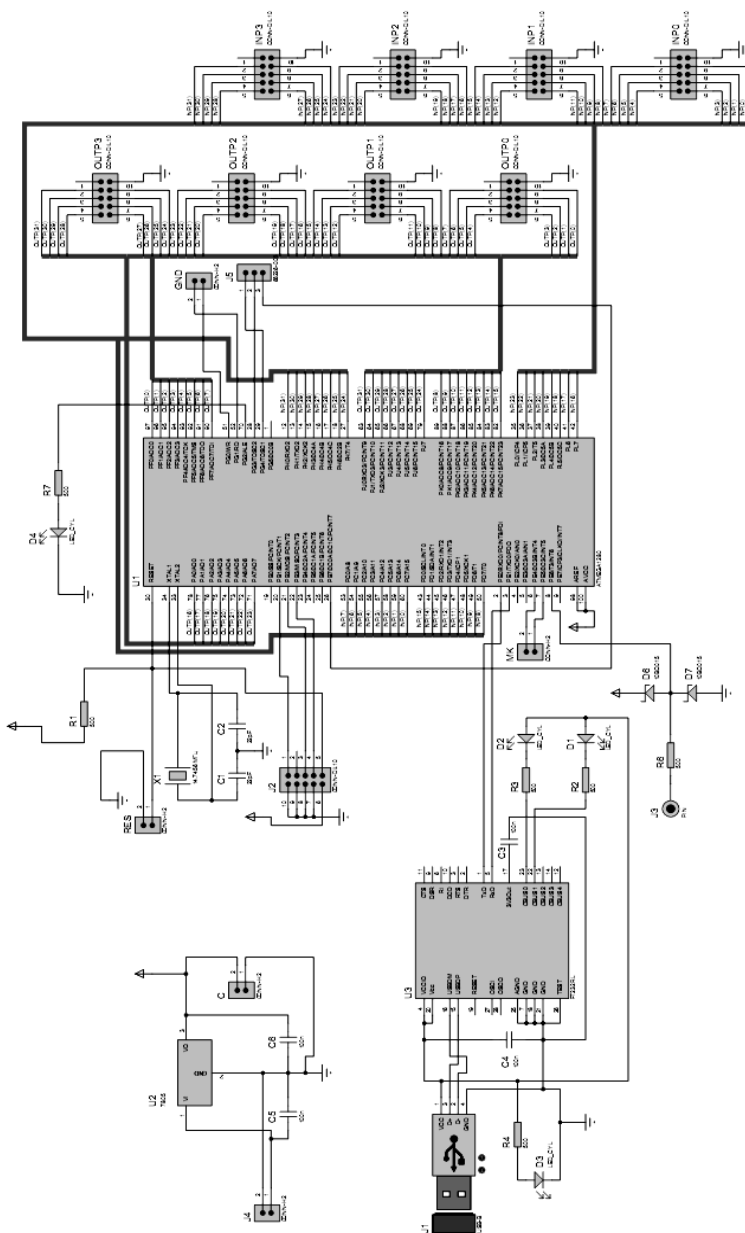


Рис. 3. Принципиальная электрическая схема устройства управления сигналами

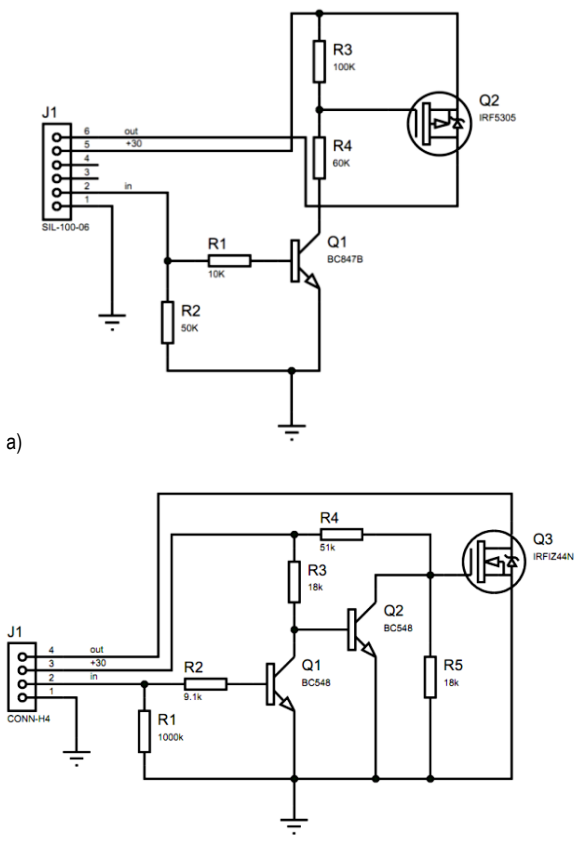


Рис. 4. а) Принципиальная электрическая схема положительных ключей,
 б) Принципиальная электрическая схема отрицательных ключей

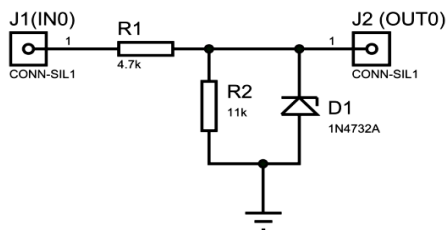


Рис. 5. Принципиальная электрическая схема преобразователя напряжения

Напряжение с выхода АПД-99 понижается на преобразователе напряжения (рис. 5), состоящего из: делителя напряжения, параметрического стабилизатора напряжения (выполненного на стабилитроне 1N4732A) и поступает на УУС для дальнейшего анализа, документирования и отображения на ПК.

Автоматизация процесса проверки – одно из направлений научно-технического прогресса, использующее саморегулирующие технические средства и математические методы с целью освобождения человека от участия в процессах получения, преобразования, передачи и использования энергии, материалов, изделий или информации, либо существенного уменьшения степени этого участия или трудоемкости выполняемых операций.

Переход на цифровую технику приведет к отказу от участия человека в процессе контроля при выполнении технологических операций проверки АПД, что во много раз упростит проверку, сократит ее время и уменьшит погрешности используемых приборов.

При разработке были учтены и исправлены недостатки предыдущей версии. Разработанная установка может применяться к другим версиям АПД путем изменения программы проверки.

УДК 681.3

П. В. Поляновский – студент учебного военного центра

П. М. Безняков (канд. техн. наук) – научный руководитель

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ SMS УИ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ВЕБ-САЙТА

Четыре десятилетия прошло с момента создания глобальной сети Интернет. Аудитория Интернета с каждым годом увеличивалась, и достигла на данный момент более 2,4 миллиардов человек (34% численности населения мира). Общий объем информации в глобальной сети превышает 500 экзабайт. Интернет – одно из самых популярных средств массовой коммуникации, поэтому это самый эффективный способ донести информацию до нужной аудитории. С этой целью создаются веб-сайты (от website, web – «паутина», «сеть» и site – «место») – совокупность веб-страниц, объединенных одним веб-адресом и содержащих предлагаемую пользователям информацию, имеющую единого владельца и управляющего. На данный момент в Интернете зарегистрировано более 680 миллионов сайтов, 204 миллиона из которых активны и посещаются пользователями. Большинство организаций имеют собственные веб-сайты, что позволяет пользователям легко находить нужную информацию и пользоваться он-лайн услугами.

Разработка веб-сайтов (веб-программирование) – одно из направлений современных компьютерных технологий. Оно отличается, к примеру, от разработки прикладного программного обеспечения дополнительными требованиями, такими как:

- безопасность – защита информации от влияния извне;
- производительность – способность без задержек обрабатывать запросы от большого количества пользователей;

– доступность – обеспечение для пользователей возможности беспрепятственного использования сайта в любое время суток, из любого региона.

веб-программирование подразделяется на несколько основных составляющих:

– веб-дизайн – разработка дизайна и функциональности графического пользовательского интерфейса. Здесь применяются технологии разметки при помощи гипертекста (HTML).

– программирование на стороне клиента – разработка алгоритмов обработки информации на стороне пользователя. Данная составляющая тесно связана с веб-дизайном, но отделяется по категории используемых веб-технологий (например, JavaScript)

– программирование на стороне сервера – разработка алгоритмов обработки информации, поступающей от пользователей и отправляемой пользователям, а также работы с базой данных.

В данной статье будет рассмотрена последняя составляющая веб-программирования – программирование на стороне сервера. Именно на нее возлагается ответственность за удовлетворение сайтом основным требованиям: безопасности и производительности. Разработка и программирование серверной части веб-приложения весьма трудоемкий процесс. Сюда закладываются задачи по проверке входящих и исходящих данных, управления доступом, взаимодействию с базой данных. Основной трудностью является поиск баланса производительности и безопасности системы, так как тщательная обработка всей поступающей от пользователей информации может занять слишком много времени, что приведет к задержкам получения ответа. В свою очередь недостаточная проверка информации способна привести к еще более тяжелым последствиям, от несанкционированного доступа к информации, вплоть до нарушения функционирования сайта.

За все время существования веб-программирования было разработано множество технологий, снижающих временные затраты на создание серверной части сайта. Были разработаны высокоуровневые языки программирования, такие как PHP, Perl, Ruby, Python. Разработаны модели представления данных и модели веб-приложения в целом (например, MVC). Одним из самых эффективных способов является использование CMS, именно об этой технологии и пойдет речь далее.

Что такое CMS?

CMS (Content management system – «система управления содержимым» или «система управления контентом») – программный комплекс, предоставляющий функции создания, редактирования, контроля и организации веб-страниц, управления данными. С точки зрения веб-программирования, CMS является готовым унифицированным решением для определенного круга задач.

CMS позволяет пользователям, не имеющим углубленных знаний веб-технологий, работать с сайтом: создавать и редактировать веб-страницы, заносить информацию в базу данных и редактировать ее, предоставлять пользователям доступ к информации или блокировать его. Позволяет также получать информацию от пользователей сайта.

Фреймворк (framework – каркас, структура) – программное обеспечение, облегчающее разработку и объединение разных компонентов большого программного проекта. Фреймворки имеют большую базу алгоритмов, позволяют подключать внешние модули. Фреймворки строятся на основе различных моделей (по-другому их называют шаблонами или паттернами проектирования).

Большинство веб-фреймворков построены на основе модели MVC.

MVC (Model-View-Controller – «Модель-Представление-Контроллер») – модель построения веб-приложения, смысл которой состоит в разделении структуры на три части (рис. 1):

- модель – логика приложения и обработка информации из базы данных. Отделение этой части веб-приложения позволяет ускорить процесс отладки программы, а также легко использовать внешние модули.

- контроллер – обработка запросов пользователей. Контроллер может обращаться к функциям модели и представления. Отделение этой части позволяет задать единую точку входа (начало выполнения программы) в веб-приложении, что повышает безопасность и упрощает контроль данных, поступающих от пользователей.

- представление – вывод результата пользователю. Отделение этой части позволяет создавать и изменять визуальное представление информации, не затрагивая логику веб-приложения.

Логическое разделение упрощает работу над большим проектом, снижает время разработки и модификации.

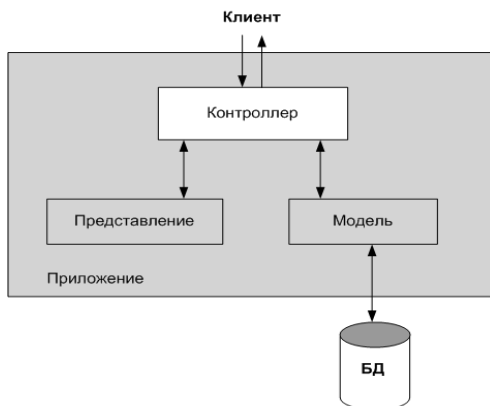


Рис. 1. Модель MVC

Framework Yii. Описание и функционал

Yii (сокращение от «Yes It Is!») – это высокоэффективный, основанный на компонентной структуре PHP-фреймворк для быстрой разработки крупных веб-приложений. Он позволяет максимально применить концепцию повторного использования кода и может существенно ускорить процесс веб-разработки.

Отличительный функционал фреймворка Yii, о котором будет сказано далее:

- менеджер URL – адресов;
- интерфейсы DAO и ActiveRecord для работы с базами данных. Ввод и валидация форм;
- кэширование страниц и отдельных фрагментов;
- перехват и обработка ошибок;
- аутентификация и авторизация.

В стандартном запросе можно выделить следующие элементы:

- точка входа index.php – скрипт, выполняемый при запросе пользователя;
- контроллер – класс PHP, представляющий из себя набор действий, доступных пользователям;
- действие – функция контроллера, реализующая решение конкретной задачи по обработке запроса пользователя;
- параметр – название передаваемого параметра. Параметров может быть несколько;
- значение – значение параметра.

Для упрощения вида запроса во фреймворке реализован менеджер адресов. После его включения адрес становится понятен пользователю.

DAO («Data Access Objects» – «Объекты доступа к данным») предоставляют общий программный интерфейс для доступа к данным, хранящимся в различных СУБД. Это позволяет легко поменять используемую СУБД на любую другую без необходимости изменения кода, использующего DAO для доступа к данным. Хотя DAO Yii справляется практически с любыми задачами, касающимися работы с БД, почти наверняка 90% времени уйдёт на написание SQL-запросов, реализующих общие операции.

Active Record позволяет проводить валидацию данных по заданным правилам. Правила описывают, является ли параметр строковым значением или цифровым, целочисленным или вещественным, либо вовсе является файлом.

Active Record имеет следующие особенности:

- сохранение введенных данных в таблицу одним методом save();
- автоматическая валидация данных, связанных с другими строками в таблице, например таких как проверка поля на уникальность в таблице и установка значений по умолчанию;
- автоматическое заполнение полей формы значениями из выбранной записи в таблице, что позволяет легко сделать возможность редактирования записи в таблице.

Кэширование – это простой и эффективный способ повысить производительность веб-приложения. Статические данные сохраняются в хранилище, и извлекаются оттуда без выполнения запроса, что экономит время, затрачиваемое на генерацию данных (рис. 2).

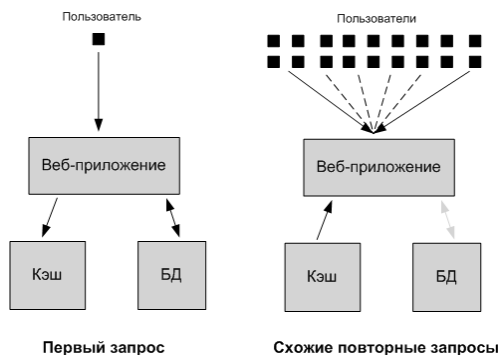


Рис. 2. Принцип работы системы кэширования данных

Yii предоставляет полноценный функционал обработки ошибок. При возникновении ситуаций-исключений, автоматически вызывается метод обработки данного исключения. В зависимости от настроек фреймворка пользователю выдается различная информация. Если включен режим отладки, пользователю выдается трассировка кода, приведшего к текущей ситуации. При помощи трассировки разработчику гораздо проще и быстрее найти место в коде, из-за которого возникает ошибка.

Аутентификация и авторизация необходимы на страницах, доступных лишь некоторым пользователям. Аутентификация – проверка является ли некто тем, за кого себя выдаёт. Авторизация – проверка может ли аутентифицированный пользователь выполнять определенные действия. Чаще всего это определяется проверкой, назначена ли пользователю определенная роль, имеющая доступ к ресурсам. В Yii встроен удобный фреймворк аутентификации и авторизации (auth), который, в случае необходимости, может быть настроен под решаемые задачи. В каждом контроллере веб-приложения возможно указать группы пользователей, которые имеют доступ к данному контроллеру и к каждому его действию в частности.

Построение CMS на фреймворке Yii

Для реализации полнофункциональной CMS с использованием Yii необходимо выполнить следующие шаги:

- разработать и реализовать структуру базы данных;
- сгенерировать при помощи модуля Gii модели для всех таблиц БД;
- сгенерировать контроллеры и представления необходимых CRUD-операций;
- скомпоновать отдельный модуль администрирования, установив соответствующий доступ для пользователей;
- разработать и внедрить шаблоны представления, соответствующие выбранному дизайну, заменив стандартные шаблоны;
- включить менеджер URL-адресов;
- выполнить отладку каждого запроса к веб-приложению;
- провести тестирование на реальном сервере при большом количестве запросов.

В докладе были рассмотрены современные веб-технологии, позволяющие снизить затраты времени на разработку серверной части веб-сайта.

Проведен общий обзор систем управления содержимым и анализ существующих фреймворков. Рассмотрена модель MVC. Основной упор сделан на фреймворк Yii, позволяющий на своей основе построить полнофункциональную CMS для веб-сайта.

УДК 681.5.042

А. О. Ромашкевич – студент учебного военного центра

П. М. Безняков (канд. техн. наук) – научный руководитель

СЕРВИС SMS УВЕДОМЛЕНИЙ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ «АРГУЛ»

На прошлой конференции студент Кузьминых С.Ю. в своем докладе представил концепцию информационно-аналитической системы (ИАС) поддержки принятия воспитательных решений [2]. Целью создания такой системы является повышение эффективности функционирования системы воспитания студентов учебного военного центра за счет уменьшения времени цикла воспитания T_c и включения в процесс воспитания родственников студента [1].

Структурная схема ИАС «Аргул» на базе отдела РВСН представлена на рис. 1.

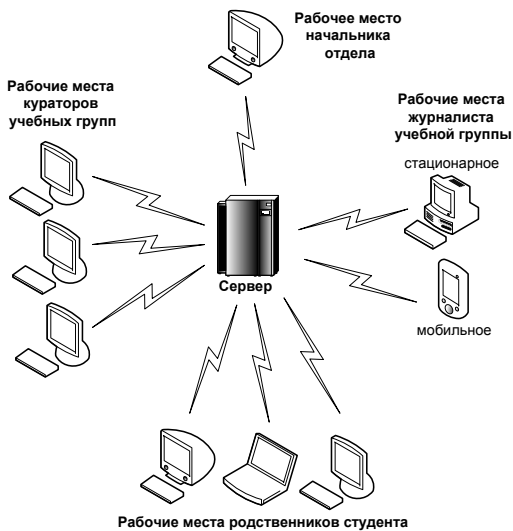


Рис. 1. Структура информационно-аналитической системы «Аргул»

Задачи, решаемые системой, распределены на шесть групп (функциональных подсистем) (рис. 2).

Среди функциональных подсистем выделим подсистему формирования и учета текстовых сообщений. Программная реализация функций, входящих в эту подсистему, позволяет субъектам воспитания, а именно кураторам учебных взводов и родителям, обмениваться между собой сообщениями. На рис. 3, а и рис. 3, б представлены изображения диалоговых окон автоматизированного рабочего места куратора и родственника студента соответственно.



Рис. 2. Функциональные подсистемы информационно-аналитической системы

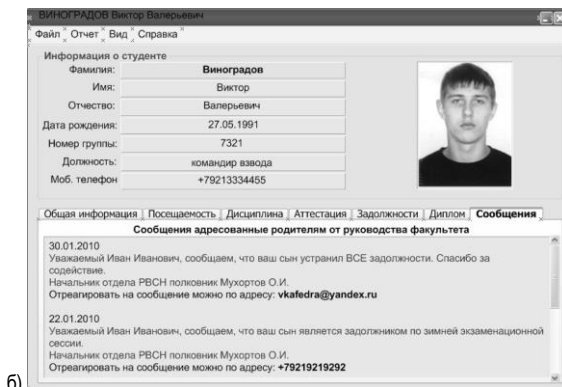
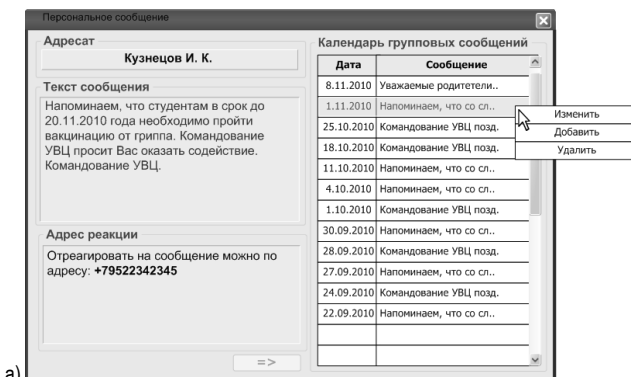


Рис. 3. а) – диалоговое окно автоматизированного рабочего места куратора;
 б) – диалоговое окно автоматизированного рабочего места и родственника студента

Проведенный мною анализ показал, что у данной системы обмена информацией существует недостаток, суть которого заключается в том, что родственник студента узнает о факте наличия для него сообщения от куратора только после входа в программную систему своего автоматизированного рабочего места. Такой вход может осуществляться с различной периодичностью и может быть охарактеризован временем устаревания сообщения, ΔT . Это время определяется следующим выражением:

$$\Delta T = T_o - T_f, \quad (1)$$

где T_f – время формирования сообщения куратором учебной группы; T_o – время ознакомления родителя с сообщением.

Данная величина является случайной, и, в силу различных причин, может принимать довольно большие значения. Одной из таких причин является незнание родителем факта формирования куратором для него сообщения. В дальнейшем будем использовать среднюю оценку времени ΔT , а именно его математическое ожидание, то есть:

$$\overline{\Delta T} = E\Delta T, \quad (2)$$

Так как сформированное куратором сообщение может содержать актуальную информацию, требующую от родственников оперативного вмешательства в процесс воспитания, то очевидно, что время цикла воспитания функционально зависит от среднего времени устаревания сообщения ΔT , то есть:

$$T_c = f(\overline{\Delta T}), \quad (3)$$

Очевидно, что если в системе воспитания предполагается участие родственников студентов, то время цикла воспитания T_c будет расти с ростом $\overline{\Delta T}$. И наоборот, при уменьшении $\overline{\Delta T}$ эффективность функционирования системы воспитания будет улучшаться, что отражается в снижении времени цикла воспитания.

Целью данной работы является повышение эффективности функционирования системы воспитания студентов учебного военного центра, за счет усовершенствования информационно-аналитической системы «Аргул» путем внесения в нее структурной избыточности, использования дополнительного программного обеспечения и модернизации подсистемы формирования и учета текстовых сообщений. Предлагаемые мной усовершенствования приведут к уменьшению среднего времени устаревания информации $\overline{\Delta T}$ и, следовательно, к уменьшению времени цикла воспитания T_c .

Суть моих предложений состоит в том, чтобы внедрить в информационно-аналитическую систему сервис SMS рассылки уведомлений родственникам студентов. Эта система будет высылать на сотовые номера родственников студентов sms-сообщения, сигнализирующие факты формирования куратором учебной группы информации по предназначению.

Данный сервис расширит возможности подсистемы формирования текстовых сообщений, что потребует включения в исходную структуру ИАС дополнительного сервера, и размещения дополнительного программного обеспечения в виде удаленного сайта.

В связи с этим, структура информационно-аналитической системы «Аргул» примет вид (рис. 5).

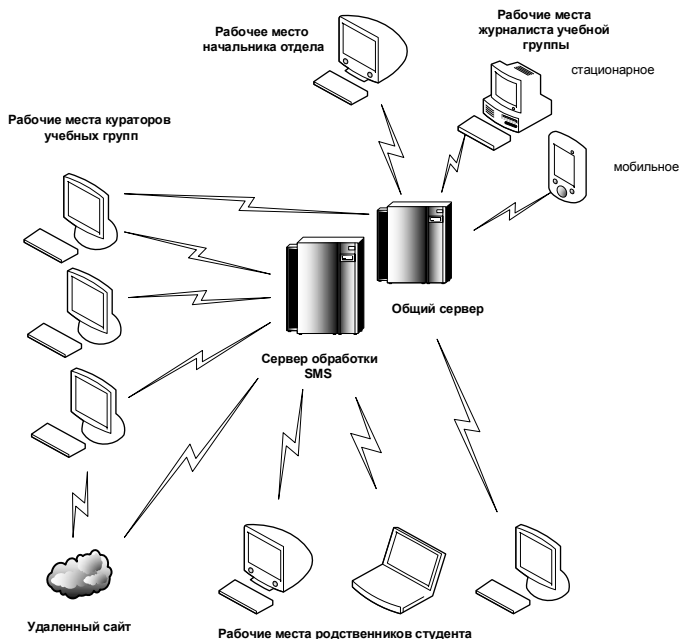


Рис. 5. Обновленная структура информационно-аналитической системы «Аргул»

Исходя из концепции информационно-аналитической системы, к сервису SMS рассылки предъявляется ряд требований. Он должен:

- соответствовать требованиям конфиденциальности;
- быть прост в эксплуатации;
- быть максимально мало затратным;
- использовать только открытое программное обеспечение.

С целью удовлетворения этим требованиям сервис SMS уведомлений целесообразно построить по схеме включающей в свой состав следующие компоненты:

- сервер передачи SMS уведомлений;
- удаленный сайт.

Сервер передачи SMS уведомлений представляет собой вычислительный комплекс с установленным программным обеспечением, и мобильный телефон, соединённый по USB протоколу. Он предназначен для взаимодействия с удаленным сайтом, сбора заявок на отправку сообщений, отправку сообщений, прием и обработку входящих сообщений.

Связь с удаленным сайтом организована при помощи прикладного программного обеспечения, и доступа к сети Интернет. Формирование и отправка сообщений сервером, базируется на возможностях программного продукта «Gnokii» распространяющегося по бесплатной лицензии [3].

В качестве сервера планируется использовать информационно-вычислительные ресурсы ГУАП, размещенные локально.

Удаленный сайт – зарезервированное дисковое пространство, размещенное в сети Интернет, с хранящимся программным обеспечением, решающим задачи по взаимодействию с сервером рассылки SMS уведомлений, обработке и формированию заявок на отправку сообщений.

Данные компоненты будут взаимодействовать с клиентским программным обеспечением по обмену данными с целью формирования SMS уведомлений на сотовые номера родственников студентов о поступившем сообщении от куратора, что позволит уменьшить величину ΔT и, как следствие, увеличит эффективность самой системы воспитания.

Библиографический список

1. Кузьминых С. Ю. Информационные технологии в системе воспитания войнов-ракетчиков / П. М. Безняков, С. Ю. Кузьминых // Шестьдесят четвертая международная студенческая научно-практическая конференция: Сб. докл. СПб.: ГУАП, 2011. С. 35–40.
2. Кузьминых С. Ю. Информационно-аналитическая система поддержки принятия воспитательных решений «Аргул» / П. М. Безняков, С. Ю. Кузьминых // Шестьдесят пятая международная студенческая научно-практическая конференция: Сб. докл. СПб.: ГУАП, 2012. С. 85–87.
3. Информация по программному пакету «Gnokii»: [Электронный ресурс] // Вики платформа. URL: <http://xgu.ru/wiki/Gnokii/>. (Дата обращения 01.04.2013).

УДК 681.5: 53.08

А. А. Смолий – студент Института военного образования

В. В. Котович (канд. техн. наук) – научный руководитель

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ УСТАНОВКА ДЛЯ ПРОВЕРКИ ГИРОСКОПИЧЕСКИХ ПРИБОРОВ КПА-5А. МОДЕРНИЗАЦИЯ КПА-5

Актуальность, пути и процесс модернизации КПА-5 неоднократно освещался в [1], [2], [3]. Установка была автоматизирована с помощью шагового привода. Первоначально она оснащалась датчиком угла наклона на основе двухосевого акселерометра. Поскольку акселерометр измеряет проекции ускорения на свои оси, нетрудно найти угол наклона оси в диапазоне от -90° до $+90^\circ$ по формуле (1).

$$\alpha = \sin^{-1}\left(\frac{x}{g}\right), \quad (1)$$

где x – измеренное значение, g – ускорение свободного падения.

Упрощенная схема определения угла поворота акселерометра представлена на рис. 1. Предполагается, что на акселерометр не действуют никакие ускорения, кроме ускорения свободного падения.

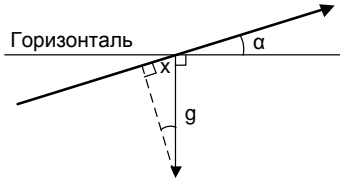


Рис. 1. Ось акселерометра в пространстве: α – угол наклона оси относительно плоскости горизонта, g – ускорение свободного падения, X – измеренное значение проекции ускорения на ось акселерометра

Применение двухосевого акселерометра для определения угла наклона имеет ряд недостатков из-за того, что показания каждой из осей используются независимо (задача сводится к двум одноосевым). Первый недостаток – зависимость результата от g . Так как g меняется в зависимости от высоты над уровнем моря и географического положения, получение высокой точности определения угла наклона связано с ограничением мобильности установки и усложнением эксплуатации. Второй – зависимость чувствительности S от угла наклона α . Если предположить, что зависимость показаний акселерометра от проекции ускорения на его оси линейна, то зависимость чувствительности оси от угла наклона при горизонтальном расположении оси, в соответствии с формулой (1) и со следствием из «первого замечательного предела» (2), будет иметь вид (рис. 2).

$$\lim_{x \rightarrow 0} \frac{\sin^{-1} x}{x} = 1, \quad (2)$$

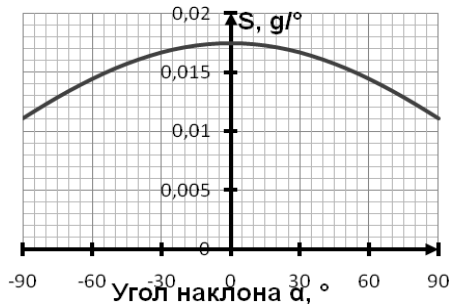


Рис. 2. Теоретическая зависимость чувствительности оси акселерометра при горизонтальном положении в качестве нуля. по оси абсцисс – угол наклона оси, по оси ординат – чувствительность.

Устранить вышеперечисленные недостатки можно применив трехосевой акселерометр в качестве датчика угла. Его применение также позволяет определять угол наклона в диапазоне от 0° до 360° , но с учетом кинематики КПА-5 в этом нет необходимости.

Получив проекции ускорения на три ортогональные оси, можно восстановить вектор. Если датчик будет неподвижен, то этим вектором будет вектор ускорения свободного падения.

Зная, что он направлен вдоль местной гравитационной вертикали, можно определить углы отклонения осей системы координат от вертикали по формулам (3), (4), (5), подробности на рис. 3.

$$\alpha = \tan^{-1}\left(\frac{Y}{2\sqrt{X^2 + Z^2}}\right), \quad (3)$$

$$\beta = \tan^{-1}\left(\frac{X}{\sqrt{Y^2 + Z^2}}\right), \quad (4)$$

$$\gamma = \tan^{-1}\left(\frac{Z}{\sqrt{X^2 + Y^2}}\right), \quad (5)$$

где α, β, γ – углы отклонения вектора; X, Y, Z – измеренные проекции ускорения на оси акселерометра.

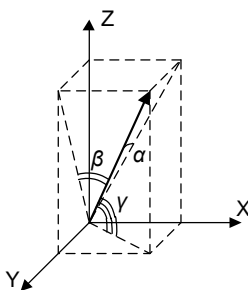


Рис. 3. Вектор ускорения в системе координат, образуемой осями акселерометра:
 α, β, γ – углы отклонения вектора

При этом, как видно из формул (3) – (5), длина вектора для нас определяющего значения не имеет. Тем не менее, от величины ускорения свободного падения зависит отношение предела чувствительности акселерометра к нему, то есть можно достичь лучшей разрешающей способности при больших значениях g .

В силу вышеизложенного, датчик угла на основе двухосевого ADXL203 был заменен датчиком на основе LIS3L02DQ на предыдущем этапе развития проекта [3], но работа с ним осуществлялась в двухосевом режиме с применением ранее разработанного алгоритма вычисления. На текущем этапе развития проекта реализовано вычисление углов наклона в соответствии с формулами (3)–(5). Вычисляются два угла, поскольку этого достаточно, чтобы определить положение платформы относительно горизонта.

Погрешность определения углов наклона складывается из смещения нуля осей, несоответствия чувствительности осей и погрешностей установки датчика угла. Эти составляющие

погрешности можно компенсировать калибровкой. Влияние смещения нуля и несоответствие чувствительности для одной оси можно представить как (формула (6)):

$$A_{изм} = A_0 + kA_d, \quad (6)$$

$$A_d = \frac{A_{изм} - A_0}{k}, \quad (7)$$

где $A_{изм}$ – измеренное значение ускорения по оси, A_0 – смещение нуля, A_d – действительное значение ускорения по оси, k – коэффициент пропорциональности ожидаемой и реальной чувствительности оси.

Таким образом, преобразовав формулу (7) измеренное значение ускорения по оси, можно получить его действительное значение. Найти смещение A_0 можно с помощью несложной двухточечной калибровки, описанной в [4], раздел Basic Calibration Techniques. Стоит добавить, что подойдут любые две точки противоположные по знаку, не обязательно $\pm 1g$. Коэффициент пропорциональности ожидаемой и реальной чувствительности оси k определить сложнее. Поскольку из-за погрешностей установки датчик угла повернут относительно платформы, то определение углов отклонения осей платформы, при повернутом относительно них акселерометре, может быть неверным. Решить эту проблему можно повернув вручную оси акселерометра и совместив их с осями платформы. Ранее, при применении двух осей, поворот осуществлялся механически вокруг оси, расположенной перпендикулярно плоскости платформы (рис. 4, а). При этом оси акселерометра и платформы должны находиться в параллельных плоскостях. Отклонение по самим осям компенсировалось при калибровке смещения и пропорциональности. Механический метод поворота оказался неудобен в эксплуатации по причине сложности процесса фиксации выставленного угла поворота. В случае применения трехосевого акселерометра имеется трехмерная система координат, поэтому поворота лишь вокруг одной оси в одной плоскости не достаточно для точного выставления акселерометра. Устройство механического поворота акселерометра по трем осям с требуемой точностью сложно в изготовлении и эксплуатации. Поэтому гораздо эффективнее повернуть систему координат акселерометра математически, а не механически. Это позволяет уменьшить габариты датчика угла (рис. 4, б).

Поворот системы координат осуществляется с помощью кватернионов (8)–(12). Преобразования осуществляются над измеренным вектором после применения к его компонентам (7). Здесь кроется основная трудность, поскольку определить k до поворота затруднительно. Этот момент находится в работе. Предполагается многоточечная (больше четырех) калибровка с изучением видимого взаимного влияния осей. В алгоритме также реализован фильтр нижних частот, выполненный с помощью сферической интерполяции с постоянной времени порядка 200 мс, который срезает частоту дискретизации аналого-цифрового преобразователя акселерометра. Этим достигается стабильность измерений на уровне одного младшего разряда, что соответствует разрешающей способности по углу около $3'$.

$$q_x = [X_x, X_y, X_z, \cos(\frac{\varphi_x}{2})], \quad (8)$$

$$q_y = [Y_x, Y_y, Y_z, \cos(\frac{\varphi_y}{2})], \quad (9)$$

$$q_z = [Z_x, Z_y, Z_z, \cos(\frac{\varphi_z}{2})], \quad (10)$$

$$q = q_y \times q_x \times q_z, \quad (11)$$

$$\overline{V}_{рез} = q \times \overline{V} \times q^{-1}, \quad (12)$$

где q_x, q_y, q_z – кватернионы поворота по осям X, Y, Z ; $X_x, X_y \dots$ и т.д. – компоненты осей поворота, q – результирующий кватернион, q^{-1} – инверсный кватернион, \overline{V} – входной вектор, $\overline{V}_{рез}$ – повернутый вектор.

Применение кватернионов потребовало больших вычислительных мощностей, чем может обеспечить ядро AVR, поэтому в модуле управления (рис. 5, в) был применен контроллер на ядре ARM Cortex-M3. Применение методов классической тригонометрии потребовало бы переноса вычислений на сторону ПК.

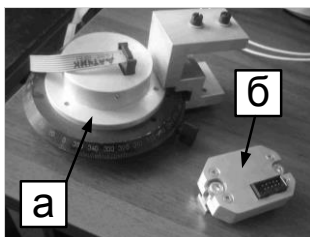


Рис. 4. Внешний вид датчиков угла системы КПА-5А: а – предыдущая версия; б – текущая версия



Рис. 5. Модули управления КПА-5А: а – первая версия (atmega16); б – вторая версия (crumb128, atmega128); в – текущая версия (STM32F1)

Библиографический список

1. Орлов А. С., Клечкин С. А. Разработка конструкции автоматизированного поворотного стола для проверки работоспособности гироскопических приборов летательных аппаратов // Шестьдесят третья студенческая научно-техническая конференция ГУАП: СПб., Сб. докл. в 2-х ч. Ч.1. Технические науки. СПб.: ГУАП, 2010. 443 с.
2. Смолий А. А. Автоматизированная установка для проверки работоспособности гироскопических приборов летательных аппаратов // Шестьдесят четвертая студенческая научно-техническая конференция ГУАП: СПб., Сб. докл. в 2-х ч. Ч. 2. Гуманитарные науки. СПб.: ГУАП, 2011. 300 с.
3. Цветков А. М., Плотников М. А. Автоматизированная лабораторная установка по проверке гироскопических приборов // Шестьдесят пятая студенческая научно-техническая конференция ГУАП: СПб., Сб. докл. в 2-х ч. Ч. 2. Гуманитарные науки. СПб.: ГУАП, 2012, 332 с.
4. Using an Accelerometer for Inclination Sensing AN-1057 / Christopher J. Fisher // Application Note / Analog Devices, 2010.

УДК 621.3

А. А. Соколов – студент Института вычислительных систем и программирования
В. В. Котович (канд. техн. наук) – научный руководитель

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ СОЗДАНИЯ ПРОГРАММ ДЛЯ МИКРОКОНТРОЛЛЕРОВ

Данная работа посвящена задаче автоматизации процесса создания программ для микроконтроллеров. Для начала следует рассмотреть некоторые особенности программирования микроконтроллеров, которые и заставляют обратить внимание на возможность автоматизации некоторых процессов в данной области.

Поскольку чаще всего задачей микроконтроллера является управление внешними устройствами и внутренними модулями, для разработки ПО программисту часто приходится знакомиться с их алгоритмами работы и управления. Для этого ему приходится изучать документацию, отыскивая в ней, примеры программного кода, позволяющего использовать функции устройства. В связи с этим увеличивается время, затрачиваемое на разработку. Так же подобный подход к разработке не позволяет разработчику сконцентрироваться на общей функциональности программы, постоянно вынуждая его разбираться в деталях конкретных составляющих. Кроме того, перенос программного кода из документации и адаптация его к существующей программе увеличивает количество ошибок, исправление которых так же увеличивает время разработки.

На основании этого можно сделать вывод, что создание программного продукта, способного генерировать программный код по вводимым параметрам, смогло значительно упростить процесс создания программного обеспечения для микропроцессорной техники. Целью данной работы является непосредственно создание такого приложения, решающего следующие задачи:

- генерация фрагментов программного кода по заранее созданным шаблонам;
- добавление собственных шаблонов;
- добавление справочной информации по шаблонам;
- генерация общего кода программы, готового для использования в специализированных программных средствах.

Помимо этого, создаваемое приложение не должно быть ориентированным на микроконтроллеры определенной фирмы производителя. Оно должно быть максимально универсальным и позволять создавать шаблоны для микроконтроллеров любых фирм.

В результате работы было спроектировано и создано приложение, которое решало бы все поставленные задачи и удовлетворяло предъявляемых к нему требований.

На рис. 1 отображен вид основного окна программы. С левой стороны отображено дерево отсортированных по категориям шаблонов, подходящих для конкретного микроконтроллера. В центральной части окна можно видеть сгенерированный интерфейс, необходимый для инициализации шаблона, а так же сам программный код шаблона с подсвеченными красным цветом параметрами, иницилируемые пользователем. Зеленым цветом подсвечены инструкции, необходимые для работоспособности сгенерированного кода.

В правой части главного окна выводится информация о проекте: имя, используемый микроконтроллер, идентификатор проекта. Ниже выведена информация об уже сгенериро-

ванных функциях в данном проекте. Именно из этих готовых фрагментов, а так же инструкций, необходимых для их работоспособности, будет сгенерирован общий эскиз программы, который можно использовать в специализированных программах для доработки и подготовки конечного файла прожига. Пример такого сгенерированного кода отображен на рис. 2.

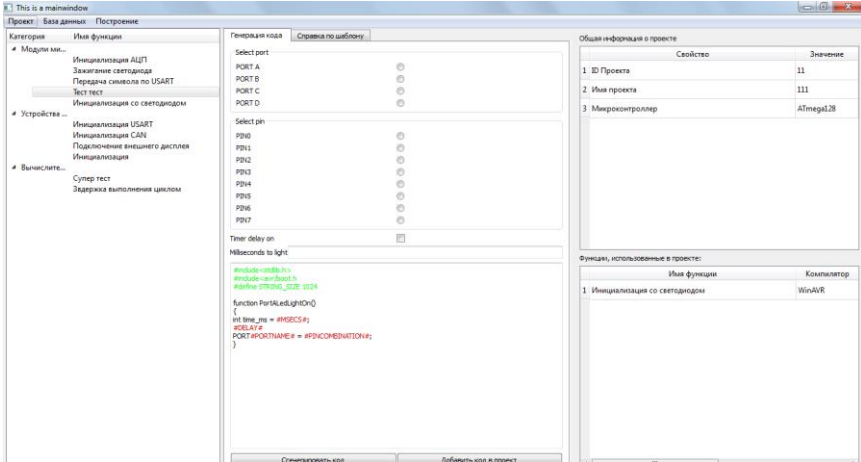


Рис. 1. Вид главного окна приложения

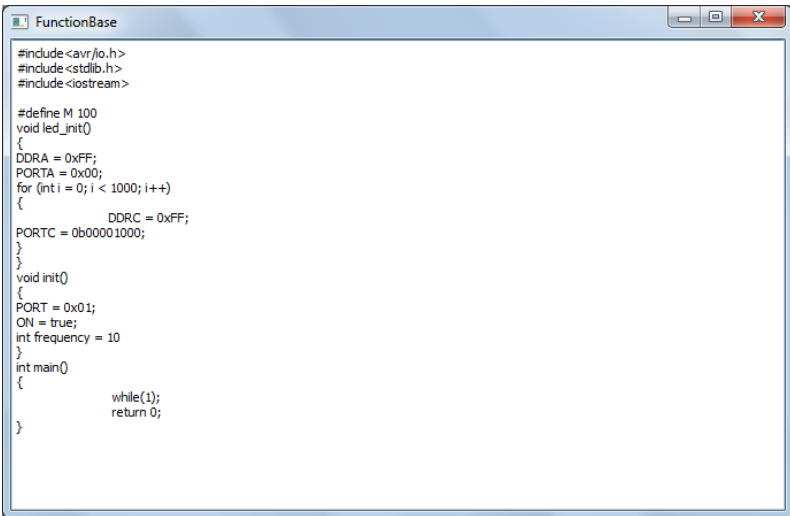


Рис. 2. Вид сгенерированного исходного кода

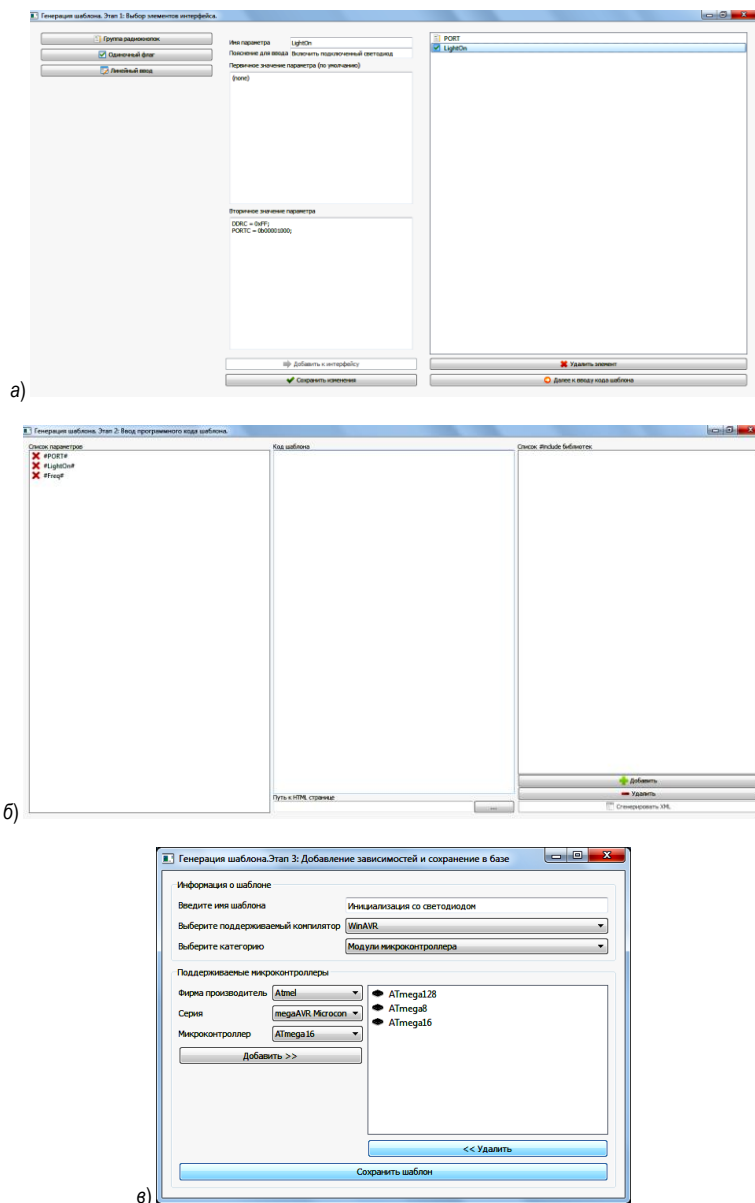


Рис. 3. Этапы создания нового шаблона: а) – первый этап, б) – второй этап, в) – третий этап

На рис. 3 отображены окна, соответствующие трем этапам генерации шаблона. Они выводятся последовательно. На первом этапе (рис. 3, а) пользователь должен определить какие параметры будут использоваться в его шаблоне и какими элементами интерфейса они будут представлены. На втором этапе (рис. 3, б) пользователь составляет код шаблона, обязательным условием которого является наличие всех параметров, введенных на первом этапе. На этом же этапе пользователь указывает дополнительные инструкции, необходимые для работоспособности шаблона (директивы компилятора, глобальные переменные) и путь к составленной в гипертекстовом формате справке. На третьем этапе (рис. 3, в) пользователь должен указать к какой категории относится шаблон, с каким компилятором он будет работать, а так же указывает микроконтроллеры, которые будут поддерживать работу с кодом, сгенерированным по шаблону, и добавляет его в базу.

Таким образом, разработанная программа решает все поставленные перед ней задачи и удовлетворяет всем предъявленным к ней требованиям. Она способна генерировать, как отдельные фрагменты кода, так и составлять общий программный код из готовых фрагментов. Она открывает пользователю возможности по расширению базы шаблонов, причем следует отметить, что шаблоны могут относиться не только к области программирования микроконтроллеров, а распространяется и на другие области.

Стоит также отметить, что разработанная программа имеет пути для развития и модификации, потому что при разработке использован не весь потенциал задействованных в ней технологий. К примеру, формат XML, используемый при хранении информации об интерфейсе и коде шаблона, позволяет создавать гораздо более сложные конструкции, с помощью которых программа сможет строить значительно более сложные интерфейсы и решать более широкий круг задач.

Библиографический список

1. AtmelCorporation, ATmega128, ATmega128L DATA SHEETS, Rev. 2467X-AVR-06/11
2. AtmelCorporation, ATmega16, ATmega16L DATA SHEETS, Rev. 2466T-AVR-07/10

УДК 681.3.01

В. Д. Угринович – студент учебного военного центра

П. М. Безняков (канд. техн. наук) – научный руководитель

РАСЧЕТ ТЕНЕВОЙ ОБЛАСТИ

В различных сферах хозяйственной деятельности, будь то промышленное производство, военное дело, энергетика и других, имеются территории с расположенными на них объектами, которые, в силу разных причин, требуют усиленной защиты. В качестве защищаемых сооружений могут выступать здания складских помещений, цехов промышленного производства, объекты атомной энергетики, очистные сооружения, объекты военного назначения.

Исходя из анализа угроз деятельности организации, обеспечение надлежащего уровня защиты территорий сооружений осуществляется по трем направлениям:

- правовая защита – это специальные законы, другие руководящие документы, процедуры и мероприятия, обеспечивающие защиту на правовой основе;
- организационная защита – это регламентация производственной, служебной, трудовой деятельности персонала организаций на нормативно-правовой основе, ослабляющая нанесение какого-либо ущерба;
- инженерно-техническая защита – это использование различных технических средств, препятствующих нанесению ущерба деятельности организации.

Одним из распространенных вариантов построения инженерно-технической системы защиты охраняемой территории является ограждение ее по периметру спецсредствами заграждения в виде забора или колючей проволоки и визуальный контроль с помощью телевизионных средств наблюдения. При этом телевизионные средства позволяют вести круговое наблюдение за территорией в любое время суток на расстояниях ограниченных периметром. Количество средств видеонаблюдения и их расстановка должны быть выбраны так, чтобы контролировать как можно большую территорию в пределах охраняемого периметра. Совокупность средств видеонаблюдения, расставленных специальным образом на территории, ограниченной периметром, будем называть системой видеонаблюдения.

При эксплуатации или проектировании системы защиты территории у заинтересованных лиц могут возникнуть вопросы, которые обусловлены экономическими и тактическими соображениями, например:

- обеспечивает ли имеющаяся система видеонаблюдения полный обзор охраняемой территории, а если нет, то какова ее эффективность;
- каким образом расставить фиксированное количество средств видеонаблюдения так, чтобы обеспечивался наиболее эффективный обзор охраняемой территории;
- какое минимальное количество средств видеонаблюдения при соответствующей их расстановке необходимо для наиболее эффективного обзора охраняемой территории.

Так как под эффективностью понимается соответствие системы своему целевому назначению, то для обозначения эффективности системы видеонаблюдения будем использовать свойство – «видимость» системы. «Видимость» характеризует способность системы осуществлять видеонаблюдение всей площади охраняемой территории в пределах периметра. Количественным показателем видимости является «относительная площадь видимости», которая определяется отношением абсолютной площади видимости к общей площади охраняемой территории. Относительная площадь видимости может выражаться как в безразмерных величинах, так и в процентах.

С учетом введенного показателя эффективности, ответ на первый вопрос сводится к задаче оценки для произвольной системы видеонаблюдения; ответ на второй вопрос к решению задачи максимизации в условиях ограничения на количественный состав видео средств N ; а третий к задаче минимизации N при ограничениях.

Остановимся в данной работе на рассмотрении первого вопроса, суть которого заключается в оценке относительной площади видимости для произвольной системы видеонаблюдения, и сузим данную задачу:

- охраняемая территория задана в виде многоугольника;
- на территории располагается один источник кругового обзора;

- на территории имеется два охраняемых объекта прямоугольной формы;
- все объекты рассматриваются на плоскости.

Первоначально необходимо определить взаимное расположение объектов охранения. В данной работе используется алгоритм Козна – Сазерленда. Выбирая один из двух охраняемых объектов (ближайший по своим координатам к источнику кругового обзора) в качестве исходного, можно установить его взаимное расположение с другими объектами в рамках исследуемой территории, благодаря битовому представлению координат вершин по указанному алгоритму. Впоследствии, этот алгоритм также поможет отсечь отрезок на прямой, пересекающей на схеме охраняемый объект.

Рассмотрим три варианта взаимного расположения двух объектов охранения, источника кругового обзора и, как следствие, образующую теньевую область (рис. 1).

Первый вариант – один из объектов полностью располагается в теньевой области другого (рис. 1, а).

В данном случае необходимо:

- определить координаты точек на периметре территории, которые принадлежат лучам, проходящим от источника кругового обзора, через крайние точки объекта охранения. Для этого здесь и в дальнейшем будем использовать алгоритм Бентли-Оттмана, который позволяет найти все точки пересечений прямолинейных отрезков на плоскости;
- рассчитать площадь теньевой области по координатам точек. Точки получаются в результате обхода в теньевой области по часовой стрелке от одной крайней точки объекта охранения до другой, далее по периметру;
- рассчитать площадь объекта охранения, располагающегося в теньевой области другого;
- вычесть площадь объекта, рассчитанную выше, из площади теньевой области, получив в результате истинную площадь теньевой области рассматриваемого случая.

Второй вариант – объекты образуют частичное пересечение теньевых областей (рис. 1, б).

В данном случае необходимо:

- определить координаты точек на периметре территории, которые принадлежат лучам, проходящим от источника кругового обзора, через крайние точки объекта охранения, находящегося ближе к источнику кругового обзора;
- рассчитать площадь теньевой области по координатам точек. Точки получаются в результате обхода в теньевой области по часовой стрелке от одной крайней точки объекта охранения до другой, далее по периметру;
- по алгоритму Козна-Сазерленда отсечь отрезок луча, проходящего через второй объект (дальний от источника кругового обзора), чтобы разделить его на две части (два объекта). Луч проходит от источника кругового обзора и через крайнюю (ближнюю ко второму объекту) точку первого объекта;
- вычесть из рассчитанной ранее площади теньевой области площадь части второго объекта, полученной в результате предыдущего шага, располагающейся в теньевой области первого объекта;
- определить координаты точки на периметре территории, которая принадлежит лучу, проходящему от источника кругового обзора, через крайнюю (дальнюю от первого объекта) точку второго объекта охранения;
- рассчитать площадь теньевой области второго объекта по координатам точек. Точки получаются в результате обхода в теньевой области по часовой стрелке от крайней (дальней

от первого объекта) точки объекта охранения до дальней, от источника кругового обзора точки отрезка, полученного выше в результате отсечения луча. Далее точки берутся по периметру;

- сложить две полученные площади теневых областей.

Третий вариант – объекты образуют две не пересекающиеся теневые области (рис. 1, в).

В данном случае необходимо для каждого объекта:

- определить координаты точек на периметре территории, которые принадлежат лучам, проходящим от источника кругового обзора, через крайние точки объекта охранения;
- рассчитать площадь теневой области по координатам точек. Точки получаются в результате обхода в теневой области по часовой стрелке от одной крайней точки объекта охранения до другой, далее по периметру;
- рассчитать площадь объекта охранения, располагающегося в теневой области другого;
- вычесть площадь объекта, рассчитанную выше из площади теневой области, получив в результате истинную площадь теневой области рассматриваемого случая;
- сложить две полученные площади теневых областей.

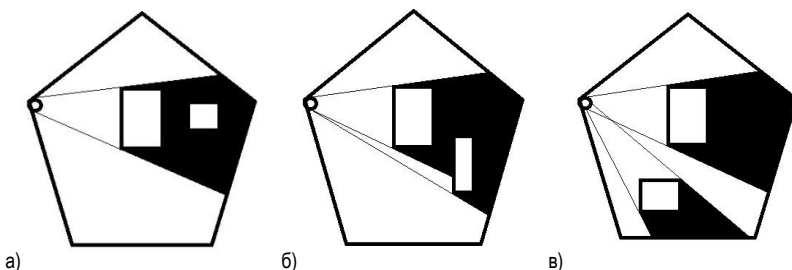


Рис. 1. Варианты расположения объектов:
а) – первый вариант; б) – второй вариант; в) – третий вариант

Для расчета площадей во всех вышеперечисленных случаях воспользуемся следующим алгоритмом.

Входными данными будут выступать:

- число вершин в многоугольнике;
- координаты вершин, заданные в порядке обхода его границы по часовой стрелке.

Пусть дан многоугольник ABCDE (рис. 2) с количеством вершин $n = 5$.

Опустим из каждой вершины перпендикуляр на ось Ox .

Площадь нашего многоугольника можно посчитать через интегралы:

$$S = \int AB - \int CB + \int CD - \int ED + \int EA.$$

Получается, что каждый интеграл представляет собой площадь соответствующей трапеции. Таким образом:

$$S = S_{ABJH} - S_{CBJF} + S_{CDIF} - S_{EDIG} + S_{EAHG}.$$

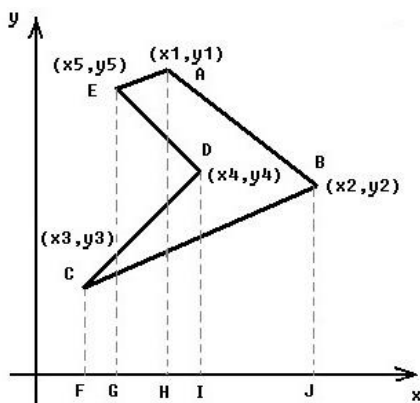


Рис. 2. Пояснение к расчету площади многоугольника

Иначе говоря, у нас есть две вершины: i и $i + 1$. Если вершина $i + 1$ расположена справа от вершины i , то эту площадь мы прибавляем, если слева – отнимаем.

$$S_{\text{трапеции}} = \frac{1}{2}(a + b)h.$$

Чтобы избавиться от $\frac{1}{2}$ умножим все на 2:

$$\begin{aligned} 2S &= (y_2 + y_1)(x_2 - x_1) - (y_2 + y_3)(x_2 - x_3) + (y_4 + y_3)(x_4 - x_3) - \\ &- (y_4 + y_5)(x_4 - x_5) + (y_1 + y_5)(x_1 - x_5) = y_2x_2 - y_2x_1 + y_1x_2 - y_1x_1 - y_2x_2 + \\ &+ y_2x_3 - y_3x_2 + y_3x_3 + y_4x_4 - y_4x_3 + y_3x_4 - y_4x_4 + y_4x_5 - y_5x_4 + \\ &+ y_5x_5 + y_1x_1 - y_1x_5 + y_5x_1 - y_5x_5 = x_1(y_5 - y_2) + \\ &+ x_2(y_1 - y_3) + x_4(y_3 - y_5) + x_5(y_4 - y_1). \end{aligned}$$

В итоге можно привести расчет площади к следующему виду:

$$S = \frac{\left| \sum_{i=1}^n x[i](y[i-1] - y[i+1]) \right|}{2}.$$

При этом:

- если $i = 1$, то $y[i - 1]$ заменяем на $y[n]$;
- если $i = n$, то $y[i + 1]$ заменяем на $y[1]$.

Таким образом, имея возможность рассчитать относительную площадь видимости для конкретных условий, мы в полном объеме рассмотрели первый вопрос поставленной задачи.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 336.77

Г. А. Абушкевич – студент кафедры экономики и финансов

Н. В. Денисова – студент кафедры международных отношений

Т. Ф. Кутузова (канд. экон наук, доц.) – научный руководитель

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Ипотечное кредитование оказывает существенное влияние на экономическое и социальное развитие страны, причем это влияние носит многосторонний характер. С одной стороны, ипотека позитивно воздействует на развитие реального сектора экономики. Для постоянного роста совокупного производства необходимо, чтобы часть сбережений от совокупного дохода направлялась через инвестиции на развитие производства. Ипотека способствует реализации построенных домов, рост же строительства вызывает оживление в производстве строительных материалов и конструкций, строительного и дорожного машиностроения, в деревообработке, производстве мебели и т.д. Промышленное ипотечное кредитование дает возможность модернизировать производство, что приводит к повышению качества и конкурентоспособности продукции – все это ведет к увеличению экономического потенциала страны.

Большое значение ипотека также имеет для повышения стабильности и эффективности функционирования банковской системы страны. Во всем мире ипотечное кредитование давно уже стало классическим направлением банковской деятельности. В развитых странах на этот вид кредитования приходится до 1/3 совокупных активов кредитных организаций. Обеспеченные кредиты более безопасны для банков, т.к. при невозврате кредита банк реализует залог и возвращает средства. Снижению риска при ипотечном кредитовании также способствует целевой характер ссуд.

Развитие ипотечного кредитования оказывает положительное влияние на преодоление социальной нестабильности в обществе в связи с тем, что ипотека способствует созданию дополнительных рабочих мест в строительстве и других отраслях.

Однако наибольший интерес для нашей страны ипотечное кредитование представляет как способ формирования системы обеспечения доступным жильем российских граждан, основанной на рыночных принципах приобретения жилья за счет собственных средств граждан и долгосрочных ипотечных кредитов.

Жилищный вопрос по-прежнему остается одним из самых острых проблем России. Согласно данным социологических опросов, более 60% россиян нуждаются в улучшении своих жилищных условий. Однако, несмотря на то, что в последние годы жилья стало строиться

больше, оно не стало доступнее. Фактически единственным реальным способом приобретения жилья для россиян является ипотека. В настоящее время объем российского рынка ипотечного кредитования существенно меньше, чем в странах с развитой экономикой. Так, например, в США ипотечный рынок оценивается триллионами долларов, в нашей стране – около миллиона долларов. Тем не менее, все больше наших граждан использует эту возможность решить свою жилищную проблему.

Жилищная проблема является одной из наиболее насущных для большей части граждан РФ. В современных рыночных условиях фактически единственным реальным и наиболее эффективным вариантом ее решения становится развитие ипотечного жилищного кредитования (ИЖК), так как на российском рынке недвижимости, цены на жилье непомерно высоки (Россия занимает пятое место в рейтинге стран, недвижимость которых остается недоступной для большей части населения).

Российский рынок ипотеки в последнее время демонстрирует положительную динамику: по статистике Центробанка, за восемь месяцев 2012 г. было выдано около 420 тыс. ипотечных кредитов на сумму чуть больше 600 млрд руб. В начале года темпы роста были на уровне 40-45%, однако сейчас в связи с повышением процентных ставок темпы роста несколько снизились. При этом объем ипотечной задолженности на балансах банков составляет около 1 трлн 700 млрд руб.

Важную роль играет способ аккумулирования банками денежных средств для долгосрочных ИЖК. В мировой практике, как правило, он осуществляется в рамках двух основных моделей: депозитарной модели института, где основным источником средств выступают привлеченные средства клиентов на расчетные счета и депозиты; а также модели ипотечного банка, основным источником средств которого является продажа долговых и заемных обязательств на вторичном рынке частным инвесторам. В России основными источниками средств для выдачи ипотечных кредитов являются, как правило, средства, привлекаемые банками на счета клиентов, которые носят обычно краткосрочный характер.

Последние несколько лет банки активно привлекают потенциальных клиентов упрощением самой процедуры оформления кредита:

- постепенно отказываются от поручительства и первоначального взноса;
- предлагают специальные условия кредитования для клиентов, получающих заработную плату на счет в данном банке;
- предоставляют льготные условия молодым семьям;
- необязательным становится условие обязательного страхования жизни и здоровья заемщиков;
- увеличивают суммы кредитов и сроки кредитования;
- повышают уровень сервиса при оформлении, выдаче и обслуживании кредита;
- до минимальных сроков сократился срок рассмотрения заявки на ипотечный кредит: уже считается нормой вынесение решения в срок от трех до пяти дней.

Для повышения привлекательности ипотечного кредитования у банков остается такой эффективный инструмент, как обязательство предоставить отсрочку по выплате кредита в случае рождения ребенка в семье заемщика. Все это, безусловно, вовлекает все большее число россиян в кредитные программы.

В России в среднем кредиты берутся на 17 лет, однако зачастую погашаются они меньше, чем за 10 лет. Средний кредит по России составляет 1,5 млн руб, а в мегаполисах, где цена на квадратные метры значительно выше, величина кредита около 3 млн руб.

Оформление кредита могло бы стать реальным подспорьем гражданам, потому что имеющихся в наличии денежных средств часто не хватает для одновременной покупки жилья. Но для многих ипотека является недоступным вариантом: чтобы банк одобрил займ, нужно иметь документально подтвержденный высокий официальный доход, значительно превышающий средние заработки даже в самых благоприятных районах страны. Обязательным является наличие гражданства РФ и регистрации. Особые требования выдвигаются и к поручителям заемщика.

Обратим особое внимание на один из главных недостатков ипотеки в России: неоправданно большую процентную ставку. По данным компании StatBanker, средневзвешенная процентная ставка по ипотечным кредитам в странах Европы, входящих в еврозону, составляет 4,5%. В России по ипотечным кредитам в валюте, согласно данным ЦБ РФ, – 13,1%.

В первую очередь это связано с существующим законодательством РФ. Так, в соответствии с нормами ЦБ, если ставка по кредиту ниже 9% годовых, то заемщик должен выплачивать налог с той суммы, которую он выиграл на разнице между ставкой по полученному кредиту и 9%. Кроме того, многие российские банки вынуждены привлекать рефинансирование под высокие проценты.

Отсутствие отрицательной кредитной истории становится стандартным требованием озабоченных снижением рисков банков, хотя до кризиса на таком условии внимание не акцентировалось.

Одним из серьезных направлений деятельности правительства для становления ипотеки выступает снижение темпов инфляции. Ипотечное кредитование при любых условиях будет крайне затруднено, если инфляция будет высокой, поэтому предпринятые шаги правительства по обузданию инфляции дадут возможность улучшить состояние ипотеки в России. В противном же случае, мы получим замкнутый круг, когда высокие темпы инфляции тормозят развитие ипотеки, которая, в свою очередь, выступает мощным рычагом обуздания инфляции.

Все возрастающая разница между действующими ставками по ипотеке и стоимостью кредитов год – два назад, позволяет прогнозировать повышение спроса на рефинансирование и, как следствие, предложение банками новых программ по рефинансированию. Но увеличение объемов рынка ипотечного кредитования, не подкрепленное ростом объемов возводимого жилья, вызывает удорожание недвижимости и сокращение потенциальной базы ипотеки. Кардинально изменить ситуацию может только рост объема возводимого жилья. Без увеличения объемов нового строительства и снижения административных барьеров на строительном рынке невозможно сделать жилье доступным, иначе рост цен будет всегда опережать платежеспособный спрос.

Важно отметить, что развитие ипотечного кредитования у нас в стране получило активную и всестороннюю поддержку на высшем государственном уровне, в администрациях субъектов Российской Федерации создаются комиссии, а при федеральном правительстве расширяет свое влияние Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Ипотечный рынок не стоит на месте, бурно развивается, и как следствие, – динамичное изменение его структуры. На первый план выходят специализированные банки, обладающие длинными финансовыми ресурсами.

Для решения проблемы достаточного объема финансовых ресурсов в ипотечном кредитовании необходимо:

- 1) привлечь на российский ипотечный рынок, в том числе на рынок ипотечных ценных бумаг, долгосрочные финансовые ресурсы институциональных инвесторов;

2) вовлечь в действующую унифицированную систему рефинансирования ипотечного кредитования большее число банков;

3) постоянно увеличивать уставный капитал АИЖК и его региональных операторов, а также объемы предоставляемых гарантий РФ по обязательствам АИЖК и гарантий субъектов РФ по обязательствам региональных операторов;

4) сформировать новый механизм государственной поддержки развития ипотечного кредитования.

Библиографический список

1. Крупин, В. О. Жилищная ипотека в России: теория и практика / В. О. Крупин. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2010.
2. Фролов, Н. Современное состояние ипотечного рынка: задачи, проблемы, перспективы / Н. Фролов // Деньги и кредит. 2007. № 8. С. 9–12.
3. Приоритетные национальные проекты [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rost.ru/main/themes/themes.shtml>.

УДК 657.1

К. И. Бакунова – магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

Г. С. Беликова (доц.) – научный руководитель

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО: УЧЕТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В настоящее время широкое распространение получила деятельность компаний, связанная с приобретением или созданием объектов недвижимости с целью их последующей передачи в операционную аренду. При этом необходимо рассмотреть вопросы отражения в финансовой отчетности указанного имущества, которые регулируются МСФО 40 «Инвестиционная собственность».

Рассмотрим следующие понятия, применяемые в ходе проведения МСФО.

Инвестиционная собственность представляет собой имущество в виде земельных участков и (или) зданий (части зданий – помещений), которым организация распоряжается на основании права собственности или договора финансовой аренды (лизинга) и которое предназначено исключительно для целевого использования путем передачи в аренду и (или) получения дохода от повышения стоимости капитала (увеличения стоимости имущества). Собственность, занимаемая владельцем, представляет собой имущество в виде земельных участков и (или) зданий (части зданий – помещений), которым организация распоряжается на основании права собственности или договора финансовой аренды (лизинга) и которое предназначено исключительно для целевого использования в процессе производства и (или) поставки продукции или в административных целях. Данное имущество должно отражаться в отчетности в соответствии МСФО 16 «Основные средства» [1].

Справедливая стоимость – стоимость актива, указанная в сделке между хорошо осведомленными сторонами, которые имеют намерение совершить указанную сделку и независимы друг от друга.

Остаточная (балансовая) стоимость – стоимость, по которой актив признается в финансовой отчетности (бухгалтерском балансе), уменьшенная на величину накопленной амортизации и убытков от обесценения. Перечисленные условия должны иметь место на момент первоначального признания актива. При этом организация может получить будущие экономические выгоды от владения инвестиционной собственностью только при переходе к ней всех рисков и преимуществ, связанных с владением данным активом.

Стоимость имущества, как правило, оценить достаточно легко. Она может быть определена, например, на основании условий договора купли-продажи. Инвестиционная собственность первоначально учитывается в МСФО по фактической себестоимости, которая включает в себя непосредственно стоимость приобретения, а также иные прямые затраты, связанные с приобретением актива. Для последующей оценки инвестиционной собственности в МСФО организация в соответствии с учетной политикой выбирает одну из двух возможных моделей учета:

- учет по первоначальной стоимости приобретения (затратная модель учета);
- учет по справедливой стоимости (модель учета по справедливой стоимости).

Справедливая стоимость инвестиционного имущества, как правило, может быть всегда достоверно определена. Однако существуют редкие случаи, когда эта процедура в ходе проведения МСФО вызывает серьезные затруднения. Например, на момент первоначального признания инвестиционного имущества отсутствует информация о сопоставимых сделках с аналогичным имуществом и альтернативная оценка справедливой стоимости, полученная иным образом. В этом случае организация должна учитывать инвестиционный актив по первоначальной стоимости вплоть до его выбытия. При этом все остальные объекты инвестиционной собственности отражаются по справедливой стоимости. Данные объекты должны учитываться по справедливой стоимости вплоть до их выбытия (реализации, переклассификации) даже при сокращении количества сделок и отсутствии доступной информации о рыночных ценах. При учете указанного имущества по справедливой стоимости после его переклассификации в качестве стоимости запасов или основных средств будет выступать справедливая стоимость инвестиционной собственности на дату изменения способа его использования.

Организации в процессе осуществления хозяйственной деятельности самостоятельно создают, приобретают у третьих лиц или отчуждают в пользу третьих лиц разнообразное имущество, которое может быть классифицировано по различным основаниям. Каждому виду указанного имущества присущи свои особенности, связанные с его отражением в финансовой отчетности организации. Для того чтобы иметь возможность достоверного отражения операций с имуществом в МСФО, необходимо:

- наличие надежных критериев классификации имущества организации;
- знание особенностей отражения в отчетности операций с каждым видом имущества [2].

Порядок учета основных средств по переоцененной стоимости нельзя отождествлять с учетом инвестиционной собственности по справедливой стоимости. Принципиальное различие заключается в том, что при учете основных средств по переоцененной стоимости превышение балансовой стоимости актива над фактической стоимостью является приростом стоимости имущества по переоценке и не относится на финансовый результат (не отражается в отчете о финансовых результатах). Согласно способу учета по справедливой стоимости все изменения справедливой стоимости находят отражение в отчете о финансовых результатах. При этом к объектам инвестиционной собственности, учет

которых ведется по справедливой стоимости, положения МСФО 36 «Обесценение активов» не применяются.

Выбор способа учета (по остаточной или справедливой стоимости) осуществляется организацией самостоятельно и на добровольной основе. Данное решение должно найти отражение в учетной политике организации. Организация обязана применять выбранный способ учета по отношению ко всем имеющимся у нее объектам инвестиционной собственности. Изменение выбранного способа учета должно быть убедительно обосновано. Его изменение возможно только в случае, если это приведет к экономически обоснованному формированию отчетности.

Библиографический список

1. <http://www.allmsfo.ru>
2. <http://www.ipnou.ru>

УДК 657.1

Е. А. Бесмертная – магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
А. В. Самойлов (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Внешнеторговая деятельность – деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью. Основой внешнеэкономической деятельности являются соответствующие связи, возникающие при заключении различных внешнеторговых сделок или разных видах внешнеэкономического сотрудничества.

Законодательными актами, регулирующими внешнеэкономическую деятельность, являются: закон Российской Федерации «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», закон «О валютном регулировании и валютном контроле», закон РФ «О таможенном тарифе», таможенный кодекс Российской Федерации и другие.

Следует отметить, что общие принципы ведения и учета внешнеэкономической деятельности получили последующее развитие в указах Президента Российской Федерации, постановлениях Правительства Российской Федерации, на базе которых существуют нормативные акты соответствующих министерств и ведомств.

Внешнеэкономическая деятельность подразумевает собой:

- вывоз продукции за пределы данного государства в другие страны, т.е. экспорт;
- ввоз товаров в данную страну из-за рубежа – импорт.

Внешнеэкономическая сделка оформляется контрактом с определением предмета договора, сторон сделки, цены товара или услуги, общей суммы, вида и сроков поставки товара, условий платежа, формы расчетов между сторонами, вида упаковки, маркировки товара,

гарантий продавца, штрафные санкции при нарушении условий контракта и возмещение убытка, условий страхования [1].

В контракте могут присутствовать и другие разделы. Это зависит от характера товара и условий поставки.

Существуют также различные варианты расчетов:

- оплата деньгами за экспортную, импортную продукцию, или услуги по реэкспорту;
- оплата товаром за товар – бартерные операции;
- предоставление товарного кредита с погашением его после реализации товара (договор консигнации).

Особенность внешнеэкономической деятельности – требование отслеживания движения товаров (учет товародвижения), учет реализации и расчетов с партнерами, учет прочих расчетов, таких как реализация, покупка валюты или ценных бумаг, инвестиций и др.

Следовательно, возникает ситуация, когда должен быть налажен учет движения товаров, учет расчетов по ним и учет чисто валютных операций. Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности ведется по общему плану счетов бухгалтерского учета. В нем отражаются особенности в учете на специально выделенных дополнительных субсчетах.

Необходимо выполнять следующие виды работ по внешнеэкономической деятельности на предприятии:

- выписку и регистрацию счетов в сальдо оборотной ведомости 45/2 покупателям экспортной продукции;
- проверку и регистрацию в сальдо оборотной ведомости 60/2 поступающих счетов поставщиков импортных товаров;
- контроль над движением, сохранностью импортных товаров;
- расчеты с обслуживающим банком по валютным и внешнеэкономическим операциям;
- контроль над оплатой экспортных товаров;
- кассовые операции и расчеты с подотчетными лицами и учреждениями в валюте.

Бухгалтерская служба предприятия в специальном журнале должна регистрировать счета на товары с указанием вида операций (экспорт, импорт или реэкспорт), даты выписки, страны, фирмы, номера и суммы счета. Таким образом, осуществляется контроль над поступлением счетов, выпиской счетов и совершением оплаты товара.

Записи выполняются бухгалтером исключительно на основании сопроводительных документов по поставкам.

В комплект сопроводительных документов входят:

- транспортные документы (морской коносамент, железнодорожная накладная, автомобильная накладная, авиационная накладная, почтовая квитанция и др.);
- сертификат качества;
- спецификация;
- страховой полис, если груз страхует поставщик;
- техническая документация на продукцию технического назначения (техпаспорт, чертежи, инструкция по сборке, монтажу, наладке и эксплуатации);
- другие документы, предусмотренные контрактом (сертификат веса, происхождения товара, упаковочные листы и т.д.).

Внешнеторговые операции имеют ряд особенностей, отличающих их от других хозяйственных операций организации, которые необходимо учитывать.

Необходимо уделить внимание следующим особенностям внешнеэкономической деятельности:

- политический характер сделки. Продавец и покупатель являются резидентами разных стран, и, следовательно, на их взаимоотношения влияет как внешнеэкономическая, так и внутриэкономическая политика государства, проводимая им через участников данного контракта. Экспортно-импортный контракт обязан учитывать законодательство всех сторон сделки, также международные конвенции и соглашения;
- территориальный характер сделки. Возникает необходимость соблюдения таможенных режимов при пересечении государственных границ на пути следования материальных ценностей, потому как продавец и покупатель находятся далеко друг от друга;
- порядок расчетов. Экспортно-импортные операции всегда являются объектом валютного законодательства, что отличает их от других хозяйственных операций данного экономического субъекта, потому как особенностью контрактов по внешнеэкономической деятельности является определение цены сделки в валюте, отличной от валюты РФ;
- временной характер сделки. Достаточно длительного времени требует исполнение сделки, а именно с момента согласования и заключения договора до момента поставки товарно-материальных ценностей.
- стоимостный характер сделки. К росту транспортных расходов приводит значительное расстояние при перевозке грузов. Следовательно, величина транспортных расходов при доставке грузов из-за границы гораздо выше, чем в случае доставки аналогичных грузов по территории России [2].

В бухгалтерском учете при возникновении внешнеэкономической деятельности на предприятии следует на счетах, связанных с внешнеэкономической деятельностью (50, 43, 41, 60, 76 и др.), открыть специальные субсчета с кодом 2. Для учета операций с конкретным видом валюты открывают субсубсчета.

Все бухгалтерские операции выполняются в обычном порядке методом «двойной записи». Одновременно и обязательно эти же операции выполняются в инвалютных рублях на карточках, открываемых по субсчетам (объединяющим субсубсчета), или в с-оборотных ведомостях в корреспонденции с другими счетами общего плана счетов.

Построение такого разветвленного плана счетов помогает предприятию организовать контроль за передвижением и сохранностью экспортных и импортных товаров, за расчетами с иностранными партнерами, дает возможность составить баланс организации по внешнеэкономической деятельности с вхождением его в общий бухгалтерский учет деятельности всего предприятия.

Этим способом достигается единство сводного бухгалтерского учета и отчетности, а пользуясь информацией на соответствующих субсчетах, предприятие сможет составить баланс своей внешнеэкономической деятельности с целью его анализа по определенным показателям.

Библиографический список

1. <http://termin.bposd.ru/publ/3-1-0-25656>
2. <http://www.interservis.info/lib/i4/>

УДК 657.1

Е. А. Бесмертная – магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
А. В. Самойлов (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ФИРМЫ

В современном мире любая коммерческая организация обладает деловой репутацией, а именно известностью на рынке, торговой маркой, кругом постоянных клиентов, покупателей, поставщиков. В отличие от материальных запасов, основных средств, деловую репутацию оценить достаточно сложно. Однако в составе баланса западных предприятий допускается присутствие такой статьи как «деловая репутация» или «гудвилл» (от англ. good will – престиж фирмы). По этой статье отражаются средства, возникающие в результате уплаты за активы предприятия цены, превышающей их балансовую стоимость.

Деловая репутация является нематериальным активом, поэтому её сложно оценивать количественно.

В соответствии с ПБУ 14/2007, для целей бухгалтерского учета стоимость приобретенной деловой репутации определяется расчетным путем как разница между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения) [1].

Положительную деловую репутацию следует рассматривать как надбавку к цене, уплачиваемую покупателем в ожидании будущих экономических выгод в связи с приобретенными неидентифицируемыми активами, и учитывать в качестве отдельного инвентарного объекта.

Отрицательную деловую репутацию следует рассматривать как скидку с цены, предоставляемую покупателю в связи с отсутствием факторов наличия стабильных покупателей, репутации качества, навыков маркетинга и сбыта, деловых связей, опыта управления, уровня квалификации персонала и т.п.

Приобретенная деловая репутация амортизируется в течение двадцати лет (но не более срока деятельности организации).

Амортизационные отчисления по положительной деловой репутации определяются линейным способом.

Отрицательная деловая репутация в полной сумме относится на финансовые результаты организации в качестве прочих доходов.

При покупке существующей, действующей организации покупатель получает некоторые преимущества – деловую репутацию фирмы, по сравнению с организацией нового предприятия.

Однако для оценки деловой репутации продажа компании не является обязательным условием. Оценка деловой репутации предприятия применяется при следующих ситуациях:

- подготовка компании к продаже;
- передача имущества наследникам;
- акционирование;
- передача компании в доверительное управление;
- решение имущественных споров;
- подготовка инвестиционных проектов;
- принятие решений о выпуске дополнительных ценных бумаг;

- расчет величины понесенного ущерба;
- реорганизация бизнеса;
- планирование финансовой и хозяйственной деятельности на предстоящий период;
- определение эффективности действующих маркетинговых стратегий компании;
- перераспределение долей бизнеса между несколькими собственниками;
- коррекция стоимости бизнеса;
- переуступка долгов;
- подготовка документов для обоснования своей позиции в ходе различных судебных заседаний [2].

Это лишь наиболее распространенные ситуации, требующие проведение подобной экспертизы.

Оценка деловой репутации фирмы, в основном, заключается в определении суммы тех элементов бизнеса, которые стимулируют клиентов обращаться именно к данной организации и которые приносят фирме дополнительную прибыль. Оценка деловой репутации происходит отдельно от других нематериальных активов, которые могут быть идентифицированы и отдельно оценены.

Для проведения исследования по оценке стоимости деловой репутации необходимы следующие документы:

- копии учредительных документов;
- свидетельство о регистрации;
- устав;
- учредительный договор;
- проспекты эмиссии (копии);
- отчеты об итогах выпуска акций;
- сведения о видах деятельности и структуре предприятия;
- копии договоров аренды недвижимости (при наличии);
- бухгалтерские данные за последние 3-5 лет: Отчеты о прибылях и убытках, балансовые ведомости;
- заключения аудиторов (по последней проверке) – при наличии;
- инвентаризационные списки;
- ведомость основных фондов;
- информация обо всех имеющихся активах (акции сторонних обществ, векселя, недвижимость, прочее);
- расшифровка кредиторской задолженности;
- сведения о наличии холдингов или дочерних компаний. Кроме того, когда выполняется оценка деловой репутации предприятия, требуются финансовые отчеты по всем подобным структурам;
- план развития на последующие 3-5 лет. Необходимо указать (с разбивкой по годам) предполагаемую валовую выручку, затраты, инвестиции, прибыль.

Для того чтобы оценка стоимости деловой репутации была более объективной, следует использовать данные за более длительный период [3].

Оценка деловой репутации фирмы базируется на двух основных методах:

1) метод избыточных прибылей – в этом случае производится оценка деловой репутации как бренда, который, к примеру, поможет компании извлечь при продаже «раскрученного» товара больше прибыли по сравнению с товаром, только появившемся на рынке. В этом

случае актив исследуется в качестве бренда, репутация которого помогает предприятию получать дополнительную прибыль.

2) балансовый метод – в этом случае стоимость деловой репутации – это разница между стоимостью бизнеса в целом и стоимостью его активов, как материальных, так и идентифицируемых нематериальных. Актив изучается как нематериальное имущество компании. Принцип расчета является достаточно простым. Производится изучение стоимости бизнеса в целом, кроме того, одновременно с этим определяется отдельная сумма материальных и фиксированных нематериальных активов. Нахождение разницы между этими двумя величинами – и есть оценка деловой репутации балансовым методом.

Для многих компаний деловая репутация фирмы является одним из самых значимых активов.

Оценку деловой репутации и других неидентифицируемых активов целесообразно связывать с какими-то идентифицируемыми активами, например, с товарным знаком.

Однако на данное время единой сложившейся практики оценки деловой репутации и нематериальных активов не существует. Оценка может также проводиться по объему оборота, методом избыточных прибылей, и т.д., но, ни один из этих вариантов не является общепринятым. Крайне сложно оценить рыночную стоимость непубличной компании, если ее акции не обращаются на биржах.

Для оценки деловой репутации фирмы можно использовать также репутационные рейтинги. Например, рейтинг журнала Fortune «Самые уважаемые компании мира». Он составляется ежегодно и является наиболее известным. В журнале Forbes печатается рейтинг World's Best Corporate Reputations, подготовленный Reputation Institute.

The Dow Jones Sustainability Index и The 100 Best Corporate Citizens являются одними из самых известных в мире. Привлекательность рейтингов состоит в том, что в определенный момент времени с определенной периодичностью, в большинстве случаев один раз в год, проводят замер деловой репутации ведущих мировых компаний [4].

Библиографический список

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) (в ред. Приказов Минфина РФ от 25.10.2010 N 132н, от 24.12.2010 № 186н).
2. <http://delovoyimir.biz/ru/>
3. <http://finance-place.ru/fin-menedzhment/upravlenie-kapitalom/dolgosrochnye-vlojeniya/stoimost-predpriyatiya.html>
4. <http://www.promros.ru/magazine/2012/jun/imidzh-i-reputaciya-kompanij-segodnya.phtml>

УДК 334.01

Е. С. Бондарь – магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

А. В. Самойлов (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

РЫНОК КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Глобализация изменяет социально-экономическое пространство, меняя емкость рынков, их структуру, возможности работы. В глобальном социально-экономическом пространстве доминирующей компонентой развития становится экономика знаний и все более востребов-

ванными становятся традиционные и вновь формирующиеся механизмы адаптации экономических субъектов к этой новой среде. Активное развитие и распространение новых форм ведения бизнеса и разнообразных структур – сетевых, виртуальных, глобальных – закономерно увеличивает зависимость конкурентоспособности предприятия от умения использовать ресурсы знаний. Управление в условиях экономики знаний требует системного подхода, дальнейшего развития научно-методического аппарата. Одним из инструментов и механизмов управления конкурентоспособностью и развитием в целом является консалтинг, под которым понимается адресное решение проблем предприятий, передача опыта, т.е. расширение пространства знаний. Из вспомогательного, обеспечивающего инструмента консалтинг трансформируется в базовый институт проектирования бизнес-процессов. Можно предположить, что эти изменения инициируются процессами, связанными с формированием глобальной экономики.

Объективная необходимость в развитии и систематизации консалтинговых услуг возникла в первые годы ушедшего столетия, что привело к созданию в 1913 г. Международной федерации инженеров-консультантов со штаб-квартирой в Лозанне (Швейцария), членом которой была в то время и Российская империя. Круг проблем, решаемых консалтингом, весьма широк. Кроме того, специализация компаний, предоставляющих консалтинговые услуги, может быть различной: от узко ограниченной каким-либо одним направлением консалтинговых услуг (например, аудит), до самой широкой, охватывающей полный спектр услуг в этой области. Соответственно этому, каждый специалист (или каждая фирма), работающая в данной области, вкладывает в понятие консалтинга собственный смысл и придает ему собственный оттенок, определяемый направлением деятельности конкретной компании.

В состав консалтинговых услуг входит непосредственное управление профессиональными менеджерами или их бригадами и фирмой в целом, оказание помощи в организационной деятельности хозяйствующего объекта, формирование имиджа компании. В данном случае консалтинговые фирмы осуществляют полный контроль за реализацией предлагаемой заказчику программы. Это наиболее распространенный вид консалтинга в мировой торговле. Объем его продаж составляет более 25% от общего экспорта консалтинговых услуг.

Кроме того, можно выделить и такие специализированные консалтинговые услуги, как создание компьютеризованных систем логистики, развитие снабженческого менеджмента, разработка программы подготовки руководящих кадров, осуществление юридических и налоговых услуг. Налоговый консалтинг составляет заметную часть дохода аудиторско-консалтинговых сетей.

В некоторых случаях маркетинговые консультанты берут на себя функции посредников, что характерно в основном для мелких фирм. Так, японская фирма «Конусай Буже» заключила с рядом консультационных фирм Западной Европы, Австралии, Новой Зеландии и США соглашение о сотрудничестве в продвижении на японский рынок их товаров. Стоимость обслуживания составила примерно 2,5 тыс. долл. в месяц.

Рынок консалтинговых услуг – один из самых динамичных. В настоящий момент с консультантами сотрудничают 80% всех крупных американских компаний. Подавляющее большинство из ведущих консалтинговых фирм – американские.

Главным продавцом на рынке консалтинговых услуг выступает частный сектор, в том числе малый бизнес, хотя его роль в последние годы снижается. В США этот рынок полностью монополизирован и поставлен на индустриальную основу. Возглавляет список ведущих консалтинговых фирм США «Маккинси», которая имеет свои филиалы практически

во всех странах. Японский рынок услуг несколько отличается от американского. Он децентрализован и представлен тремя видами фирм: фирмами, занимающимися прежде всего персоналом и производством; фирмами, оказывающими помощь в разработке стратегии для предприятий (около 75% всех услуг); и так называемыми «мозговыми центрами». В Западной Европе американская «индустриальная» модель сочетается с консультациями отдельных специалистов, способных высказывать основательные суждения по своим проблемам. Однако, как уже отмечалось, индивидуальное консультирование утрачивает постепенно свои позиции.

Классический вариант консалтинговых услуг зародился в США в 20-е гг. Дальнейшее развитие он получил в 50–60-е гг. Во второй половине 50-х гг. начинает появляться в Японии, однако вплоть до 70-х гг. исследования проводились лишь в отношении зарубежных рынков в целях развития экспорта Японии и обеспечения ее сырьем. В 70-е гг. 50 консалтинговых фирм Японии объединились в ассоциацию маркетинговых исследований, и с этого периода рост объема ее услуг составляет 8–8,5% в год. В 60-е гг. стал развиваться рынок консалтинговых услуг и в Западной Европе, чему способствовала благоприятная обстановка – наличие большого количества общепризнанных университетов, фирм.

Профессиональное консультирование определилось лишь в начале 60-х гг., когда с учреждением американских консалтинговых фирм возрос интерес к методам управления США. В 1987 г. западноевропейские фирмы впервые затратили на изучение рынка средств больше, чем США – 1,9 млрд долл. против 1,8 млрд долл. Но в настоящее время их позиции несколько ослабли. В последние годы значительная часть консультационных услуг в мире по проблемам управления и разработке управленческой стратегии (около 80%) приходится на 40 фирм. К 2000 г. их количество сократится до 20.

С 1980 г. ежегодные темпы роста услуг составляют 15 – 20%, но они дифференцированы по типам, например, объем рынка консультаций по вопросам стратегии возрастает примерно на 10 – 15% в год, а рынок информационных технологий – на 50%. Это связано с тем, что практически во всех отраслях резко повысились комплексность и интернационализация бизнеса, происходит усиление международного переплетения фирм (в частности, совместные предприятия), что требует согласования. Прогнозируемые темпы роста рынка консультационных услуг к началу 2000 г. весьма высоки – около 14% в год. Сократятся серьезные различия между отдельными категориями клиентов и видами услуг. В области управления персоналом услуги возрастут на 10%. Возглавит список сфера информационных технологий, где рост составит 20% в год. Масштабы консультаций в таких отраслях, как стратегия и развитие фирм, возрастут в два раза. Примерно такой же рост предполагается и услуг по вопросам создания на предприятии желаемой социальной атмосферы. Международный рынок аудиторских услуг как составной части консалтинга поделен между странами «большой шестерки». Аудит обеспечивает около половины дохода аудиторско-консалтингового рынка.

Стремясь двигаться в ногу со временем – часовым механизмом для отечественного бизнеса выступает экономика развитых стран – российский консалтинг активно интегрируется в глобальный рынок, наращивает профессионализм кадров, расширяет количество операторов, увеличивает спектр услуг. Сегодня рынок консалтинговых услуг в России можно назвать полностью сформировавшимся. Тут мы пока говорим не о качестве данных услуг, а о спектре их представленности – отечественный бизнес может получить консалтинговую поддержку любой направленности. Однако объективные условия развития российской

экономики способствуют формированию определенных тенденций в использовании тех или иных консалтинговых услуг.

В последние годы консалтинговые услуги начинают развиваться и в России. Основная их часть приходится на управленческий и бизнес-консалтинг, несколько меньшее значение имеет налоговый консалтинг. Управленческий и бизнес-консалтинг проводили 58 крупнейших аудиторов, причем первые пять контролируют более половины рынка консалтинговых услуг. Отличительной чертой данного вида консалтинга в Российской Федерации является то, что им занимается большое число региональных фирм. В условиях кризиса этот вид консалтинга будет быстро развиваться из-за необходимости переориентации и повышения эффективности бизнеса. Самими высокими темпами развивался рынок аудиторских услуг, доля которых превышает 75% всего рынка.

УДК 334.01

Т. А. Бородатый – магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
А. В. Самоилов (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ КОМПАНИИ

Исторически деловая репутация (далее – гудвилл, от англ. «good will») возникла в коммерческой практике Англии в первой половине XV в., но законодательство в течение более чем 200 лет запрещало сделки с гудвиллом, считая их способствующими ограничению конкуренции. Поэтому термин гудвилл, или добрая воля, означал, что сделка с переплатой происходит по доброй воле сторон, без принуждения [1].

Несмотря на длительный период использования гудвилла в практике коммерческой деятельности остается множество нерешенных вопросов. В балансах компаний отражены огромные суммы приобретенного гудвилла, которые вуалируют, а порой и искажают их реальное финансовое состояние, но не отражают действительного количества принадлежащих им неосязаемых ценностей [2].

Неоднозначные и противоречивые трактовки гудвилла оказывают негативное влияние на ее решение. Исходя из этого, целью настоящей статьи является систематизация подходов к определению гудвилла и обоснование причин его происхождения с точки зрения современных потребностей управления стоимостью компании.

Гражданский Кодекс РФ (ст. 150) определяет деловую репутацию как неимущественное право, которое принадлежит юридическому лицу с момента его образования и составляет неотъемлемую часть его правоспособности.

С позиции бухгалтерского учета деловая репутация – это разница между ее покупной ценой (как приобретенного имущественного комплекса в целом) и балансовой стоимостью ее активов (пункт 42 ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов»). При приобретении компании покупателем производится платеж в предвидении будущих экономических выгод от активов, не отражаемых в финансовой отчетности, но за которые покупатель готов заплатить. Данная величина ставится на баланс предприятия в качестве нематериального актива

в момент покупки предприятия. Таким образом, причиной «переплаты» в момент покупки предприятия является наличие у организации скрытых активов. К таким активам могут относиться: высококвалифицированный менеджмент, накопленный деловой опыт, налаженная система сбыта, хорошая кредитная история и репутация на рынке, выигрышное экономико-географическое положение, иные активы, которые не могут быть отчуждены от организации и переданы другим лицам [2].

Деловая репутация имеет ряд особенностей, отличающих ее от иных нематериальных активов:

- невозможность существовать отдельно от предприятия и быть самостоятельным объектом сделки, ввиду того, что деловая репутация не принадлежит организации на праве собственности;
- бесспорное отсутствие материально-вещественной формы;
- условность стоимости гудвилла, ибо она не включает фактических затрат на приобретение, создание, правовую охрану;
- возможность списать, погасить стоимость деловой репутации в учете без риска лишить предприятие этой репутации.

Деловую репутацию невозможно передать, продать или подарить, так как деловая репутация присуща всей компании и неотделима от нее. Она не может быть самостоятельным объектом сделки, поскольку не является собственностью компании, и неотчуждаема от нее точно так же, как неотчуждаема репутация от человека. В этом главное отличие деловой репутации от иных объектов нематериальных активов. Даже в случае продажи предприятия репутация компании может быть нанесен ущерб, так как бывшее руководство, уходя, уносит с собой свои навыки, деловые связи, опыт и т.п.

Деловая репутация присутствует только при наличии избыточной прибыли, хотя с точки зрения бухгалтерского учета возможна и отрицательная деловая репутация. Положительная деловая репутация означает, что стоимость предприятия превышает его балансовую стоимость. Управление деловой репутацией становится ценнейшим стратегическим орудием конкурентной борьбы, поскольку дает эффект приобретения организацией определенной рыночной силы.

Единой трактовки понятия деловой репутации до сих пор не существует. Но, несмотря на это, отечественные компании всеми силами пытаются ее оценивать.

Чаще всего деловую репутацию рассматривают как инструмент отражения в отчетности разницы между ценой продажи и балансовой стоимостью активов, если эту разницу невозможно признать как самостоятельную сумму одной или нескольких инвентарных единиц нематериальных активов [2].

С другой стороны, автор одного из популярных учебников по финансовому менеджменту В. В. Ковалев считает, что экономический смысл гудвилла заключается в стоимостной оценке наработанной фирмой к моменту анализа нематериальной ее ценности (торговая марка, имеющиеся у компании патенты, ею разработанные и в балансе не показываемые, сложившийся коллектив и др.). То есть, по его мнению, гудвилл – это «разность между рыночной оценкой пассивов и рыночной оценкой активов» [3].

Российское законодательство достаточно полно отражает современный взгляд на понятие «деловая репутация». Оно признает наличие деловой репутации у юридических лиц, предоставляет возможность ее судебной защиты, а также позволяет рассматривать деловую репутацию и деловые связи в качестве вклада в простое товарищество. В этом случае

ее требуется оценить. Особенно это касается рентабельной, успешно работающей компании, которая имеет прочные налаженные деловые связи, выгодное месторасположение и высококвалифицированный административный персонал.

Деловой репутацией может обладать и индивидуальный предприниматель. Однако при оценке стоимости деловой репутации физического лица раздел VI ПБУ 14/2007 неприменим. Поэтому решение вопроса о стоимости деловой репутации индивидуального предпринимателя по российскому законодательству носит субъективную окраску и оценка производится по личному усмотрению конкретных граждан [1].

Так, если в складочный капитал полного товарищества одним из участников вносится его личная деловая репутация, то ее оценка определяется соглашением всех товарищей и закрепляется в документе, подтверждающем внесение доли в общий капитал фирмы [2]. На основании указанных сведений бухгалтер учитывает деловую репутацию в составе нематериальных активов.

Библиографический список

1. Слезингер Ю. В. Бухгалтерский учет в вопросах и ответах. М.: Лига, 2006.
2. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет: учебное пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2001.
3. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. М.: Проспект, 2007.

УДК 330.322.54

А. В. Ботвиненко – магистрант кафедры менеджмента

В. Б. Сироткин (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

АНАЛИЗ КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночной экономики неизбежно возникают кризисные ситуации как для системы в целом, так и для отдельных хозяйствующих субъектов. Часто в ответ система сама вырабатывает адекватные механизмы, которые сначала проходят апробацию на практике, а затем обосновываются теоретически.

Одним из таких механизмов является корпоративная реструктуризация. Согласно общепринятой теории к ней относят любые изменения в производстве, структуре капитала или собственности, не являющиеся частью повседневного делового цикла компании.

Деятельность по реструктуризации можно разделить на два вида. Стратегическая реструктуризация направлена на увеличение стоимости собственного капитала для акционеров, сохранение корпоративной собственности и другие задачи, связанные с поддержанием компании как действующей. Реструктуризация компаний, находящихся в кризисной ситуации, сконцентрирована на решениях, нацеленных на реорганизацию неплатежеспособных фирм или фирм-банкротов с целью вернуть их в состояние функционирующих предприятий. [1]

Результаты реструктуризации могут иметь не только количественную, но и альтернативную («да», «нет»), а также качественную характеристику, измеряемую на основе рейтинговых, балльных, весовых и экспертных оценок, интегрируемых с помощью специальных

методик. Примером может служить оценка изменения конкурентоспособности организации в результате проведенной реструктуризации. Она требует интеграции нескольких групп показателей:

- рыночных (спрос, доля рынка);
- производственных: абсолютных (объем продукции, численность персонала, себестоимость) и относительных (производительность труда, материалоемкость, капиталоемкость);
- финансовых (прибыль, рентабельность, оборачиваемость активов, финансовые коэффициенты, операционные и финансовые рычаги);
- имиджевых (рейтинг, бренд, деловая репутация).

В качестве важнейшего показателя эффективности деятельности предприятия выступает рост стоимости собственного капитала, поэтому реструктуризация традиционно проводится в данном направлении. Выбор показателя стоимости компании как критерия реструктуризации не случаен. Собственников предприятия в конечном итоге мало интересуют тип и технология производства, параметры продукции, рынки сбыта. Критерием эффективности их вложений в конкретную компанию является постоянный рост стоимости вкладов, обуславливающий как повышение уровня личного благосостояния собственников, так и стабильное развитие предприятия.

Стоимость компании определяется посредством оценки бизнеса (действующего предприятия). Метод дисконтированного денежного потока (1) в полной мере отражает внутреннюю экономическую стоимость компании. Это обусловлено как высокой степенью корреляции денежного потока с показателем рыночной стоимости компании, так и экономическим смыслом показателя денежного потока, учитывающего все решения относительно операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия: [2]

$$NPV = \sum_{i=1}^N \frac{ДП_i}{(1+r)^i}, \quad (1)$$

где NPV – текущая стоимость (net present value); $ДП_i$ – денежный поток в i -й год прогнозного периода; r – ставка дисконта; i – порядковый номер периода (года прогнозирования); N – количество периодов (лет прогнозного периода).

Разновидностью этого метода является использование так называемой модели Гордона (2). Ее суть заключается в том, что стоимость денежного потока на начало первого года постпрогнозного периода будет равна величине капитализированной прибыли данного периода (т. е. сумме всех ежегодных будущих денежных потоков в постпрогножном периоде). Эта модель выглядит следующим образом:

$$V = \frac{G}{R-g}, \quad (2)$$

где V – суммарная величина денежного потока в пост прогнозный период; G – денежный поток в последний прогнозный год; R – ставка дисконта; g – ожидаемые темпы роста денежного потока в постпрогножном периоде.

Модель Гордона исходит из следующих условий: после окончания прогнозного периода доходы предприятия стабилизируются и в дальнейшем имеют место стабильные долгосрочные темпы роста; величины амортизации и капиталовложений в постпрогножном периоде стабильны. Ознакомление с литературными источниками и практикой приводят к заключению, что указанные базовые условия не могут считаться универсальными. Они применимы

лишь при «пессимистическом» прогнозе динамики показателей компании – стабилизации узловых экономических показателей, рассмотрении реструктуризации как одноразового или редко повторяющегося процесса.

Рост чистых активов характеризует производственную мощь предприятия. Он свидетельствует о рыночной экспансии, тенденции к росту объема производства, стратегической ориентации на укрепление рыночных позиций. Однако применение этого критерия изолированно, без учета других показателей не позволяет ответить на вопрос об эффективности реструктуризации, поскольку рост чистых активов может сопровождаться уменьшением численного значения названных выше результирующих параметров.

Наиболее широко применяемыми показателями эффективности реструктуризации являются рост добавленной стоимости, капитализации (рыночной стоимости), чистых активов фирмы. Вопрос о целесообразности и сфере применения каждого из этих критериев является дискуссионным и требует отдельного рассмотрения.

Не вызывает сомнения целесообразность использования для определения динамики объема продукции или услуг показателя добавленной стоимости – произведенной или реализованной условно-чистой продукции (value added, Wertschoepfung). Преимущества этого критерия определяются следующим:

- в отличие от показателя валового выпуска или выручки от реализации (sales revenue) динамика условно-чистой продукции не подвергается искажениям, связанным с изменениями стоимостной структуры произведенной продукции. Эти изменения зависят от динамики величины материалоемкости;

- стоимостная структура этого показателя (сумма амортизации, заработной платы и прибыли) аналогична структуре валового внутреннего и регионального продукта (валовой добавленной стоимости);

- абсолютная величина условно-чистой продукции составляет основу для определения потенциального валового дохода, исчисляемого при расчете единого налога на вмененный доход предприятий малого бизнеса, создаваемых в процессе реструктуризации путем аутсорсинга;

- показатель добавленной стоимости – база для исчисления производительности труда и капиталоотдачи.

Широкое распространение и большую популярность имеет теория и практика оценки эффективности реструктуризации с помощью показателя рыночной капитализации компании. Сторонники этой точки зрения приводят в ее защиту целый ряд, на первый взгляд, достаточно убедительных аргументов. Они утверждают, что высокая капитализация бизнеса – это и дешевые кредиты, и инвестиции, и защита от недружественных поглощений, и позиционирование себя в бизнес-элите. Наконец, это возможность достойного выхода из бизнеса.

Однако опыт современного финансово-экономического кризиса, анализ факторов, влияющих на динамику биржевых индексов, в основе которых лежат изменения курсов акций, участвующих в биржевом обороте корпораций, ставит под сомнение достоверность и объективность показателя рыночной капитализации в качестве основного и единственного критерия оценки эффективности реструктуризации.

Рыночная капитализация характеризует не реальный размер компании (об этом более надежно свидетельствует добавленная стоимость), а лишь представления участников фондового рынка об ее будущем. Прибыль компании от финансовых спекуляций не может быть устойчивой при низкой конкурентоспособности реального производства. Большинство сли-

ний и поглощений не добавляют стоимости и устойчивости корпорациям, но увеличивают их организационно-административные расходы. Успех, достигнутый на основе привилегий и особых отношениях с властями, не выдерживает глобальной конкуренции, особенно в кризисных условиях. [3]

Наряду с названными выше частными показателями рекомендуется использовать обобщающие критерии. К их числу относятся разные варианты показателя рентабельности, рассчитываемые по отношению к капиталу, издержкам или общему обороту деятельности предприятия (общему объему услуг). И, наконец, в качестве интегрального критерия общей эффективности (Ξ_0) может быть использован показатель, рассчитываемый по формуле:

$$\Xi_0 = \frac{\text{УЧП}}{\text{И} + \text{Н} \times \text{К}}, \quad (3)$$

где УЧП – условно-чистая продукция; И – издержки на производство и реализацию продукции; Н – норма дисконта; К – среднегодовой остаток основных и материальных оборотных средств.

Для приведения свободных денежных потоков компании к настоящему моменту используется ставка дисконтирования. В экономическом смысле в роли ставки дисконта выступает требуемая инвесторами ставка дохода на вложенный капитал в сопоставимые по уровню риска объекты инвестирования, другими словами – это требуемая ставка дохода по имеющимся альтернативным вариантам инвестиций с сопоставимым уровнем риска на дату оценки. Кроме этого существуют и другие определения нормы дисконта:

- будущая доходность по депозитным вкладам в банках первая категория надежности;
- ставка LIBOR (London Interbank Offered Rate) – ставка по годовым еврокредитам (4–6%);
- социальная ставка;
- ставка рефинансирования Центрального Банка РФ.

Перечень названных выше критериев не является исчерпывающим. Он может быть дополнен показателями, отражающими экологические последствия, отраслевые особенности, географическое расположение и другие факторы, включая ожидания собственников бизнес-структур, которые должны учитываться при оценке эффективности реструктуризации.

Выводы:

- для оценки эффективности процессов реструктуризации используют частные и обобщающие критерии;
- важнейшим критерием реструктуризации выступает рост стоимости компании;
- наряду с критерием роста стоимости наиболее широко применяются такие показатели как: рост добавленной стоимости, капитализации, чистого дисконтированного дохода, чистых активов фирмы;
- в качестве обобщающего критерия предложен интегральный показатель экономической эффективности.

Библиографический список

1. Клейнер В. Корпоративное управление и эффективность деятельности компании // Вопросы экономики. 2008. № 10. С. 32–48.
2. Ван Хорн Дж. К., Вахович Дж. М. Основы финансового менеджмента. 12-е изд. / Пер. с англ. М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2006. 1232 с.
3. Нифаева О. В. Реструктуризация как инструмент повышения конкурентоспособности промышленного предприятия // Проблемы современной экономики. 2008. №1. С. 162–165.

УДК 338.22

Е. Брундасов – магистрант кафедры международных отношений

В. Л. Хейфец (д-р ист. наук, доц.) – научный руководитель

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ГАЗПРОМ»

В настоящее время российские предприятия и фирмы имеют возможность самостоятельно осуществлять внешнеэкономические операции и несут ответственность за организацию и управление своей внешнеэкономической деятельностью. Организуя ее, они обязаны четко определять, какие служебные подразделения выполняют те или иные функции по осуществлению внешнеэкономических операций и каким образом координируется их внешнеэкономическая работа. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне фирмы предполагает решение таких важнейших задач как: разработка стратегических направлений внешнеэкономической политики и поведения фирмы на зарубежных рынках, составление планов внешней торговли и формирование оптимальной структуры органов управления внешнеэкономической деятельностью, ее координация с другими видами работы фирмы, учет и контроль эффективности операций на внешних рынках, информационное обеспечение решений в области экономических отношений с иностранными партнерами.

Внешнеэкономическая деятельность предприятий (ВЭД) – это сфера хозяйственной деятельности, связанная с международной производственной и научно-технической кооперацией, экспортом и импортом продукции, выходом предприятия на внешний рынок. Под внешнеэкономической деятельностью понимаются экономические отношения в сфере внешней деятельности действующих субъектов при взаимодействии с зарубежными организациями и фирмами. Основой внешнеэкономической деятельности являются соответствующие связи, возникающие при заключении различных внешнеторговых сделок или разных видах внешнеэкономического сотрудничества.

Управление ВЭД (УВЭД) – дисциплина, изучающая ВЭД на микроуровне. Предмет ее изучения охватывает планирование, организацию, координацию, учет и контроль ВЭД на уровне фирмы. Таким образом, исходя из определения УВЭД, можно выделить следующие основные практические функции на уровне фирмы при управлении ВЭД: планирование, организация, координация, учет, контроль, информирование.

Функции специалистов по ВЭД могут быть следующими, в зависимости от производственной структуры фирмы:

- научно-техническое сотрудничество и внешние связи;
- протокольные мероприятия по организации внешнеэкономических связей;
- исследование рынка, выявление потенциальных покупателей и поставщиков, изучение конкурентов;
- организация и планирование внешнеторговой сделки;
- рекламная компания, организация товародвижения и стимулирование сбыта;
- оценка эффективности экспортно-импортных операций.

Функциональные отделы и службы, содействующие работе специализированных фирм и ВТО, можно условно разделить на три группы, которые отвечают за планирование, маркетинг и административную сторону вопроса. Создание такой разветвленной структуры управ-

ления ВЭД характерно для предприятий независимо от их организационно-правовой формы, когда их деятельность целиком и полностью сосредоточена на внешних рынках.

На промышленных предприятиях, активно участвующих во внешнеэкономической деятельности, внешнеторговый аппарат существует в основном в двух формах: как часть внутрипроизводственной структуры в виде внешнеэкономического отдела и как относительно самостоятельное подразделение в виде внешнеторговой фирмы.

Большое внимание управлению и регулированию внешнеэкономических связей уделяют: правительственные органы, государственный аппарат, негосударственные отечественные и международные организации. Энергичному и быстрому воздействию на регулирование различных форм ВЭД способствуют указы Президента. В соответствии с законодательством Президент РФ выполняет следующие функции: общее руководство государственной внешнеэкономической политикой (в частности, подписывает законы и издает указы по ключевым ее направлениям); подписывает международные соглашения; представляет Россию на соответствующих международных форумах; регулирует военно-техническое сотрудничество; определяет условия экспорта драгоценных камней, металлов, расщепляющих материалов. Высшими органами, осуществляющими государственное регулирование ВЭД, являются Совет Федерации и Государственная Дума, которые вправе принимать, изменять, отменять законы, регулирующие внешнюю торговлю, совместное предпринимательство и другие формы внешнеэкономического сотрудничества и взаимодействия.

Министерство финансов РФ регулирует кредитно-денежную сферу, по соглашению с другими ведомствами вносит в правительство предложения об изменении ставок импортных и экспортных таможенных пошлин. Оно регулирует систему налогообложения, в том числе при осуществлении ВЭД, определяет методические основы разработки платежного баланса.

Центральным специальным государственным органом регулирования ВЭД является Министерство торговли РФ. На Министерство торговли возложены такие регулирующие функции:

- выработка стратегии внешнеэкономической политики и обеспечение ее проведения всеми субъектами ВЭД на основе координации их действий в соответствии с международными договорами;
- разработка единой валютной, кредитной, ценовой политики;
- осуществление контроля над соблюдением всеми субъектами ВЭД законов и условий международных договоров;
- сотрудничество с различными международными и межправительственными комиссиями по вопросам развития и регулирования ВЭД;
- подготовка и заключение внешнеторговых договоров и соглашений с разными странами;
- координация и согласование внешнеэкономической деятельности с Министерством экономики, Министерством финансов и другими министерствами и ведомствами;
- осуществление мер нетарифного регулирования ВЭД.

Организация и техника внешнеэкономических операций требует высокого профессионализма, соблюдения деловой этики, умения вести переговоры с партнером, знания международных экономических законов и мировой практики внешней торговли. С целью выявления спроса на определенные виды товаров на мировом рынке или на рынках отдельных географических регионов и стран проводится изучение конъюнктуры рынка экспортными. Следом экспортными осуществляется выбор форм и методов работы на рынке с учетом торгово-политических условий работы; таможенного режима страны-импортера и нетарифных барьеров.

еров (запрет импорта, лимитирование, лицензирование, сертификация и т.п.); способов сбыта, применяемых в импортирующей стране конкурентами; оптимальных сроков поставок; условий платежей. Далее проводится планирование внешнеторговой операции, которое представляет собой разработку взаимоувязанных по времени и содержанию организационных и коммерческих мероприятий, основанных на маркетинговых исследованиях главными из которых являются: изучение спроса потенциальных покупателей на товары, проведение переговоров и подписание контрактов; выбор методов распространения товаров, каналов распределения и товародвижения; реклама товара и стимулирование сбыта; организация системы сбыта, включая создание сбытовых филиалов и дочерних фирм, заключение соглашений с посредниками, участие в ярмарках и выставках, использование бирж и аукционов. Подготовку и заключение международного контракта необходимо осуществлять на основе международного права и практики международной торговли. В зависимости от степени «знакомства» с контрагентом, ему может быть послано «твердое» или «инициативное» предложение (оферта – от англ. offer). Исполнение контрактных обязательств является важнейшим этапом внешнеторговой операции, определяющим эффективность сделки. Схему исполнения экспортных контрактов можно условно представить в следующем порядке:

- заключение договоров с поставщиками экспортных товаров на основе общих положений условий поставок товаров для экспорта;
- контроль над изготовлением экспортных товаров;
- уведомление импортеров об отгрузке товара поставщикам для своевременного фрахтования транспортных средств, открытия аккредитивов, предоставления гарантий платежей;
- оплата счетов поставщиков экспортных товаров;
- страхование транспортных средств;
- оформление товаросопроводительных и платежных документов;
- уведомление импортеров о поставке товаров;
- получение платежей импортеров;
- рассмотрение и удовлетворение претензий импортеров.

Для решения поставленных задач в составе администрации ОАО «Газпром» существует Департамент внешнеэкономической деятельности. Приказом ОАО «Газпром» начальником Департамента внешнеэкономической деятельности назначен Павел Одеров. Павел Одеров родился в июне 1979 года в г. Электросталь, Московской области. В 2000 году окончил Российский государственный университет нефти и газа имени И. М. Губкина по специальности «экономика», а в 2002 году по специальности «менеджмент».

Создание нового департамента в 2005-2006 гг. было направлено на концентрацию всей внешнеэкономической активности ОАО «Газпром» в одном структурном подразделении администрации Общества и повышение эффективности международной деятельности компании.

В рамках единого внешнеэкономического блока основными задачами Департамента стали: выработка стратегии и краткосрочное планирование внешнеэкономической деятельности, определение возможностей по развитию бизнеса за рубежом, управление зарубежными активами и сделками по их приобретению и продаже, а также реализация крупных международных инвестиционных проектов как на территории России (Северо-Европейский газопровод, разработка и обустройство Штокмановского и Южно-Русского месторождений, создание мощностей по производству и экспорту сжиженного природного газа), так и за рубежом.

В сферу ответственности департамента внешнеэкономической деятельности входят: реализация соглашений о сотрудничестве с государственными органами и нефтегазовыми компаниями зарубежных стран и обеспечение участия ТНК в деятельности международных организаций и форумов.

Маркетинговая стратегия ОАО «Газпром» на внешних рынках предусматривает развитие по следующим ключевым направлениям:

- сохранение достигнутых позиций на европейском газовом рынке;
- диверсификация маршрутов и повышение надежности поставок газа в Европу;
- повышение эффективности сбыта газа путем выхода на конечного потребителя и участия в сегменте производства электроэнергии;
- географическая диверсификация (выход на рынки Северной Америки и стран АТР);
- выход в новые сегменты энергетического бизнеса, включая сжиженный природный газ, разрешения на выброс CO₂ и электроэнергетику.

На внутреннем рынке стратегия Газпрома заключается в обеспечении бесперебойного газоснабжения страны при увеличении рентабельности продаж. Позиция Газпрома во взаимодействии с государственными органами в области выработки стратегии развития российского газового рынка заключается в сокращении регулируемого и соответствующем расширении нерегулируемого секторов с формированием трехсекторной структуры оптового рынка.

Рынок природного газа стран Европейского Союза вследствие его географической близости к России и доминирования на нем российского газа играет важную роль в экспортной политике ОАО «Газпром». Ведущими импортерами российского газа являются Германия, Италия, Великобритания и Франция. ОАО «Газпром» также является активным участником спотовой торговли газом в ЕС. Британское подразделение корпорации «Газпром» Gazprom Marketing & Trading Ltd осуществляет операции с газом на торговых площадках Великобритании, Бельгии, Нидерландов и Франции, реализуя на условиях спотового рынка часть объемов российского газа, а также приобретенные в Европе объемы. Также осуществляются операции на биржевом рынке электроэнергии и лицензий на эмиссию парниковых газов.

Для большего усовершенствования организации управления внешнеэкономической деятельностью ОАО «Газпром» необходима реструктуризация системы управления внешнеэкономической деятельностью. Внедрение новой организационной структуры потребует передачи части функций развития бизнеса из ЗАО «Зарубежнефтегаз» и ООО «Газпромэкспорт» в Департамент внешнеэкономической деятельности. Кроме того, необходима поэтапная консолидация всех функций управления внешнеэкономической деятельностью «Газпрома» в Департаменте внешнеэкономической деятельности, включая осуществление координации восточных проектов (в части внешнеэкономической деятельности) и работу со странами ближнего зарубежья, а также управление международными инвестиционными проектами.

Новая организационная структура ООО «Газпромэкспорт» основывается на следующих принципах:

- четкое разделение функций между Front-, Middle- и Back-офисом;
- дифференциация управленческих уровней;
- четкое делегирование полномочий и ответственности;
- повышение адаптивности/гибкости структуры;
- совершенствование существующих функций и процессов;
- соответствие передовому международному опыту.

Основной задачей Front-офиса является экспорт газа, нефти, нефтепродуктов и продуктов нефтехимии. Middle-офис компании отвечает за контроль эффективности деятельности компании и составление управленческой отчетности (в т.ч. контроль рисков, плана, бюджета, движения денежных потоков и деятельности дочерних компаний). Основной задачей Back-офиса компании, занимающегося проведением расчетов и ведением бухгалтерии, является эффективная поддержка деятельности Front- и Middle-офисов.

Проведение ОАО «Газпром» активной внешнеэкономической политики, развитие стратегических направлений деятельности на международных рынках, в числе которых расширение портфеля конечных продуктов, географии поставок, ресурсной базы, обуславливают острую необходимость изменения организационной структуры компании. Предложенное разделение организационной структуры было перенято из передового опыта крупнейших вертикально интегрированных энергетических компаний мира.

Библиографический список

1. Федеральный Закон Российской Федерации «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» от 04.01.99 г. № 4-ФЗ.
2. Указ Президента Российской Федерации «О реализации акций российского акционерного общества «Газпром»» от 25.07.98 г. № 887.
3. Макарова Т. Е., Шевчук Л. М., Погребной П. И. Экономическая оценка перспектив развития газовой промышленности в новой редакции «Энергетической стратегии России» // Известия Академии наук. Энергетика. М., 2007.
4. Ремизов В. В. Газовая промышленность России и ее развитие на период до 2015 г. // Газовая промышленность. 1997. № 1.
5. Отчет руководства ОАО «Газпром» за 2010 г. http://www.gazprom.ru/t/posts/22/042553/gazprom-ifsmanagement-report-rus_1.pdf

УДК 657.1

А. В. Бурмистрова – магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

Г. С. Беликова (доц.) – научный руководитель

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ТЕНДЕНЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

В последние десятилетия XX века в развитии человеческого общества и его деятельности появились принципиально новые хозяйственные явления. В экономическом мироустройстве обозначилась тенденция глобализации как более высокая степень интернационализации деятельности и как особая стадия интеграции общественного производства. В переводе глобализация трактуется как нечто «всемирное», поскольку считается, что данный термин произошел от латинского словосочетания «globus terrae» – земной шар, охватывающий весь земной шар, всеобщий. В английском языке «globe» также означает земной шар, «global» в переводе с французского языка – всеобщий.

Глобализация как понятие, используемое в политике и научной литературе, применяется достаточно часто. В современном языке это новое явление характеризуется терминами: гло-

бализм, глобальное мышление, глобальные проблемы, глобальные модели, глобалистика, глобальная безопасность и др. Термин «глобализация», как считает одна группа авторов, впервые был использован в 1983 г. Т. Левиттом в статье, опубликованной в журнале «Harvard Business Review», где употреблялся для характеристики феномена слияния рынков продуктов, производимых транснациональными корпорациями. Затем это понятие стали использовать представители Гарвардской школы бизнеса.

Другие ученые полагают, что категория «глобализация» была введена в 1981 г. американским социологом Дж. Маклинном, который призвал всех «...понять исторический процесс усиления глобализации социальных отношений и дать ему объяснения». Некоторые экономисты связывают возникновение этого понятия с именем американского социолога Р. Робертсона, использовавшего его в 1983 г. в названии одной из статей, а в 1992 г. разработавшего основы концепции глобализации в специальной книге. В начале 1990-х гг. это слово стало употребляться повсеместно. По оценкам Всемирного Банка уже в 1995 г. более 90% населения земного шара было вовлечено в процессы глобализации [1].

В общефилософском смысле глобализация рассматривается как новая особая стадия, эпоха, эра в развитии человеческой цивилизации. Глобализация – это объективный процесс, протекающий и затрагивающий практически все области человеческой деятельности. Развитие мирохозяйственных отношений в рамках глобализации явилось одним из объективных условий существенных изменений как в российской системе бухгалтерского учета и отчетности, так и в учетных системах практически всех стран. Причем отражение современных международных процессов в национальных учетных системах представляет сложные, во многом пока еще не решенные проблемы.

Возникновение глобализированных финансовых рынков в 1970-е гг. для развитых стран и в 1980-е гг. для стран с развивающейся рыночной экономикой привело к тому, что национальные модели системы бухгалтерского учета и отчетности стали рассматриваться как не всегда обеспечивающие отражение мирохозяйственных явлений. В мировой учетной практике возникла проблема гармонизации учетных методик, решение которой было найдено сначала в формировании Международной исследовательской группы бухгалтеров (1966 г.), куда вошли специалисты Американского института присяжных бухгалтеров, а также подобных институтов Канады, Англии, Уэльса, Шотландии, Ирландии, а затем Комитета по международным стандартам финансовой отчетности (1973 г.). Разработка признанных многими международными организациями концепций, норм и правил представления учетной информации в финансовой отчетности является дальновидным шагом экономического сообщества, имеющим значение глобального уровня, решающим, в том числе проблему ограниченности ресурсов. С помощью МСФО возможно представить данные о деятельности компаний, понятные любому заинтересованному пользователю независимо от его национальной принадлежности и территориальной удаленности от субъекта хозяйствования.

Создание МСФО представляется задачей высокой сложности. Однако даже решение прикладных проблем отражения данных в отчетности по МСФО, понятной любому пользователю, что пока имеет место, представляется важным шагом на пути управления, упорядочения и стабильного развития общемировых (глобальных) экономических, а также отчасти и политических процессов [2].

Стабилизация политических процессов вызвана тем, что при создании стандартов их разработчики, выявив интересы пользователей, пытаются найти компромиссные решения.

Выработанные в стандарте решения позволяют представить отчетную информацию, исходя из экономической сути отражаемого явления или процесса.

В связи с тем, что международная система учета и финансовой отчетности все в большей степени рассматривается как важнейший элемент экономической интеграции и механизма макроэкономического равновесия, представляется, что одно из направлений развития национальных учетных систем – их гармонизация в рамках интегрированных региональных группировок.

Несмотря на развитие и пропаганду МСФО, они не получили достаточно широкого распространения в мире в связи с неравномерностью экономического развития стран, политическими особенностями, национальными и историческими традициями и другими достаточно многочисленными объективными обстоятельствами. Наряду с этим, процессы региональной интеграции имеют глубокие корни. Страны, входящие в региональные группировки, близки территориально, исторически, зачастую не имеют языковых барьеров, традиционно экономически взаимосвязаны. Создание региональных группировок приводит к усилению торговых связей, способствует ускорению экономического роста в странах-участницах.

Наиболее развитой региональной группировкой, образованной в 1952 г., является Европейский союз (ЕС). На американском континенте сформировался блок, в который вошли США, Канада, Англия – Американская зона свободной торговли (НАФТА). В перспективе к нему присоединятся страны Латинской Америки, а также Центральной Америки и Карибского бассейна. В двух суперблоках исходным пунктом движения является свободное экономическое пространство – общий рынок. Конечной стадией подобной интеграции в содержательном смысле должен стать общий рынок товаров и всех факторов производства (кроме земли): товаров, услуг, капитала, рабочей силы, информации.

В странах-участницах Американской зоны свободной торговли (НАФТА) ведение учета и финансовой отчетности организуется по принципам и стандартам англо-американской учетной системы. Присоединение к ней стран Латинской и Центральной Америки, Карибского бассейна потребует решения вопросов гармонизации систем учета и отчетности. Предполагаем, что этот процесс может осуществляться по двум направлениям. Первое направление связано со сближением национальных учетных систем стран Латинской Америки, Центральной Америки и Карибского бассейна, для которых характерна жесткая регламентация учета и отчетности. Второе – основано на постепенных изменениях в учете на основе МСФО с сохранением национальных организационных особенностей учетных систем [3].

Совершенствование национальных учетных систем на основе гармонизации позволит приблизить динамические характеристики деятельности, подтянув менее развитые в экономическом отношении страны к уровню более развитых. Информация, полученная в гармонизированных учетных системах и обладающая одинаковыми качественными характеристиками, создаст объективные условия ускорения позитивных процессов и развития бизнеса в регионе в целом.

Таким образом, тенденции глобализации в сфере экономики затронули систему бухгалтерского учета и отчетности и потребовали решения международных учетных проблем. Глобализация хозяйственной жизни, проявляющаяся в развитии, расширении, углублении мирового производства, глобального рынка, росте значимости информационного фактора, увеличении мобильности свободного капитала и др., обуславливает необходимость определения места национальных учетных систем в глобальной информационной совокупности. В данном контексте важно решение отдельными странами, особенно с переходной к рынку или развивающейся экономикой, вопросов перехода на МСФО или сохранения национальных систем бухгалтерского учета и отчетности, определения экономической эффективности

и окупаемости затрат на внедрение МСФО, обеспечения экономической безопасности страны при переходе на международные учетные нормы и др., которые в учетной литературе недостаточно исследованы. Поэтому разработки по отмеченным проблемам бухгалтерского учета и отчетности являются актуальными, а попытки их решения позволят прогнозировать развитие международной учетной системы в будущем.

Библиографический список

1. Колтуков В. М., Мальцев К. В. Глобализация экономики (вопросы теории и методологии). Н. Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии государственной службы, 2011.
2. Иноземцев В. Л. Глобализация: иллюзии и реальность // Свободная мысль XXI. 2012. № 1. С. 75–92
3. Глобализация и современный мировой процесс / Под общ. ред. В. А. Михайлова, В. С. Буянова. М.: Изд-во РАГС, 2004.

УДК 330.322

М. С. Валько – магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

А. В. Самойлов (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Инвестиционный климат – совокупность социально-экономических, политических и финансовых факторов, определяющих степень привлекательности инвестиционного рынка и величину инвестиционного риска.

По состоянию инвестиционного климата в 2012 году Российская Федерация находилась на 120-м месте в мире (по рейтингу легкости ведения бизнеса, составляемому Всемирным банком), а в 2013-м году оказалась уже на 112-м месте. По мнению составителей доклада Doing business-2013, повышение в рейтинге стало возможным благодаря четырем факторам: упрощению условий международной торговли, введению электронного документооборота в различных сферах бизнеса, снижению тарифов на подключение к электроэнергетики и упрощению процедуры регистрации собственности на земельные участки [2].

Но для того, чтобы наша страна становилась еще привлекательней для российских и иностранных инвесторов нашему правительству необходимо создать очень комфортные условия для бизнеса. Стремление к открытости экономики, повышение конкурентоспособности национального производства, завоевание доверия на мировом рынке, участие в международном финансовом обмене должно способствовать привлечению инвестиций и уменьшить отток капитала из страны.

Инвестиционная привлекательность Российской Федерации будет расти, т.к. наша страна обладает следующими преимуществами [1]:

– возможности внутреннего рынка. Иностранные компании, работающие в России, имеют высокое мнение о российском внутреннем рынке. Вступление в ВТО стало стимулом для инвестирования в сферу торговли. По оценкам аналитиков, к 2018 году Россия должна стать крупнейшим потребительским рынком в Европе;

– богатые природные ресурсы являются основным конкурентным преимуществом на мировой арене. Иностранные инвесторы вкладывают большие средства в отрасли, занимающиеся добычей и обработкой природных ресурсов. Эксперты уверены, что лидерство России в энергетическом секторе сохранится на длительный период;

– сбалансированная стоимость рабочей силы и квалификация трудовых ресурсов. Иностранные инвесторы отметили это как положительный фактор для осуществления инвестиций в России;

– развитая телекоммуникационная инфраструктура. В последние годы Россия обеспечила быстрое развитие этого вида деятельности: растет количество подключений к интернету и мобильной связи, а вместе с этим – инвестиционная привлекательность отрасли.

Как видим, инвестиционный климат РФ действительно привлекательный, но рискованный. Перед инвесторами встают следующие препятствия [3]:

– коррупция и бюрократия. Международная общественная организация Transparency International в декабре 2012 г. поставила Россию только на 133-е место в рейтинге наименее коррумпированных стран мира. Показательно, что это худший индекс среди всех стран G20. Коррупция и мощнейший бюрократизм являются серьезными барьерами для инвестиций;

– политизированность. Инвестиционный климат России на Западе очень жестко привязывают к политике. Судьба крупнейшей российской нефтяной компании ЮКОС, постоянные нарушения прав человека и многие другие общественно-политические события «пугают» западных инвесторов тем, что можно в любой момент лишиться всех своих вложений. Несовершенное законодательство, непоследовательные действия правительства по улучшению инвестиционного климата также вызывают беспокойство.

За прошедший год сильное давление на инвестиционный климат оказала политическая неопределенность. По подсчетам Банка России, отток капитала из страны в первом квартале 2012 года составил 35,1 млрд. долл. Большинство экспертов связывает это с проходившими выборами президента, митингами и неопределенностью относительно состава будущего правительства.

Слабое инновационное развитие и культура предпринимательства в целом. Инновационному развитию России мешает крайне низкий уровень НИОКР в компаниях и неразвитая инфраструктура. Исследование финансового консультанта «Эрнст энд Янг» показало, что одной из основных сложностей в области учреждения и развития малых и средних предприятий, особенно в инновационной сфере, является получение доступа к источникам финансирования. Предприниматели также жалуются на отсутствие налоговых стимулов, мотивирующих к созданию нового бизнеса.

Инфляция. С начала 2013 года рост цен в РФ составил 2,8%, инфляция на сегодняшний момент – 7%, это почти в пять раз превышает средний уровень роста цен в странах Евросоюза. Также отпугивает инвесторов и достаточно высокая ставка рефинансирования в России – 8,25%, которая фактически характеризует доступность денег для экономики.

Инвестиции являются одними из важнейших элементов, на которых основывается экономика и благосостояние государства, развитие производства, предпринимательства и бизнеса. Ключевая задача властей на сегодняшний день – улучшить инвестиционный климат РФ.

Библиографический список

1. <http://www.ey.com>.
2. <http://www.investmentrussia.ru>
3. <http://www.sberex.ru>

УДК 339.5

Е. А. Васильева – магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Н. Г. Лашкова (канд. экон. наук, доц.) – научный руководитель

КОНЦЕССИЯ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Россия, обладающая огромным экономическим потенциалом и богатейшими природными ресурсами, сегодня использует этот ресурс не достаточно рационально. Такое положение вызвано комплексом причин. Рост промышленности и производства сдерживаются, в частности, недостатком, а также низким уровнем развития производственных мощностей и транспортной инфраструктуры в богатых природными ресурсами регионах. Для изменения ситуации необходимы крупные инвестиции, одним из источников которых может быть партнерство государства и частного сектора в форме концессионных отношений. Использование концессионных соглашений в промышленности должно способствовать мобилизации финансовых ресурсов для успешного решения ряда важных государственных задач.

Опираясь на богатый исторический опыт России в привлечении концессионного капитала (20-е годы XX века), Правительством РФ был принят федеральный закон от 21.07.05 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях». Целью данного законопроекта являются привлечение инвестиций в экономику Российской Федерации, обеспечение эффективного использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, на условиях концессионных соглашений и повышение качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям. Таким образом, были созданы институциональные условия развития концессионных отношений в промышленности страны.

«Концессия» в переводе с латинского – разрешение или уступка, договор, заключаемый государством с частным предпринимателем. В сущности, она представляет собой передачу одной стороной (правообладателем, концедентом) другой стороне (пользователю, концессионеру) за вознаграждение и на срок или без указания срока права использования в предпринимательской деятельности комплекса исключительных прав, принадлежащих правообладателю: права на фирменное наименование или коммерческое обозначение правообладателя; права на охраняемую коммерческую информацию; другие предусмотренные договором объекты исключительных прав.

Инвесторами могут быть любые юридические и физические лица, включая российские и иностранные фирмы, компании, предприятия, организации или ассоциации, международные организации, а также иностранные государства. Последняя категория инвесторов нетипична для концессионных отношений.

Концессионный договор – наиболее традиционная и широко известная форма привлечения иностранных частных инвестиций в целях освоения и хозяйственной эксплуатации природных ресурсов принимающей страны. Известно, например, что концессионной формой и близкими ей договорными формами пользуются более 120 государств мира.

Все объекты концессионных соглашений, исходя из их функционального назначения, разделены на три большие группы:

- объекты экономической инфраструктуры. К ним можно отнести автомобильные дороги и инженерные сооружения, мосты, путепроводы, объекты железнодорожного и трубо-

проводного транспорта, речные, морские и воздушные порты, объекты электро- и тепло-энергетики и др.;

- объекты общественных и коммунальных услуг. Эти объекты в большинстве своем принадлежат к собственности субъектов РФ и муниципальных образований: общественный транспорт, системы коммунальной инфраструктуры и иные объекты коммунального хозяйства, объекты энергоснабжения и т.п.;

- объекты социально-культурного и социально-бытового назначения. Это объекты здравоохранения, образования, культуры, спорта и туризма.

Отличительные черты концессионного контракта: полное или частичное обеспечение инвестиций концессионером; единый, глобальный и комплексный характер контракта; направленность на эксплуатацию концессионером; свобода концепции обслуживания или эксплуатации инфраструктур; концессионер является распорядителем сооружения; свобода управления концессионером по контракту; задействование государственной (муниципальной) собственности преимущественно на долгий период времени; наличие смешанной ответственности концессионера и концедента на длительный срок.

В инвестиционном договоре с иностранными инвесторами может быть предусмотрен отказ государства от судебного иммунитета, иммунитета в отношении предварительного обеспечения иска и исполнения судебного и (или) арбитражного решения.

Особенность современных условий концессии как специфической формы привлечения иностранного капитала заключается в ее отличии от прямых иностранных инвестиций, так как не предполагает безвозвратного перехода прав собственности на имущество. Фактически подобная форма может быть отнесена в категорию бюджетных инвестиций.

Хотя концессия во многом схожа с арендой, но в экономическом плане аренда не отвечает требованиям инвестиционного проекта (тем более – условиям проектного финансирования), которым как раз полностью соответствует современная концессия. Традиционно аренда – это найм имущества, должное состояние которого обязан поддерживать арендодатель. Это не выход для российской экономики, отчаянно нуждающейся в немедленном притоке капитальных вложений. И хотя арендным договором тоже можно предусмотреть обязанности арендатора по приумножению и обновлению арендованного имущества, подлинный инвестиционный проект может быть реализован только в концессионной форме с предоставлением концессионеру индивидуальных рентных, налоговых, валютных режимов.

Зарубежная концессионная практика свидетельствует о том, что при благоприятных объективных условиях (богатые и доступные природные ресурсы, благоприятная конъюнктура и т. п.) общие, суммарные поступления в пользу государства от нормально функционирующей и достаточно «зрелой» недропользовательской (например, нефтяной) концессии могут достигать 80 и более процентов совокупных доходов инвестора.

Как российский пример использования концессионного соглашения можно отметить проект скоростной автомобильной дороги Москва – Санкт-Петербург, где впервые применен механизм государственно-частного партнерства (ГЧП). В данном случае частные инвестиции замещают только часть бюджетных расходов для строительства инфраструктурного объекта.

Применение механизма концессии при строительстве и дальнейшей эксплуатации этого участка позволит сэкономить значительный объем бюджетных средств на этапе строительства за счет участия концессионера в софинансировании работ по строительству, а также

переложить на концессионера последующие расходы на содержание, ремонт и капитальный ремонт на этапе эксплуатации участка.

Концессионером головного участка дороги является «Северо-Западная концессионная компания» (СЗКК). 50 % СЗКК принадлежит французской компании Vinci, а другие 50 % – российским акционерам, в числе которых структуры петербургского предпринимателя, которого некоторые СМИ называют другом Президента РФ Владимира Путина, Аркадию Ротенбергу (последний приобрел этот пакет в декабре 2010 года у акционеров компании «Н-транс»).

В итоге следует подчеркнуть, что России обладает огромным потенциалом для развертывания инвестиционной деятельности на основе концессий. Однако сегодня этот потенциал не только не используется, но и для многих концессионные договоры непонятны и чужеродны. В то время как европейские страны успешно пользуются этим инструментом.

Но, безусловно, концессия не является идеальным инструментом для решения всех проблем, имеющихся на сегодняшний день в России. Однако в ряде случаев именно концессия может стать самым эффективным, а порой и единственным способом привлечь частные инвестиции в те сферы хозяйства, которые государство не может или по каким-то причинам не хочет приватизировать.

Широкое внедрение концессии возможно только в случае реализации четкой тарифной политики, позволяющей окупать вложенные инвестиции в течение рассчитанного периода времени.

УДК 629.735.33

К. М. Ватруба – студент кафедры международных отношений

В. Л. Хейфец (д-р ист. наук, доц.) – научный руководитель

БОЛИВИЙСКИЙ ФЕНОМЕН

Внимание всего мира вновь привлечено к Боливии, одной из самых парадоксальных стран Южной Америки.

Последний раз о Боливии говорили в связи с выступлением в ООН ее президента, Эво Моралеса, который добился согласия мирового сообщества с массовым употреблением жителями Боливии коки, не считаясь при этом наркоманами.

На этот раз повод очень позитивный – закончилось сооружение самой высокой в мире статуи Божьей матери с младенцем или Девы шахты (La Virgin del Socavon) [1], особо почитаемой шахтерами Боливии. Это грандиозное сооружение стоит на холме высотой 3845 м, и сама ее высота составляет 45.5 м, что на шесть метров выше статуи Христа Искупителя в Бразилии и всего на один метр ниже Статуи Свободы.

Боливия и раньше была рекордсменом в сооружении божественных статуй. Лишь в 2010 г. боливийская статуя Христа Согласия (Cristo de la Concordia) [2] уступила первенство польскому Христу-Царю [3], а бразильский Христос Искупитель теперь лишь третий, но только по высоте, а не по значению.

Почему же Боливия, самая бедная страна Южной Америки [4] тратит огромные средства на сооружение памятников, а не на развитие своей экономики или на строительство дорог, отсутствие которых тормозит любое развитие? Может быть, расчет на то, что новые достопримечательности привлекут толпы туристов, и они поднимут благосостояние страны?

В Боливии есть, что посмотреть. Пики Кордильер в облаках, знаменитые река Амазонка и озеро Титикака, соляные поля Уюни, сливающиеся с небом, древнейшие индейские поселения Уанкарани, Инки, Тиауанако, красочные индейские карнавалы, не уступающие бразильским, грандиозные памятники, настоящие джунгли. Все это привлекает туристов. Но вклад туристического бизнеса в ВВП страны невелик, около 160 млн долларов [5] и никогда не превышал 1% [6], а сейчас, с введением визового режима для граждан США [7] еще снизится.

Божественные колоссы не являются художественными или архитектурными шедеврами. По словам создателя боливийской Девы шахты скульптора Роландо Роха, это скорее акт веры, нежели произведение искусства и инженерии [8]. В латиноамериканских странах религия имеет огромное значение. Индейцы, покоренные испанскими конкистадорами, безоговорочно приняли католицизм как государственную религию.

В Боливии, одной из самых многонациональных стран, насчитывающей четыре основных и 33 малочисленных народностей [6] (поэтому сейчас Боливия называется «Многонациональное Государство Боливия»), католическая религия стала тем цементирующим элементом, который объединил страну и в этом ее большая заслуга. Некоторые источники утверждают, что католиков в стране около 95% [9], но, более верными представляются следующие цифры [10]: католиков – 59%. протестантов и прочих христиан – 11%. атеистов – 12% и 15% – инканистов, т.е. индейцев-язычников.

Времена изменились, а с ними и отношение к вере. Население Боливии, на 2/3 состоящее из индейцев, несмотря на формальную принадлежность к католической религии, с не меньшим почтением стало относится к своей исторической, языческой религии. Тому пример сам президент, индеец Эво Моралес, часто подчеркивающий, что, прежде всего, нужно верить в Мать-землю, хотя и называет себя католиком [11]. Этим, возможно, и объясняется решение правительства Эво Моралеса отменить статус католической религии, как государственной [12], т.е. дать большую духовную свободу исповедующим другие религии. Реформирование государственной религии вовсе не означает, что влияние религии и ее помощь власти стали меньше.

Скорее, наоборот. Коренные индейцы, особенно низших слоев населения, составляющие основной электорат Моралеса, почувствовали духовную поддержку власти и еще больше ей поверили. В тоже время, создание памятников, на открытии которых Моралес говорит о духовных ценностях христианства, вызывает и у христиан доверие к власти. И в этом их значение для верующих разных конфессий, в заповедях которых не последнее место занимают постулаты о божественном происхождении власти и покорном принятии бедности, переоценить невозможно. Гибкость в религиозной политике стала одной из причин, позволивших Э.Моралесу совершить беспрецедентный в истории Боливии поступок: изменить Конституцию и стать президентом во второй раз.

Политическая история Боливии весьма примечательна. Более 180 политических переворотов за менее чем 200 лет [13]. Именно в Боливии пытался совершить социалистический переворот и погиб революционер Эрнесто Че Гевара [14]. Как оказалось, его гибель была не напрасна. После множества военных путчей в результате мирных выборов к власти пришел друг соратника Че Гевары, Фиделя Кастро – настоящий индеец и социалист Эво Моралес.

Его приход к власти закономерен: в наше время политику определяют не только идеи, но и экономика.

Экономика Боливии чрезвычайно слаба, хотя страна щедро наделена природными ресурсами. Обладая большими запасами цветных и редких металлов, крупнейшими в Южной Америки, после Венесуэлы, запасами газа [15], значительным количеством нефти, Боливия предпочитает заниматься сельским хозяйством, причем, преимущественно, выращиванием коки. По объему ВВП Боливия занимает 150-е место в мире (4,8 тысяч долларов на душу населения) [6]; 40% населения заняты в сельском хозяйстве и приносят 11% ВВП, 37% ВВП приносит промышленность и лишь 17% населения ее обслуживает, остальное – сфера обслуживания, в основном, розничная и оптовая торговля.

Эво Моралес, бывший глава профсоюза кокалерос, утверждает, что кока полезный пищевой продукт [16]. Но, кроме употребления в качестве защиты от «горной болезни», добавок к напиткам и кондитерским изделиям, кока в пищу не употребляется. Главное применение коки – сырье для производства кокаина. Боливия занимает 3-е место в мире по поставкам кокаина и сырья для его производства, уступая только Колумбии и Перу [16].

Известно, что торговля наркотиками – самый прибыльный бизнес. Но известно и то, что прибыль эта не идет, ни в бюджет государства, ни в карман кокалерос, выращивающих коку, а только наркомафии. Кока ни в какой-либо официальной информации не значится, как продукт экспорта, в тоже время, объем нелегальной продажи кокаина из Боливии составляет около 12 млрд. долларов [17]. Официальная доля коки в продукции сельского хозяйства составляет 1/13 часть или 1/250 ВВП (примерно 80 млн. долларов) [18] и используется для внутренних нужд. По неуплате налога (в процентном отношении от объема ВВП), Боливия уверенно занимает первое место в мире – 66%. [19]. Это деньги, укрытые от бюджета, т.е. украденные у народа.

В чем причина предпочтения убыточного сельского хозяйства промышленности? Развитие промышленности всегда связано с повышением квалификации и грамотности населения, что неизбежно приводит к необходимости социального роста, недовольству существующим положением, требованию перемен.

Партия «Движение к социализму», лидером которой является Эво Моралес [11], в своей программе декларирует именно эти социалистические принципы, но на деле, не собирается претворять их в жизнь. Ведь именно сельскохозяйственные работники и мелкие торговцы, то есть, около 80% населения и составляют сегодня основной электорат Эво Моралеса. До прихода к власти Э. Моралеса, после падения цен на олово и крах этой, ранее доминантной отрасли [14], правительство обратило внимание на другие богатства страны: нефть и газ. Были приглашены западные иностранные компании, которые должны были сделать эти отрасли процветающими и доходными. Но этот перспективный план потерпел крах с приходом к власти социалиста Эво Моралеса. Под благородным лозунгом «Все принадлежит народу» большинство процветающих предприятий было национализировано, а так как своих специалистов не оказалось, многое пришло в упадок. Народ обнищал. 70% (по некоторым данным 65% городского и 90% сельского) [20] населения находится за чертой бедности, т.е., существуют на менее двух долларов в день.

В погоне за прибылью и с целью захватить большой кусок рынка сбыта наркомафия Боливии увеличивает площади под выращивание коки в ущерб другим, действительно пищевым сельскохозяйственным культурам. В Боливии с 2005 года площадь посевов увеличилась на треть [16]. И это помимо того, что, несмотря на разрешенные официально 12 тысяч [14] гекта-

ров, фактически под посевами коки находились 30,6 тысяч гектаров [14]. Рынок оказался перенасыщенным, что привело к падению цен на коку вдвое, а, следовательно, к еще меньшей оплате труда кокалерос, количество которых растет пропорционально площади посевов.

Сокращается и продолжительность жизни боливийцев. Сейчас около 63 лет [15], а в 2005 г. было 64,7 года [21]. Ведь при отсутствии достаточного количества еды голод можно заглушить тем же кокаином. По данным ООН 0,6% населения Боливии – официальные наркоманы [22]. Каждая крестьянская семья по закону может иметь в личном пользовании 1,6 га [14] под посевы коки, а выработать из нее кокаин не так уж сложно. Как же удержать большую часть населения в нынешнем, если так можно выразиться, травоядном состоянии и, в тоже время, заставить ее поддерживать существующую власть?

Известно, что когда у государства нет харизматической идеи, поддерживаемой большинством населения, правительство стремится заместить ее религией. Но, в современном мире, одной религии для поддержки власти явно недостаточно. И Эво Моралес, при всей своей одиозности оказавшийся мудрым политиком, решил обратиться к истории своего государства, к эпохе Симона Боливара, когда в стране главной идеей был патриотизм, самоопределение и свобода, независимость от любых завоевателей. Моралес, поставив во главу угла патриотизм, обратил гнев народа на западные страны, прежде всего – США.

Главным инструментом стала глобальная национализация. Из страны изгнаны практически все иностранные компании [23] и бизнесмены. Национализированы все недра и природные ресурсы, объекты энергетики и аэропорты [24],[25]. В целом, это явление позитивно, хотя противоречит мировой тенденции на развитие международной кооперации и экономической интеграции, но, в отличие от СССР 20-30-х годов прошлого века, в Боливии не торопятся проводить индустриализацию, растить кадры специалистов и управленцев, развивать промышленность. Да, уже выпускается (только для местных нужд) напиток *Sosa-Coñia*, чай, вино, мука, что-то из колы используется в кулинарии. Худо-бедно идет добыча нефти и газа, леса и металлов. Большим шагом вперед стало заключение договора с российским ГАЗ-ПРОМом [26] о совместной разработке некоторых месторождений нефти и газа. Но это перспективные планы и дадут результат очень не скоро.

Сейчас же Эво Моралес все силы отдает популяризации коки, ссылаясь на давние национальные традиции ее выращивания и потребления. Это в русле идеи патриотизма, но совершенно не соответствует интересам народа Боливии и не может поднять его благосостояние. Этим не преминула воспользоваться наркомафия, а, скорее всего, именно она и подтолкнула Э. Моралеса к такой политике.

При Э. Моралесе в Боливии впервые налажено промышленное производство кокаина, полный цикл переработки коки [27]. Теперь Боливия мировой поставщик не только сырья – коки, но и чистого кокаина. Боливия расторгла договор о борьбе с наркотрафиком с США, куда идет основной поток кокаина и которые на примере Колумбии доказали эффективность борьбы, снизив производство кокаина на 28% [14], а заключила Конвенцию с Россией [28], которая имеет значительные успехи в борьбе против торговцев героином и марихуаной, но не специализируется на кокаине.

Как результат, в последнее время самый большой поток туристов в Боливию привлекает не ее достопримечательности, а возможность купить самый дешевый в мире кокаин. Его можно купить в любом месте Боливии, у любого мелкого торговца или крестьянина и даже в единственном в мире баре (*Route 36*), в котором, наряду с местными напитками, в меню значится кокаин [14].

В итоге этого краткого исследования обстановки в Боливии можно сделать вывод, что не всегда руководитель страны, поддерживаемый большинством народа, действует в его истинных интересах. Основными причинами поддержки Эво Моралеса электоратом является низкий уровень квалификации и социальной активности, страх потерять то малое, что имеет народ, надежда, что «свой» президент изменит жизнь к лучшему. Не последнюю роль играет наркомафия, с одной стороны – поддерживая Моралеса, с другой – оказывая давление на народ. Популистские политические заявления, игра на патриотизме и религиозности не способствуют экономическому развитию страны и благосостоянию большинства населения.

Опыт других латиноамериканских стран показывает, что мировое сообщество не намерено равнодушно смотреть на эскалацию потоков наркотиков, захлестывающих весь мир. Поэтому велика вероятность, что, несмотря на сильнейшее влияние на руководство страны наркомафии и зависимость от нее большей части населения, разрешение на избрание Э. Моралеса на третий срок, Боливию в ближайшие годы ждут серьезные политические потрясения, вызванные критически низким уровнем жизни населения и наркоопасностью этой страны для всего мира.

Библиографический список

1. www.katolik.ru. В Боливии освятили самую высокую в мире статую Девы Марии.
2. www.sacred-destinations.com/bolivia/cochabamba-cristo-de-la-concordia
3. <http://lightsup.ru/arxitektura/statuya-xrista-carya-polsha>.
4. <http://ru-world.net/boliviya-ekonomika/>
5. <http://guide.travel.ru/bolivia> Семья туристических держав пополнится Боливией?
6. <http://www.topglobus.ru/boliviya-statistika-dannye-strana>
7. <http://lenta.ru/news/2007/09/12/bolivia/> Боливия ввела визовый режим для граждан США
8. www.newsfiber.com. В Боливии освятили самую высокую статую Девы Марии.
9. www.knigafaktov.ru/Боливия.
10. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/738>
11. <http://reolini.pf/publications/> Первая индейская инаугурация
12. <http://spirinsergey.com/peru/> Э. Моралес лишил католицизм статуса официальной религии Боливии.
13. www.bolivia.ru. XIX-XX века в истории Боливии.
14. <http://www.vokrugsveta.ru/vs/article/7051/> Кока-кома. Боливийский недуг
15. www.bbc.co.uk/russian/ Боливия: краткая справка
16. <http://www.pravda.ru/economics/rules/> Боливия не допустит дефицита кокаина
17. <http://corruption.rshu.ru/magazine/5-1/n5-05.html> Развитие международной экономики наркотиков Н. Хардингхаус
18. www.bolivialand.net Статистика Боливии.
19. www.inosmi.ru (EL PASO, Испания). Что общего у США, Боливии и России?
20. <http://statinfo.biz/html/> Боливия. Уровень жизни.
21. <http://www.amnesty.org/en/ru/region/bolivia/report-2009>
22. <http://www.riannews.ru/>. Опыт Боливии в борьбе с наркоманами
23. top.rbc.ru/economics/23/01/2009/276007 Боливия национализировала газодобытчика, контролируемого ВР.
24. www.news@mail.ru. Боливия национализировала испанскую компанию, управляющую тремя аэропортами.
25. www.lentaru. Боливия объявила о национализации горнодобывающей компании Glencore
26. <http://www.kommersant.ru/doc/2156149> ГАЗПРОМ расширится в Боливии
27. www.Newsland.com. В Боливии найден крупный завод по производству наркотиков
28. www.vesti.ru. 23.02.2013 г. Моралес: Возвращение России в Латинскую Америку

УДК 330

Э. С. Вихрова – магистрант кафедры экономической теории и предпринимательства
Е. М. Ильинская (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАДРОВОГО ДЕЛОПРОИЗВОДСТВА МУНИЦИПАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Успех работы организации зависит от деятельности персонала в целом. А это, в свою очередь, зависит от того, какое место в организации занимает кадровая служба. Ведь все, что происходит в организации, как правило, начинается с решения административных задач и делопроизводства. Прежде, чем любая поставленная перед работником задача начнет исполняться, она должна быть оформлена в письменном виде и официально подтверждена. То есть в отделе кадров должен быть выпущен соответствующий приказ (распоряжение). Так работник не отправится в командировку, пока не выйдет приказ о направлении сотрудника в командировку.

Любые действия, связанные с управлением персоналом, всегда основываются на соответствующих кадровых документах. Их оформление требует при:

- приеме, переводе, увольнении сотрудников;
- направлении в командировку;
- проведении аттестаций и оценки уровня квалификации;
- обучении персонала (направлении на курсы повышения квалификации);
- направлении в отпуск;
- предоставлении поощрения;
- наложении дисциплинарного взыскания;
- выплате заработной платы и т.д.

Правила внутреннего трудового распорядка, должностные инструкции, положения о структурных подразделениях и другие подобные документы также влияют на организацию труда и процесс управления персоналом.

В общем, кадровое делопроизводство, во-первых, позволяет обеспечить организацию нужным количеством сотрудников в соответствии со штатным расписанием; во-вторых, организует обучение сотрудников; в-третьих, обеспечивает контроль за соблюдением трудового законодательства (путем учета рабочего времени, оформления трудовой деятельности и т.д.).

Делопроизводство – это полный цикл обработки и движения документов с момента их создания работниками кадровой службы до завершения исполнения. В связи с этим кадры общаются со всеми без исключения подразделениями и оказывают влияние на каждого сотрудника и на организацию в целом.

Также профессиональный подход к кадровому делопроизводству и использованию трудового законодательства позволяет быть защищенным при решении возникающих трудовых споров с работниками.

Таким образом, для принятия обоснованных управленческих решений необходима эффективная система управления персоналом, а одним из ее важных элементов является кадровое делопроизводство. Это неотъемлемая часть жизнедеятельности любой компании.

Это сложная и рутинная работа, требующая хорошего знания законодательства и всех его изменений. Другими словами кадровым делопроизводством можно называть подтвержденный документально процесс управления кадрами.

Кадровая политика муниципального предприятия

Профессионально подготовленный кадровый состав необходим каждому органу власти (представительной, исполнительной, судебной властям). Однако низкий социальный статус работника муниципального предприятия, низкая заработная плата, препятствуют притоку на вакантные должности молодых грамотных специалистов, а также не способствуют сокращению текучести кадров. В большинстве муниципальных предприятий работают сотрудники, чье профильное обучение не соответствует профилю их профессиональной деятельности.

Управление кадровым составом, в задачи которого входит повышение роста профессионализма, должно обеспечивать профессиональный и личностный рост сотрудника путем целенаправленного обучения по заранее разработанной системе, с использованием последних научных разработок в предполагаемой сфере обучения, с использованием передовых методов и технологий, как обучения, так и непосредственной работой с кадрами муниципального предприятия.

Целью является подготовка управленцев нового качества, соответствующего потребностям организации, способных к самостоятельному решению возложенных на них задач и выполнению требуемых функций, добиваясь, при этом, максимального достижения интересов государства и общества.

Для формирования высокой профессиональной компетентности кадрового состава предприятия необходимо организовать обучение на рабочем месте (при обмене опытом с коллегами), ввести практику стажировок, и самообразования (посредством обеспечения сотрудников литературой соответствующей профилю деятельности).

Оценка качества персонала так же должна происходить при аттестации, которая не должна быть формальной, а должна быть направлена на выявление слабых сторон в профессионализме кадрового состава.

К формированию высокой профессиональной компетентности кадрового состава так же относятся подбор и расстановка кадров: необходимо ужесточить отбор новых сотрудников на должности муниципального предприятия, создавать кадровый резерв посредством работы со студентами профильных вузов, повысить требования для сотрудников желающих попасть в резерв на замещение более высокой должности.

Необходимо также совершенствование организационной структуры муниципального предприятия путем проведения анализа структурных подразделений на предмет результативности выполняемых функций и задач. Это позволит выявить препятствия на пути проходящих процессов и структурировать коммуникационные воздействия, как внешние, так и внутренние.

В вопросе материального стимулирования труда надо сделать акцент на определение тех показателей труда, за которые работник будет получать материальное поощрение. Понимание сотрудником, что определенные его качества (как личные, так и профессиональные) будут иметь вознаграждение, приведет к стремлению их проявлять.

Особое внимание предлагается уделить повышению социального статуса и престижа работника муниципального предприятия. Забота о здоровье посредством организации лечебного отдыха, расширенные медицинские страховки, помощь в решении жилищных вопросов, помощь в реализации служащего в науке.

Высококвалифицированного работника необходимо не только привлечь на работу, но и удержать. Для удержания сотрудника необходимо идеологическое воздействие – корпоративная культура. Основной идеей корпоративной культуры должно стать осознание причастности к реализации стратегии развития города и социальной значимости деятельности предприятия. Эта идея должна поддерживаться и гражданами. Корпоративная политика должна включать в себя этику муниципального работника, проведение массовых мероприятий под эгидой органов муниципального управления с привлечением сотрудников.

Все вышеприведенные действия в целом создадут ту систему мотивации труда, которая способствует личностному и профессиональному росту муниципального работника, и, безусловно, поднимет его социальный статус в глазах общества.

Материально-техническое обеспечение профессиональной деятельности работников предприятия оптимизирует их деятельность, а также приведет к повышению результативности в решении важных задач по реализации основных задач муниципального предприятия.

Библиографический список

1. Барышников А. А. Делопроизводство – без проблем // Кадровое дело. 2011. № 6. С. 8.
2. Быкова Т. А. Основные правила организации документооборота // Справочник секретаря и офис-менеджера. 2010. № 3. С. 32.
3. Вялова М. Л. Номенклатура дел организации // Справочник секретаря и офис-менеджера. 2010. № 2. С. 37.
4. Короткий С. Современные технологии корпоративного документооборота // Компьютерный еженедельник «Компьютера». 2004. № 3. С. 10
5. Кузнецов Д. Л. Кадровик. Трудовое право для кадровика. 2010. № 1. С. 55–59

УДК 659.131

В. Ф. Вятчина – студент кафедры электронной коммерции и маркетинга

Л. В. Рудакова (канд. экон. наук, доц.) – научный руководитель

ГАЗЕТНЫЙ И ЖУРНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Издательский бизнес берет свое начало в далеком прошлом, в 1440 г., когда Иоганн Гутенберг создал первый способ книгопечатания. И, хотя в нашу страну книгопечатание пришло только через столетие, Россия быстро заняла лидирующие позиции в списке стран, участвующих в мировом издательском деле. Уже в начале XX столетия она занимала второе место в этом списке, сразу после Германии.

Строительство системы средств массовой информации Российской Федерации, разvernнувшееся в начале 90-х гг., испытало немало трудностей. На начало ноября 1991 г. Министерством печати и массовой информации РФ было зарегистрировано 1269 газет, журналов, информационных агентств. В целом установлено, что в 1991 г. в Российской Федерации издавалось 4863 газеты. Переход к рыночным отношениям привел к сокращению ее тиражей. Почти третью часть своих подписчиков потеряли газеты Северо-Кавказских республик, Дагестана. В 1992 г. из 40 массовых изданий 33 потеряли читателей.

В 1993 г. ситуация на рынке прессы продолжала ухудшаться: резко возросли цены на бумагу, полиграфическое исполнение, доставку. Средства массовой информации все больше ощущали экономическую зависимость от правительства и финансовых структур. В середине 90-х гг. положение на газетно-журнальном рынке несколько стабилизировалось, хотя государство по-прежнему оказывало финансовое давление на средства массовой информации. В январе 1996 г. в Российской Федерации выходило 14 тыс. газет.

Широкое распространение глобальной сети в начале XI века поставила бумажные издания на грань выживания по сравнению с электронными изданиями. К концу 2011 г. около трети населения имеет доступ к Интернету. К 2017 г. эта цифра обещает вырасти до 3,5 млрд. С появлением Интернета, туда ушла значительная часть рекламных объявлений, газеты стали переживать определенный кризис. Ответом на кризис для многих газет стал переход в таблоидный формат, что позволяет экономить бумагу, а также привлекать более короткими и эмоциональными статьями большое количество молодых динамичных читателей, которые оставались неохваченными прежними консервативными газетами.

Но насколько радужны или, напротив, пасмурны перспективы развития бумажной прессы в России? Что мешает газетам и журналам сохранять свои тиражи?

Вот, что на этот счет говорит шеф-редактор медиахолдинга «Эксперт» Татьяна Гурова: «Первый факт: в течение последних десяти лет совокупная аудитория российских изданий выросла с 30 миллионов человек до 45 миллионов. Эта цифра почти совпадает с числом пользователей Рунета. Похоже, произошла простая вещь: люди, имеющие привычку к чтению, потребность в свежей информации, читают и интернет-издания, и традиционные средства массовой информации. Факт второй: Часто говорят, что мы теряем молодежь. Цифры доказывают обратное. Чуть меньше стали читать подростки в возрасте от 16 до 19 лет. Но европейские исследования показывают, что, становясь старше, люди снова обращаются к печатным средствам массовой информации. И третий факт: В качестве новостного ресурса Интернет действительно потеснил традиционную прессу. Но за качественной журналистикой люди по-прежнему обращаются к печатным средствам массовой информации».

Люди хотят читать. Но это еще не означает, что они имеют возможность читать. Во многих, особенно региональных городах прессу попросту негде купить: киоски печати закрываются, перепрофилируются. В США на 100 тыс. жителей приходится 62 точки, торгующие прессой, в Англии – 90, в Польше – 170. У нас в России – лишь 33. И их число продолжает падать. По оценочным данным журнала «Русский репортер», к сегодняшнему дню уровень налогообложения издательского бизнеса не просто вырос – он существенно превзошел уровень налогообложения компаний, занимающихся обрабатывающим производством, и почти догнал нефтяную промышленность. Численность суммарной аудитории всех изданий, участвующих в исследовании NRS-Россия с 2003 г., наглядно показывает, что, несмотря на колебания, снижение доли городского взрослого населения России, интересующегося прессой, не происходит. Тем не менее, доля читающих граждан, по данным TNSMedia, за последние 10 лет имеет положительный тренд и составила 73,7% в марте – июле 2012 г.

Газетно-журнальный бизнес в современном обществе имеют пока достаточно высокий спрос, но, как и в любой другой структуре, существуют некоторые проблемы, которые в будущем могут существенно изменить деятельность организаций, занимающихся издательским бизнесом:

– нетерпеливость нынешних читателей. Современные потребители привыкли получать все незамедлительно, и последнюю информацию они стараются извлекать мгновенно и без

особых трудностей, поэтому издательским организациям приходится соответствовать новым запросам аудитории. Реакцией на это является увеличение числа еженедельных изданий, публикация более коротких статей, ориентация на поверхностные материалы, без углубления в подробности;

- движение доходов от рекламы из издательской продукции в Интернет;
- расхождение журналистов различных газет в преподнесении информации;
- проблема дистрибуции. Повышение расходов и неэффективное распространение

во многих странах влияет на розничную продажу тиража издательской продукции. Во многих ситуациях поиск решения этой проблемы приводит издателей к тому, что применяются неверные способы распространения – прежде всего это касается различных дополнительных вложений (CD, DVD, книг, футболок, полотенец и т.д.). Это не только приводит к повышению цен на журнальную продукцию, но и размывает значение цели покупки того или иного издания.

Газеты и журналы – это растущий, динамичный и очень крупный глобальный бизнес, который не упускает возможностей новой цифровой эпохи, но при этом очень мудро не отказывается и от огромных и долговечных возможностей печати. Многие издательские дома нашли возможность уживаться с электронными изданиями и даже использовать их для увеличения тиражей на бумажных носителя, например издательский дом «Пронто-Петербург» и их газета «Из рук в руки». Поэтому можно сказать, что даже очень приближительную дату, когда из печатного станка выйдет последний номер последней газеты, в наши дни не возьмется назвать ни один серьезный эксперт.

Библиографический список

1. Гуревич, С. М. Газета: Вчера, сегодня, завтра / С. М. Гуревич. М.: Аспект Пресс, 2010.
2. Гуревич, С. М. Экономика отечественных СМИ / С. М. Гуревич. М.: Аспект Пресс, 2008.
3. Киверин, В. И. Экономика редакции газеты / В. И. Киверин. М.: Аспект Пресс, 2011.

УДК 338.517.2

Н. А. Галеева – студент кафедры международных отношений
С. Г. Матвеевко (асс.) – научный руководитель

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЗАВИСИМОСТИ СТОИМОСТИ ТЕХНИЧЕСКИ СЛОЖНЫХ ТОВАРОВ ОТ ИХ ПАРАМЕТРОВ НА ПРИМЕРЕ РЫНКА МОБИЛЬНЫХ ТЕЛЕФОНОВ

Рассмотрим рынок технически сложных устройств, под которыми будем подразумевать электронные приборы, нацеленные на выполнение определенных функций и облегчающие жизнь человека.

Понятно, что цена равновесия технически сложного устройства должна зависеть от его параметров. Целью моей работы является описание методов выявления зависимости стоимости технически сложных устройств от определенных параметров, а также описание методов выявления ценообразующих параметров.

Такие исследования актуальны не только для рынка технически сложных устройств, но и для рынка недвижимости. Например, была поставлена задача на основе данных Совета Риэлторов города Альбукерке о сделках купли-продажи жилой недвижимости в 1993 году построить модель, позволяющую по имеющимся параметрам спрогнозировать цену дома. Использовался метод линейной регрессии. Зависимая переменная – цена. Независимые переменные: площадь в квадратных футах, возраст дома (количество лет), количество дополнительных удобств (из 11 возможных), расположен в престижном районе или нет, тип постройки (дом обычной постройки или нет), как расположен (на углу или нет), величина налогов за владение домом.

В результате исследования была получена формула:

$$\text{цена} = 72,481 + 0,639 * \text{"площадь"} + 149,315 * \text{"тип застройки"} - 4,289 * \text{"возраст"} .$$

Исходя из нее, главным ценообразующим фактором является площадь, остальные факторы: тип застройки (предпочтение отдается стандартной застройке, когда значение переменной равно 1), возраст дома (чем он меньше, тем дороже дом) – влияют на цену в меньшей степени. Оказалось, что ценообразующими переменными не являются количество дополнительных удобств, расположение в престижном районе, расположение на углу, величина налогов за владение домом.

Данный метод исследования может быть применен и при изучении равновесной цены на рынке технически сложных устройств. Условно разделим рынок технически сложных устройств на категории. К одной категории устройств будем относить взаимозаменяемые товары с одинаковым набором функций, но различными количественными значениями параметров. Внутри каждой категории можно выделить модельный ряд, то есть определить модель каждого устройства как набор количественных значений его параметров. Для исследования понадобятся данные о ценах на каждую модель данной категории технически сложных устройств, полученные у одного продавца в заданный промежуток времени.

Можно предположить, что для отдельной категории устройств модель наблюдения будет иметь следующий вид:

$$y_i = \theta_1 x_{i1} + \dots + \theta_p x_{ip} + \varepsilon_i, \quad i = 1, \dots, n, \quad n \geq p,$$

n – количество моделей в данной категории устройств;

p – количество параметров;

y_i – цена i -й модели;

x_{ij} – известное значение j -ого параметра у i -й модели;

θ_j – неизвестный коэффициент при количественном значении j -ого параметра;

ε_j – часть цены, не объясняющаяся линейной зависимостью от параметров [4].

Если не оговорено противное, то в число объясняющих переменных включается переменная, тождественно равная единице, которая объявляется первой объясняющей переменной, так что $x_{i1} \equiv 1, i = 1, \dots, n$.

Будем предполагать, что $\varepsilon_1, \dots, \varepsilon_n$ – случайные величины, независимые в совокупности, и имеющие одинаковое нормальное распределение $N(0, \sigma^2)$ с нулевым математическим ожиданием и дисперсией $\sigma^2 > 0$.

Таким образом, зависимость цены от параметров описывается уравнением множественной регрессии. Неизвестные коэффициенты могут быть найдены методом наименьших квадратов, в результате получим модель

$$\hat{y}_i = \hat{\theta}_1 x_{i1} + \dots + \hat{\theta}_p x_{ip}, \quad i = 1, \dots, n.$$

Факторы, включаемые во множественную регрессию, должны быть количественно измеримы (качественным факторам придаются количественные измерения) и не должны быть интеркоррелированы [5].

Для исследования используются следующие критерии:

– R^2

При сравнении качества регрессии, оцененной по различным зависимым переменным, полезно исследовать доли объясненной и необъясненной дисперсии. Доля дисперсии зависимой переменной, объясненной уравнением регрессии, называется коэффициентом детерминации и обозначается R^2 . В случае, если предиктор только один, коэффициент детерминации совпадает с квадратом коэффициента корреляции.

$$R^2 = 1 - \frac{RSS}{TSS}, \quad \text{где } TSS = \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2, \quad \text{а } RSS = \sum_{i=1}^n (y_i - \hat{\theta}_1 x_{i1} - \dots - \hat{\theta}_p x_{ip})^2.$$

Корень из коэффициента детерминации называется коэффициентом множественной корреляции и обозначается R . Он является коэффициентом корреляции между откликом и прогнозом отклика, полученным с помощью модели.

– скорректированный R^2

$$R_{\text{скор}}^2 = 1 - \frac{RSS/(n-p)}{TSS/(n-1)}.$$

Он более точен, чем R^2 , так как по-существу вводится штраф за увеличение количества объясняющих переменных. При этом,

$$\begin{aligned} R_{\text{скор}}^2 &= 1 - \frac{RSS}{TSS} \left(\frac{n-1}{n-p} \right) = \left(1 - \frac{RSS}{TSS} \right) + \left(\frac{RSS}{TSS} - \frac{RSS}{TSS} \left(\frac{n-1}{n-p} \right) \right) = \\ &= R^2 - \frac{RSS}{TSS} \left(\frac{n-1}{n-p} - 1 \right) = R^2 - \frac{(p-1) RSS}{(n-p) TSS}, \end{aligned}$$

так что $R_{\text{скор}}^2 < R^2$, при $n > p$ и $p > 1$.

Чем ближе R^2 (скорректированный R^2) к единице, тем лучше наша модель, то есть наиболее полно объясняет фактический результат.

– F -статистика

Выберем модель наблюдений в виде

$$y_i = \theta_1 x_{i1} + \dots + \theta_p x_{ip} + \varepsilon_i, \quad i = 1, \dots, n,$$

x_{ij} – значение показателя в i -м наблюдении $x_{i1} \equiv 1, i = 1, \dots, n$.

$\varepsilon_1, \dots, \varepsilon_n \sim N(0, \sigma^2)$, значение σ^2 неизвестно.

$$F = \frac{(TSS - RSS)/(p-1)}{RSS/(n-p)} = \frac{ESS/(p-1)}{RSS/(n-p)}, \text{ где } ESS = \sum_{i=1}^n (\hat{y}_i - \bar{y})^2 \text{ - объясненная мо-}$$

делью сумма квадратов.

Проверяем гипотезу: $H_0 : \theta_j = 0, j = 2, \dots, n$.

F -статистика рассматривается как случайная величина и имеет стандартное распределение $F(p-1, n-p)$, называемое F -распределением Фишера с $(p-1)$ и $(n-p)$ степенями свободы. Итак, гипотеза H_0 отвергается, если выполняется неравенство [4]:

$$F = \frac{ESS/(p-1)}{RSS/(n-p)} > F_{1-\alpha}(p-1, n-p)$$

– гипотеза значимости коэффициента $H_0 : \theta_j = 0$. Эта гипотеза соответствует предположению исследователя о том, что j -я объясняющая переменная не имеет существенного значения с точки зрения объяснения изменчивости значений объясняемой переменной y , так что она может быть исключена из модели. Для соответствующего критерия уровень значимости α по умолчанию обычно выбирается равным 0,05; статистика критерия

имеет вид $\frac{\hat{\theta}_j}{s_{\hat{\theta}_j}}$, где $s_{\hat{\theta}_j}^2$ – несмещенная оценка выборочной дисперсии $D(\hat{\theta}_j)$; если гипотеза H_0 верна, то эта статистика имеет t -распределение Стьюдента с $n-p$ степенями сво-

боды, $\frac{\hat{\theta}_j}{s_{\hat{\theta}_j}} \sim t(n-p)$; критическое множество имеет вид [4] $\left| \frac{\hat{\theta}_j}{s_{\hat{\theta}_j}} \right| > t_{1-\frac{\alpha}{2}}(n-p)$.

Проиллюстрируем принцип работы вышеизложенного метода на примере рынка мобильных телефонов. Мы проводим анализ в статистическом пакете SPSS. Данные о технических характеристиках и ценах мы брали с интернет-магазина. Всего имеется на 20 марта 2013 года 204 модели, из них 150 смартфонов. Зависимой переменной является цена, а независимыми – все остальные (наличие Bluetooth, аудиоплеера, FM-радио, Wi-Fi, 3G, GPS, размер дисплея, камера (Мпикс), память (Мб), оперативная память, процессор (МГц), вес (г), длина (мм), ширина (мм), толщина (мм), Touchscreen, расцветка корпусов, время ожидания, время разговоров, цветность экрана, количество сим-карт).

Посредством факторного анализа из модели исключаются длина, ширина, толщина (т. к. интеркоррелируют с размером дисплея), Wi-Fi, GPS (интеркоррелируют с 3G), а Bluetooth, аудиоплеер, FM-радио, оперативная память, процессор, вес, Touchscreen, расцветка корпусов, время ожидания, время разговоров, цветность экрана, количество сим-карт – так как они статистически незначимы.

Получаем общую модель для телефонов (см. табл. 1).

Таблица 1

Сводка для модели телефонов

Модель	R	R-квадрат	Скорректированный R-квадрат	Стд. ошибка оценки	F
1	0,871	0,759	0,754	2841,256	156,550

В данной модели независимыми переменными являются: память (мб), 3G (наличие), камера (мпикс), дисплей (размер). зависимая переменная – цена (руб).

Таблица 2

Коэффициенты

Модель	Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	Знч.
	B	Стд. Ошибка	Бета	
(Константа)	-5532,102	2115,759		0,000
Дисплей, размер	2749,679	445,494	0,299	0,000
Камера, Мпикс	439,664	72,496	0,263	0,000
3G	2115,759	455,994	0,177	0,000
Память, Мб	0,333	0,045	0,364	0,000

В результате получено уравнение:

$$y = -5532,102 + 2749,679 \times \text{"Дисплей, размер"} + 439,664 \times \text{"Камера, мпикс"} + 2115,759 \times \text{"3G"} + 0,333 \times \text{"Память, мб"}$$

По данной модели можно сделать следующие выводы: память является главным ценообразующим параметром, вторым по значимости будет размер дисплея, а последние места занимают количество мпикс камеры и 3G.

Для смартфонов получаем модель (см. табл. 3).

Таблица 3

Сводка для модели смартфонов

Модель	R	R-квадрат	Скорректированный R-квадрат	Стд. ошибка оценки	F
2	0,842	0,710	0,700	2821,008	72,713
3	0,850	0,723	0,711	2768,634	61,501

В данных моделях независимыми переменными являются:

- модель 1: память (мб), 3G (наличие), камера (мпикс), дисплей (размер);
- модели 2: память (мб), 3G (наличие), камера (мпикс), дисплей (размер), процессор (МГц).

Зависимая переменная – Цена (руб).

Модель		Кoeffициенты		Знач.	
		Нестандартизованные коэффициенты			Стандартизованные коэффициенты
		В	Стд. Ошибка	Бета	
2	(Константа)	-7990,622	2066,181		0,000
	Дисплей, размер	3585,625	580,031	0,392	0,000
	Камера, Мпикс	449,541	76,661	0,338	0,000
	3G	1753,611	648,741	0,135	0,008
	Память, Мб	0,222	0,055	0,279	0,000
3	(Константа)	-7586,644	2035,065		0,000
	Дисплей, размер	2619,130	701,802	0,286	0,000
	Камера, Мпикс	427,243	75,831	0,321	0,000
	3G	1859,628	638,286	0,143	0,004
	Память, Мб	0,184	0,056	0,232	0,001
	Процессор, МГц	3,511	1,491	0,187	0,020

Хотя третья модель по показателям лучше, стоит обратить внимание на величину значимости переменной Процессор, она в пределах допустимого значения, но дальнейшие исследования показали корреляцию данной переменной с Размером дисплея и Памятью, следовательно, она исключается. Получается, что верной является вторая модель:

$$y = -7990,622 + 0,222 \times \text{"Память,мб"} + 3585,625 \times \text{"Дисплей,размер"} + 449,541 \times \text{"Камера,мпикс"} + 1753,611 \times \text{"3G"}$$

По данной модели можно сделать следующие выводы: размер дисплея является главным ценообразующим параметром, вторым по значимости будет количество мпикс камеры, а последние места занимают память и 3G.

Во всех полученных моделях константа отрицательна, на основе этого можно предположить, что она объясняет минимальную себестоимость телефона при наличии базовых параметров, а фактическая цена – это доплаты за дополнительные параметры и «удобства».

Если в смартфоне наличие 3G – это, обычно, один из распространенных параметров и повышает цену примерно на 1700 руб., то в телефонах – этот параметр существенно увеличивает цену – на 2100 руб.

Таким образом, проведенное исследование подтвердило, что модель для рынка телефонов, скорее всего, является линейной регрессией и таким способом можно построить объясняющие модели не только для рынка мобильных телефонов, но и для всего рынка технически сложных устройств.

Библиографический список

1. Моосмюллер Г., Ребик Н. Н. Маркетинговые исследования с SPSS. М.: ИНФРА-М, 2009.
2. Магнус Я. Р. Эконометрика. М.: ДЕЛО, 2004.
3. Носко В. П., Эконометрика для начинающих. М., 2000.
4. Елисеева И. И., Эконометрика. М.: Финансы и статистика, 2003.

УДК 659.442

К. П. Городенская – студент кафедры электронной коммерции и маркетинга
Л. В. Рудакова (канд. экон. наук, доц.) – научный руководитель

РОЛЬ PR-КАМПАНИИ В ЭФФЕКТИВНОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Что собой представляет PR-кампания и влияет ли она на развитие предприятия? Этот вопрос часто ставят перед собой руководители многих компаний. Попробуем в данной статье раскрыть ответ на поставленный вопрос.

PR-кампания – мероприятия для осуществления важных общественно-политических или социальных задач, нацеленных на улучшение имиджа (образа, репутации) и поддержания гармоничных отношений с общественностью [1].

Особое внимание при разработке PR-кампании необходимо уделять определению целевых групп, так как эффективность воздействия сильно зависит от характеристик самой аудитории. Информационные сообщения оказывают специфическое действие в зависимости от адресата. PR-менеджерам при разработке кампании необходимо четко и точно определять целевую аудиторию, которой нужно передать информационное обращение, чтобы избежать распыления информации, так как это влечет бесполезные издержки и приводит к снижению эффективности. Целевая аудитория, как правило, формируется из двух типов групп: непосредственная потенциальная аудитория и группа лиц, которые оказывают влияние на заинтересованность и решения потенциальной аудитории.

В настоящее время нет единой классификации методов оценки эффективности PR-деятельности. Но, очень часто специалисты в области PR сходятся в следующих методах:

- эффективность PR-кампании оценивается, исходя из реализации всех поставленных на этапе планирования целей и задач. Также необходимо учитывать, кем были поставлены эти цели;
- измерение и подсчет количественных показателей PR-деятельности. Проще говоря, сколько было подготовлено информационных материалов, сколько реализовано звонков, в скольких средствах массовой информации были размещены статьи и т.д. Минус этого метода в том, что он не учитывает качественные показатели проведенной кампании;
- подсчет так называемой «обратной связи». То есть, насколько увеличилась осведомленность аудитории о компании или товаре/услуге; удалось ли отвлечь внимание общественности от негативной информации или слухов; как изменилось общественное мнение о PR-объекте; сколько было получено откликов и т.д.;
- измерение показателей дохода. Насколько выросли продажи, каков рост прибыли, захват новых целевых аудиторий и т.д.

PR-кампании являются составной частью общего комплекса PR-деятельности организации, они выступают специфическим способом реализации общественных связей и особой технологией решения коммуникационных проблем организации. PR-кампания участвует в формировании будущего рынка, создает потребителю, находящемуся еще пока в пассивном состоянии, благоприятную обстановку для принятия положительного решения в пользу продаваемых идей, товаров (услуг), проектов. PR-кампания организует общественное мнение, формирует имидж фирмы, поддерживает репутацию.

PR-кампания проводится тогда, когда в ней возникает существенная потребность, когда необходимость ее проведения осознана руководством организации и для этого существуют необходимые ресурсы. Такая кампания всегда связана с решением той или иной особой, иногда острой коммуникативной или сопряженной с ней проблемы.

Проведение PR-кампании эффективно влияет на деятельность предприятия т.к. способствует:

- превращению компаний в лидеров и экспертов в своей области;
- презентации новых товаров;
- дополнению и усилению рекламы;
- оживлению, повторному запуску и позиционированию уже давно существующих товаров;
- преодолению сопротивления потребителя рекламе;
- влиянию на людей, формирующих мнение потребителей;
- созданию запросов на продажу;
- распространению товаров;
- завоеванию поддержки со стороны розничных торговцев и др.

В связи с вышеописанным, можно сделать следующий вывод: оценивая эффективность PR-кампании предприятия, необходимо рассматривать ее в контексте данной конкретной кампании, учитывая при этом аудиторию, на которую она направлена, а так же применяемые PR-инструменты. Тогда оценка эффективности будет носить более объективный характер. PR-кампания может как улучшить имидж компании, так и нанести сильный ущерб. Ведь никто не застрахован от черного пиара и слухов.

Библиографический список

1. Бердников И. П., Стрижова А. Ф. PR-коммуникации. Практическое пособие. М.: ИТК «Дашков и К», 2010.
2. www.advertology.ru

УДК 336.77

Е. В. Гречихина – студент кафедры экономики и финансов

Т. Ф. Кутузова (канд. экон. наук, доцент) – научный руководитель

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Одним из наиболее перспективных видов банковских услуг является факторинг – форма банковских операций, которая наиболее приспособлена к современным процессам развития экономики. Факторинг, в отличие от традиционных финансовых бизнесов, представляет собой инновационную отрасль экономики, максимально точно соответствующую потребностям поставщиков XXI века, а именно: построение прибыльного бизнеса в условиях высоко конкурентных рынков. Эффективность любого бизнеса, в первую очередь, зависит от грамотной организации бизнес-процессов, четкого закрепления обязанностей и полномочий

сотрудников, выработки политик, внутренних регламентов. Это особенно актуально для факторингового бизнеса, в виду его безналогового и комплексного характера, ведь помимо собственно финансирования, он включает страхование кредитных рисков, управление дебиторской задолженностью, а также ее экспертизу, мониторинг и коллекторскую деятельность.

В условиях нехватки оборотных средств факторинг становится жизненно необходимым для российского рынка товаров и услуг.

Факторинг (от англ. factor – посредник) в общем случае представляет собой род комисионно-посреднических услуг, оказываемых специализированной организацией или банком (фактором) клиенту, который не может или не хочет самостоятельно добиваться возвращения задолженности от дебитора и потому уступил свои права на нее фактору с получением денег в меньшей сумме, но немедленно.

По сравнению с другими кредитными инструментами факторинг имеет ряд преимуществ:

- задолженность погашается дебитором, а не клиентом, постепенно по мере оплаты поставленного товара, поэтому нет необходимости экстренной мобилизации средств на счете в момент погашения финансирования;
- финансирование предоставляется на время фактической отсрочки платежа, а погашается в день оплаты поставленного товара дебитором, это помогает избежать выплаты лишних процентов;
- отсутствие залогов влечет за собой отсутствие расходов на страховку, оценку, а также оформление залоговых документов;
- возможность роста совокупного размера финансирования по мере роста объемов продаж клиента не ограничивается оборотом или залогом по расчетному счету;
- по оплате факторингового финансирования затраты относятся полностью на себестоимость;
- финансирование факторинговое сопровождается управлением дебиторской задолженностью.

В операции факторинга обычно участвуют три основных лица: фактор (банк) – покупатель требования, первоначальный кредитор (клиент) и должник, получивший от клиента товары с отсрочкой платежа.

Факторинговая сделка проходит в несколько этапов. При этом основной отличительной особенностью факторинга является отсрочка платежа Услуги факторинга включают не только предоставление поставщику и получение от покупателя денежных средств, но и контроль за состоянием задолженности покупателя по поставкам, предоставление поставщику информации о текущем состоянии дебиторской задолженности, ведение аналитики по текущим операциям.

За предоставление подобных услуг факторинговая компания взимает определенные комиссии. Размер денежных средств, которые выплачиваются поставщику после отгрузки продукции, зависит от многих факторов. К таким факторам можно отнести: сумму сделки, период отсрочки платежа, степень рисков. Размер первоначальных выплат обычно составляет 50% – 90% от суммы сделки.

Методические особенности факторинговых операций связаны с различными видами факторинговых сделок. Обеспечительный факторинг означает, что денежное требование к дебитору может быть уступлено клиентом финансовому агенту в целях обеспечения исполнения обязательства клиента перед финансовым агентом.

При покупном факторинге финансовый агент передает клиенту денежные средства в счет денежного требования клиента к дебитору, вытекающего из предоставления клиентом товаров (выполнения им работ, услуг) дебитору, а клиент уступает финансовому агенту право денежного требования. Конвенционный факторинг (открытый) представляет собой систему финансового обслуживания клиентов, включающую бухгалтерский учет, расчеты с поставщиками и покупателями, страхование, кредитование, представительство. В случае применения факторинга открытого типа дебитор получает от клиента либо от финансового агента письменное уведомление об уступке денежного требования данному финансовому агенту, причем, в уведомлении определено подлежащее исполнению денежное требование, а также указан финансовый агент, которому должен быть произведен платеж. При открытом факторинге клиент, получив большую часть суммы по счетам, получит оставшиеся деньги от фактор-компании в оговоренное время независимо от того, сумеет ли он добиться оплаты счета своим партнером. Такая услуга стоит 0,7–1,5% общей суммы счетов. Конфиденциальный (закрытый) факторинг предусматривает, что дебитор производит оплату денежного требования непосредственно клиенту. Денежная сумма, поступившая от дебитора на расчетный счет клиента по его денежному требованию, является на основании договора факторинга собственностью финансового агента.

Факторинг с правом регресса предусматривает право факторинговой компании требовать погашения задолженности с поставщика, если покупатель не погасил эту задолженность в установленные договором сроки. При факторинге без права регресса факторинговой компании приходится самостоятельно взыскивать задолженность с покупателя. Во внешней факторинговой сделке могут участвовать две факторинговые компании. При этом одна из них финансирует поставщика, а другая осуществляет перевод денежных средств от покупателя в качестве оплаты продукции.

В настоящее время к основным сдерживающим факторам развития факторинга на российском рынке можно отнести: высокую стоимость предоставляемых услуг по сравнению с иными банковскими продуктами, необходимость предоставлять в банк значительный пакет документов, в том числе бухгалтерскую отчетность всех участников сделки, а также неоднозначность трактования законодательных норм, возникающих при реализации факторинговой сделки. Успех на рынке факторинга и эффективность работы могут быть обеспечены тремя важнейшими составляющими факторингового бизнеса:

- качественное программное обеспечение. Факторинговое обслуживание – высокотехнологичный бизнес. Для обеспечения бесперебойного и качественного обслуживания клиентов фактор должен обладать комплексом информационных систем, обеспечивающих автоматизацию всех основных бизнес-процессов;

- эффективный, заточенный под специфику факторинга риск-менеджмент. Единственным обеспечением финансирования в факторинге является качественная, действительная, верифицированная дебиторская задолженность по уступленным денежным требованиям, поэтому успешное функционирование факторинговой компании невозможно без грамотной оценки и управления рисками, возникающими при проведении факторинговых операций. Производя оценку всех участников сделки, анализируя взаимоотношения, в том числе и договорные, между поставщиком и дебитором, анализируя товар, поставки которого осуществляет поставщик, принимая во внимание информацию по отраслям, в которых работает дебитор и поставщик, факторинговая компания может в полной мере оценить возникающие при факторинговом обслуживании риски и постараться минимизировать уровень этих рисков;

- штат профессиональных сотрудников.

Для клиента стоимость факторингового обслуживания зависит от размера его бизнеса, качества дебиторской задолженности, отрасли в которой он работает, периода отсрочки, набора выбранных услуг и вида факторинга.

Несомненно запуск услуги факторинга требует от банка колоссальных затрат – как временных, так и финансовых. Для построения факторингового подразделения, налаживания механизмов и технологий проведения операций требуется в среднем до одного года. Перспективность и доходность факторингового бизнеса не вызывают сомнения.

Библиографический список

1. Бабичев С. Н., Лабзенко А. А. Факторинг: критерии выбора. М.: ИД «Управление компанией», 2006.
2. Покаместов И. А., Леднев М. В. Факторинг: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2011.
3. Материалы сайта www.factorings.ru
4. Материалы сайта www.factoringpro.ru

УДК 658.14

Е. В. Гречихина – студент кафедры экономики и финансов

Л. С. Воробьева (канд. экон. наук, доц.) – научный руководитель

РОЛЬ ОПЕРАЦИОННОГО РЫЧАГА В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях на российских предприятиях вопросы регулирования массы и динамики прибыли выходят на одно из первых мест в управлении финансовыми ресурсами. Принятие грамотного решения невозможно без финансовой оценки хозяйственных процессов. Каждое принимаемое решение, касающееся цены, затрат предприятия, объема и структуры продажи продукции, в конечном итоге сказывается на финансовых результатах предприятия.

Одним из эффективных методов учета является методика анализа соотношения «затраты – объем – прибыль» («Cost – Volume – Profit» или «CVP–анализ»), которая позволяет определить точку безубыточности, т.е. момент, начиная с которого доходы предприятия полностью покрывают его расходы. Проведение данного анализа невозможно без такого важного показателя как операционный левиредж (leverage в дословном переводе – рычаг). С его помощью можно прогнозировать изменение результата (прибыли или убытка) в зависимости от изменения выручки предприятия, а также определить порог рентабельности [2].

Ключевыми элементами операционного анализа служат операционный рычаг, порог рентабельности и запас финансовой прочности предприятия.

Действие операционного (производственного, хозяйственного) рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации всегда порождает более сильное изменение прибыли.

Необходимым условием применения механизма операционного левиреджа является использование маржинального анализа, который основан на подразделении совокупных затрат предприятия на постоянные с выделением маржинального дохода (валовой маржи) и переменные.

Показатель операционного рычага позволяет достаточно быстро (без подготовки полного отчета о прибылях и убытках) определить, как повлияют изменения объема продаж на прибыль компании. Чтобы выяснить на сколько процентов изменится размер прибыли следует процентное изменение объема продаж умножить на уровень операционного рычага.

Для определения силы воздействия операционного рычага (СВОР) применяют отношение валовой маржи (результата от реализации после возмещения переменных затрат) к прибыли. Валовая маржа представляет собой разницу между выручкой от реализации и переменными затратами. Желательно, чтобы валовой маржи хватало не только на покрытие постоянных расходов, но и на формирование прибыли [3].

$$СВОР = \frac{\text{Валовая Маржа}}{\text{Прибыль}} \quad (1)$$

При дальнейших преобразованиях данная формула поможет ответить на вопрос, насколько чувствительна валовая маржа, но и дать способ расчета силы воздействия операционного рычага с использованием цены единицы товара (u), переменных затрат на единицу товара ($З_{пер}$) и общей суммы постоянных затрат ($З_{пост}$).

$$СВОР = \frac{\Delta K \times (u - З_{пер}) / (K \times (u - З_{пер}) - З_{пост})}{\Delta K / K} = \frac{K \times u - K \times З_{пер}}{K \times u - K \times З_{пер} - З_{пост}} \quad (2)$$

где K – физический объем реализации; ΔK – изменение физического объема реализации.

Сила воздействия операционного рычага всегда рассчитывается для определенного объема продаж, для данной выручки от реализации. Так же данный показатель в значительной степени зависит от величины постоянных затрат: чем больше постоянные затраты и чем меньше прибыль, тем сильнее действует операционный рычаг, и наоборот.

Когда выручка от реализации снижается, сила воздействия операционного рычага возрастает. Каждый процент снижения выручки дает все больший процент снижения прибыли. Так проявляется прогнозная сила операционного рычага.

Экономическая выгода от производства и реализации продукции выражается в получении дохода, достаточного для возмещения всех затрат с избытком, т.е. обеспечивающего прибыль. Однако область получения прибыли находится за точкой безубыточности. Таким образом, определение точки безубыточности (порога рентабельности) позволяет предприятию определить объем производства и реализации, превышение которого обеспечивает предприятию прибыль и, соответственно, рентабельность.

Под порогом рентабельности понимается такая выручка от продаж, при которой результата от реализации после возмещения переменных затрат достаточно только для покрытия постоянных расходов, при этом прибыль равна нулю.

Если речь идет о выпуске нескольких видов товара, то расчет объема производства обеспечивающего безубыточность отдельного вида товара, рассчитывается по формуле, учитывающей роль этого товара в общей выручке от реализации и приходящуюся, таким образом, на него долю в постоянных затратах [1].

$$K_{кр i} = \frac{З_{пост} \times Y_i}{u_i - З_{пер i}} \quad (3)$$

где $K_{кр i}$ – критический объем производства i -того вида продукции в натуральном выражении; Y_i – удельный вес i -го вида продукции в общей выручке от реализации; u_i – цена i -того вида продукции, р.; $З_{пер i}$ – переменные затраты на единицу i -того вида продукции.

После прохождения порога рентабельности предприятие имеет дополнительный результат от реализации после возмещения переменных затрат – на каждую новую единицу реализованной продукции. Нарастает и масса прибыли. Чтобы определить массу прибыли после прохождения порога рентабельности, достаточно умножить количество товара, проданного сверх порогового объема производства на удельную величину валовой маржи, «сидящей» в каждой единице проданного товара.

Сила воздействия операционного рычага максимальна вблизи порога рентабельности и снижается по мере роста выручки от реализации и прибыли, так как удельный вес постоянных затрат в общей их сумме уменьшается.

Разница между достигнутой фактической выручкой от реализации и порогом рентабельности составляет запас финансовой прочности (ЗФП) предприятия. Запас финансовой прочности тем выше, чем ниже опасная сила операционного рычага [3].

$$ЗФП = V_{РП} - V_{кр} = V_{РП} - \frac{З_{норм} \times V_{РП}}{Д_M} = V_{РП} \times \left(1 - \frac{З_{норм}}{Д_M}\right) = \frac{V_{РП}}{СВОР}, \quad (4)$$

где $V_{РП}$ – выручка от реализации, р., $V_{кр}$ – порог рентабельности, р., $Д_M$ – маржинальный доход, р.

Величина, обратная силе операционного рычага, это и есть запас финансовой прочности:

$$ЗФП = \frac{V_{РП} - \frac{З_{норм} \times V_{РП}}{Д_M}}{V_{РП}} = 1 - \frac{З_{норм}}{Д_M} = \frac{1}{СВОР}. \quad (5)$$

На практике часто возникает необходимость определить вклад каждого вида изделия (товара, услуги) в достижении финансового результата. Следовательно, целесообразно проводить методику определения порога рентабельности и запаса финансовой прочности для нескольких видов изделий.

Имея условные данные по двум видам продукции, определим порог рентабельности и запас финансовой прочности в целом по предприятию, а так же в отдельности по каждому виду продукции (табл. 1).

Таблица 1

Определение точки безубыточности и запаса финансовой прочности для двух видов продукта

№ п/п	Показатель	Продукт «А»	Продукт «Б»	Итого
Исходные данные				
1	Выручка от продаж, т.р.	7500	8500	16 000
2	Переменные затраты, т.р.	6750	6800	13 550
3	Валовая маржа, т.р.	750	1700	2450
4	Уровень валовой маржи	0,1	0,2	0,1531
5	Постоянные затраты, т.р.	На оба продукта		2000
6	Прибыль т.р.			450
7	Точка безубыточности, т.р.	На оба продукта		13 063,4
8	Запас финансовой прочности, т.р.			2936,6

№ п/п	Показатель	Продукт «А»	Продукт «Б»	Итого
Расчет показателей для каждого продукта				
9	Удельный вес продукта в общей выручке	0,4688	0,5312	1
10	Постоянные затраты, т.р.	937,6	1062,4	2000
11	Точка безубыточности, т.р.	9376	5312	14 688
12	Запас финансовой прочности, т.р.	-1876	3188	1312
13	Прибыль (убыток) для каждого вида продукта, т.р.	-187,6	637,6	450

При желании можно рассчитать запас финансовой прочности в процентах к выручке от реализации. В примере запас финансовой прочности в целом по предприятию составляет 18,4%. Это означает, что предприятие способно выдержать 18,4-процентное снижение выручки от реализации без серьезной угрозы для своего финансового положения.

Проанализируем вклад каждого продукта в достижении общей суммы прибыли 450 т.р. Для этого постоянные затраты «раскидаем» на каждый вид продукции пропорционально его доли в общей выручке от продаж. Таким образом, порог рентабельности товара «А» составляет 9 376 т.р., а товара «Б» – 5 312 т.р.

Сопоставляя эти цифры, видно, что продукт «А», за который выручили 7 500 т.р., своего порога рентабельности еще не достиг, а продукт «Б» перешел свой порог рентабельности и дал прибыль в размере 637,6 т.р., часть которой (187,6 т.р.) пошла на покрытие убытков по производству и реализации продукта «А» ($7500 \text{ т.р.} - 9376 \text{ т.р.} = -1876 \text{ т.р.}$, одновременно $637,6 \text{ т.р.} - 450 \text{ т.р.} = 187,6 \text{ т.р.}$).

Производство продукта «Б», обладающего более низким порогом рентабельности, представляется при прочих равных условиях более выгодным, чем производство продукта «А». Но полный отказ от продукта «А» означал бы необходимость покрывать всю сумму постоянных затрат предприятия за счет выручки от одного лишь продукта «Б».

Порог рентабельности самостоятельного производства продукта «Б» возрос бы тогда до 2 000 т.р.: $0,2 = 10\,000 \text{ т.р.}$, т.е. чуть ли не вдвое, но не смог бы набрать такой выручки от реализации; его ЗФП был бы отрицательным ($8\,500 \text{ т.р.} - 10\,000 \text{ т.р.} = -1\,500 \text{ т.р.}$). Следовательно, не окупилась бы затраты. А вот оба товара вместе уже дали достаточную выручку, перекрывающую порог рентабельности предприятия и обеспечивающую 18,4% запаса финансовой прочности.

Так получилось, потому что каждый продукт взял на себя часть постоянных затрат предприятия. Необходимо же покрывать все постоянные затраты самостоятельно, как правило, отдаляет достижение безубыточности при определенной цене.

Принимая решение об изменении структуры продукции, финансовому менеджеру следует провести аналитическую работу и обосновать принятие конкретного управленческого решения.

Анализ свойств операционного рычага, вытекающих из его определения, позволяет сделать следующие выводы:

- при одинаковых суммарных затратах операционный рычаг тем больше, чем меньше доля переменных затрат или чем больше доля постоянных затрат в общей сумме издержек;

– операционный рычаг тем выше, чем ближе к точке безубыточности «расположен» объем фактических продаж, с чем и связан высокий риск;

– ситуация с низким операционным рычагом сопряжена с меньшим риском, но и с меньшим вознаграждением в формуле прибыли.

Понимание механизма проявления операционного рычага позволяет целенаправленно управлять соотношением постоянных и переменных затрат в целях повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности при различных тенденциях конъюнктуры товарного рынка и стадии жизненного цикла предприятия [4].

Использование механизма производственного левериджа, целенаправленное управление постоянными и переменными затратами, оперативное изменение их соотношения при меняющихся условиях хозяйствования позволит увеличить потенциал формирования прибыли предприятия.

Библиографический список

1. Анализ хозяйственной деятельности предприятия в 4 кн. Кн. 3. Анализ финансовых результатов и коммерческой деятельности организации: учебное пособие / Под ред. Э. И. Крылова, В. М. Власовой. СПб.: ГОУ ВПО СПбГУАП, 2010. 316 с.
2. Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: 2-е изд. М.: Омега-Л, 2010. 350 с.
3. Финансовый менеджмент: теория и практика / Е. С. Стоянова, Т. Б. Крылова, И. Т. Балабанов и др. М.: Перспектива, 2010. 656 с.
4. <http://www.aup.ru/> – административно-управленческий портал.

УДК 519.863

А. А. Далматова, Э. К. Кузнецова, Ю. С. Решетняк – студенты экономического факультета
Г. М. Головачев (канд. физ.-мат. наук, доц.) – научный руководитель

МАТРИЧНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ СЕТЕВОГО ГРАФИКА И ОПТИМИЗАЦИЯ ЕГО НЕКРИТИЧЕСКИХ ПУТЕЙ

Экономико-математическое моделирование приобретает в наше время все большее и большее значение. Модельное планирование производственных процессов является одним из основных направлений исследования. При составлении плана работ применяется метод построения сетевого графика. [1] Вершины этого графика – события, а прямые, соединяющие вершины, – работы, которые необходимо выполнить для перехода от одного события к другому. Задача считается решенной, когда определен критический путь, то есть последовательность работ, задержка выполнения которых приводит к задержке всего процесса, и этот путь оптимизирован с точки зрения затрат или времени. В подобных экономических исследованиях, как правило, не исследуются некритические пути. Вместе с тем, оптимизация расходов при выполнении некритических работ является интересной экономической задачей. Эта задача рассматривается в настоящей работе.

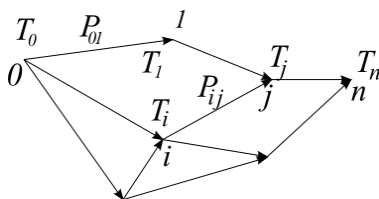


Рис. 1. Модельный сетевой график

Рассмотрим модельный процесс, который может быть изображен сетевым графиком (рис. 1).

Первым этапом решаемой задачи является построение метода, позволяющего представить задачу оптимизации сетевого графика в матричном виде. Введем переменные. Пусть i – номер события, т.е. узла в сетевом графике. Если всего событий n , и начальному состоянию системы сопоставлен индекс 0, то, $0 \leq i \leq n$. Обозначим время наступления события i как T_i . Пусть длительность выполнения работы на пути от события i к событию j равно t_{ij} , при $i < j$. Очевидно, $t_{ij} = T_j - T_i$. Пусть стоимость единицы времени при выполнении работы на переходе от события i к событию j составляет P_{ij} . Если события с номерами i и j не соединены вектором на сетевом графике, то полагаем $P_{ij} = 0$. Положим $P_{ji} = -P_{ij}$. Целевая функция, выражающая стоимость всех работ, равна $Q = P_{01}t_{01} + P_{02}t_{02} + P_{12}t_{12} + P_{03}t_{03} + P_{13}t_{13} + P_{23}t_{23} + \dots + P_{ij}t_{ij} + \dots + P_{n-1n}t_{n-1n}$. Эта функция может быть записана в виде:

$$Q = \sum_{0 \leq i < j \leq n} P_{ij}t_{ij} = \sum_{0 \leq i < j \leq n} P_{ij}(T_j - T_i). \quad (1)$$

Для того чтобы представить выражение (1) в матричном виде, введем матрицы:

$$T = \begin{pmatrix} T_0 \\ \dots \\ T_i \\ \dots \\ T_n \end{pmatrix}, \quad P = \begin{pmatrix} 0 & \dots & P_{0j} & \dots & P_{0n} \\ \dots & 0 & P_{ij} & \dots & P_{in} \\ -P_{0j} & -P_{ij} & 0 & \dots & \dots \\ \dots & \dots & \dots & 0 & P_{kn} \\ -P_{0n} & -P_{in} & \dots & -P_{kn} & 0 \end{pmatrix}, \quad U = (1 \ 1 \ \dots \ 1 \ 1).$$

Здесь элементы матрицы P , лежащие ниже главной диагонали, противоположны соответствующим элементам, расположенным выше главной диагонали. U – это вектор-строка, составленная из единиц.

Целевая функция (1) представляется в матричном виде:

$$Q = UPT. \quad (2)$$

Справедливость такого представления проверяется непосредственной подстановкой.

Рассмотрим простейший сетевой график, состоящий из трех вершин с номерами 0,1,2 и трех работ. Целевая функция для такого треугольного графика представляется как:

$$Q = P_{01}t_{01} + P_{12}t_{12} + P_{02}t_{02} = P_{01}(T_1 - T_0) + P_{12}(T_2 - T_1) + P_{02}(T_2 - T_0) =$$

$$= (1 \quad 1 \quad 1) \begin{pmatrix} 0 & P_{01} & P_{02} \\ -P_{01} & 0 & P_{12} \\ -P_{02} & -P_{12} & 0 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} T_1 \\ T_2 \\ T_3 \end{pmatrix}.$$

Итак, первая часть задачи выполнена – найден способ выражения целевой функции в матричном виде. Это открывает возможности применять методы линейной алгебры и линейного программирования к поиску экстремального значения целевой функции [2, 3].

Второй этап нашей задачи заключается в оптимизации выполнения некритических путей. Классический метод планирования с помощью построения сетевого графика ставит окончательной целью поиск критического пути и его оптимизацию. Расширим эту задачу. Будем считать, что критический путь найден. За счет изменения времени выполнения работ, не входящих в критический путь, можно минимизировать расходы. Решим эту задачу для одного элемента сетевого графика, представляющего собой треугольник (рис. 2).

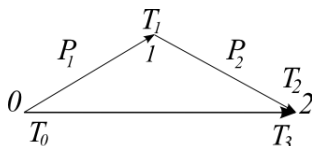


Рис. 2. Треугольный элемент сетевого графика

Вершины этого треугольника – события, а стороны – элементарные работы. Пусть ребро перехода от события 0 к событию 2 является частью критического пути. Это означает, что в нашей задаче нет возможности изменять длительность времени перехода $0 \rightarrow 2$. Для удобства формализации задачи введем набор переменных и констант. Величины, которые мы можем изменять при оптимизации некритических путей, это времена T_1 и T_2 . Под наступлением события 1 в рассматриваемой модели мы понимаем окончание работы $0 \rightarrow 1$. Под наступлением события 2 мы понимаем окончание работы $1 \rightarrow 2$. Событие 2 должно наступить не позже, чем закончится критический переход $0 \rightarrow 2$, иначе критическим станет путь $0 \rightarrow 1 \rightarrow 2$. Длительности выполнения работы при переходе от события 0 к событию 1 и от события 1 к событию 2 обозначим $t_1 = T_1 - T_0$, $t_2 = T_2 - T_1$ соответственно. Эти величины также являются переменными в задаче.

Введем обозначения для времен, которые мы не можем изменять. t_1' и t_1'' – самая меньшая и самая большая возможные длительности выполнения работы $0 \rightarrow 1$. Аналогично времена t_2' и t_2'' – самая меньшая и самая большая возможные длительности выполнения работы $1 \rightarrow 2$. Время окончания работ $0 \rightarrow 2$ обозначим T_3 . Времена t_1' , t_1'' , t_2' , t_2'' и T_3

задаются технологиями и критическим переходом $0 \rightarrow 2$ и являются константами в нашей задаче. Стоимость единицы времени выполнения работы 1 и 2 обозначим P_1 и P_2 соответственно. Далее для краткости будем называть эти величины коэффициентами стоимости.

На времена наступления событий и на длительности выполнения работ накладываются следующие условия:

$$t_1' \leq t_1 \leq t_1'', t_2' \leq t_2 \leq t_2'', t_1 + t_2 \leq t_1'' + t_2'', t_1 + t_2 \leq T_3 \quad (3)$$

Целевая функция стоимости работ по некритическим этапам имеет вид:

$$Q = P_1 t_1 + P_2 t_2. \quad (4)$$

Мы формализовали задачу: найти минимум целевой функции (4) при условиях (3). В такой постановке решаемая задача является задачей линейного программирования и решается с использованием симплекс-метода.

Заметим, что если оба коэффициента стоимости P_1 и P_2 положительны, то решение задачи минимизации целевой функции очевидно и достигается при минимальной длительности выполнения работ. Содержательной задача становится при наличии коэффициентов P_1 и P_2 разных знаков. Отрицательный коэффициент стоимости работы означает, что работа стоит дешевле, если выполняется медленнее. Так случается, например, если работа может быть выполнена быстро за счет привлечения большого числа дополнительных работников, или медленно силами собственного персонала.

Рассмотрим случай $t_1'' + t_2'' \leq T_3$. Приведем задачу к каноническому виду с помощью введения неотрицательных балансовых переменных t_3, t_4, t_5, t_6 .

$$\begin{cases} t_1 = t_1' + t_3, \\ t_1 = t_1'' - t_4, \\ t_2 = t_2' + t_5, \\ t_2 = t_2'' - t_6. \end{cases} \quad (5)$$

$$Q = P_1 \cdot t_1 + P_2 \cdot t_2 + 0 \cdot t_3 + 0 \cdot t_4 + 0 \cdot t_5 + 0 \cdot t_6 \rightarrow \min.$$

Дальнейшее решение возможно провести с помощью симплекс-таблиц или графически [2,3]. Используем графический метод как более наглядный.

Рассмотрим плоскость переменных $t_1 t_2$ (рис. 3).

На этой плоскости область допустимых решений представляет собой прямоугольник ABCD. Вершины этого прямоугольника задаются временами t_1', t_1'', t_2', t_2'' . Известно, что решение задачи оптимизации находится в одной из вершин этого прямоугольника. Рассмотрим прямую $t_2 = -t_1 + t_1'' + t_2''$. Эта прямая также ограничивает область допустимых решений. В рассматриваемом случае $t_1 + t_2 \leq T_3$ она проходит через вершину В. Выбор вершины-решения зависит от знаков коэффициентов P_1 и P_2 . Если $P_1 > 0, P_2 > 0$, то решение находится в вершине D, при $P_1 > 0, P_2 < 0$ решение находится в вершине А, при $P_1 < 0, P_2 > 0$ решение находится в вершине С, при $P_1 < 0, P_2 < 0$ решение находится в вершине В.

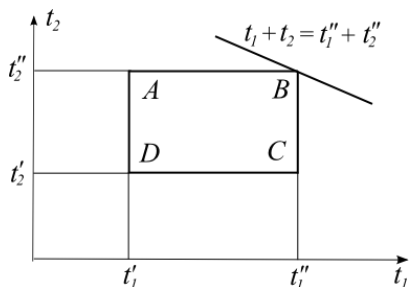


Рис. 3. Минимизация целевой функции треугольного элемента

Рассмотрим пример решения такой задачи. Допустим, необходимо покрыть пол паркетом. Для этого сначала нужно подготовить поверхность пола, на это уйдет от 3 до 5 дней. После этого положить сам паркет, что займет 6–8 дней. Вся работа не должна длиться более 12 дней. Коэффициенты стоимости равны 4 и –6 соответственно. Выражение для целевой функции приобретает вид:

$$Q = 4 \cdot t_1 - 6 \cdot t_2 + 0 \cdot t_3 + 0 \cdot t_4 + 0 \cdot t_5 + 0 \cdot t_6 + 50 \rightarrow \min.$$

Здесь добавлена константа 50, тем самым учтено, что при любых значениях переменных целевая функция положительна. Простой перебор вершин показывает, что наименьшее значение целевой функции достигается в точке $A(3;8)$.

Для того чтобы проверить возможность применения симплекс-метода к задачам оптимизации некритических путей, задаваемых системами (5), был проведен поиск решения с помощью классического преобразования симплекс таблиц. Полученное решение совпало с найденным.

Рассмотрим еще один случай выбора ограничений на длительность некритических работ. Пусть $P_1 < 0, P_2 < 0$. Вместо условий (3) наложим условия:

$$t_1' \leq t_1 \leq t_1'', \quad t_2' \leq t_2 \leq t_2'', \quad t_1 + t_2 \leq T_3, \quad T_3 \leq t_1'' + t_2'' \quad (6)$$

Условие $T_3 \leq t_1'' + t_2''$ делает вершину В недостижимой (рис. 4).

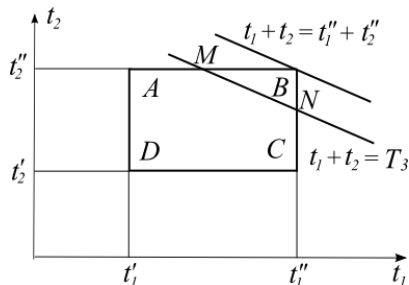


Рис. 4. Минимизация целевой функции треугольного элемента с дополнительным условием

Решение находится в точке М или N. Значения целевой функции в точках равны соответственно:

$$Q(N) = P_1 t_1'' + P_2 (T_3 - t_1'') = (P_1 - P_2) t_1'' + P_2 T_3.$$

$$Q(M) = P_1 (T_3 - t_2'') + P_2 t_2'' = (P_2 - P_1) t_2'' + P_1 T_3.$$

Сравним значения в этих точках:

$$Q(N) - Q(M) = (P_1 - P_2) t_1'' + P_2 T_3 - (P_2 - P_1) t_2'' - P_1 T_3 = (P_1 - P_2) (t_1'' + t_2'' - T_3).$$

Знак разности значений целевой функции определяется знаком разности коэффициентов стоимости. Таким образом, если модуль коэффициента стоимости P_1 больше модуля коэффициента стоимости P_2 , то наименьшее значение достигается в точке N.

Проведенные в работе исследования позволяют считать применимым предложенный модельный подход к оптимизации не критических путей сетевого графика. Эти пути практически не изучались в литературе. Предложена матричная формализация задач сетевого планирования, позволяющая использовать методы линейного программирования. Изучено влияние коэффициентов стоимости выполнения работ и ограничивающих времен на положение точки, в которой достигается минимальное значение целевой функции.

Библиографический список

1. Липсиц И. В. Экономика: учебник для вузов / И. В. Липсиц. М.: Омега-Л, 2006. 656 с.
2. Гончаренко В. М. Элементы линейного и выпуклого программирования: учеб.-метод. пособие / В. М. Гончаренко; Финансовая Академия при Правительстве Российской Федерации М., 2010. 86 с.
3. Математика в экономике. Руководство к решению задач: Аналитическая геометрия. Линейное программирование: учеб. пособие / А. В. Браилов, М. Г. Орлова, Ю. Н. Швецов. Ч. 2. М.: Финансовая Академия, 1998.

УДК 659.182.187

Е. С. Десятникова – студент кафедры электронной коммерции и маркетинга

Л. В. Рудакова (канд. экон. наук, доц.) – научный руководитель

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ

Интернет-технологии – все инновационные процессы, которые выполняются онлайн. Все, что связано с интернетом, в первую очередь, конечно сайты, а также: чаты, электронная почта, интернет-магазины, форумы и сервисы, которые организованы в согласии с правилами на базе определенных технических средств (сетей, серверов и программ).

Создание глобальной сети дало огромный толчок в развитии всех сфер и направлений деятельности общества. Сегодня интернет занимает в жизни человека очень важное место, и многие люди (в особенности молодежь) используют интернет в повседневной жизни. Существуют разные способы подключения к интернету: модемы, выделенные линии (оптово-

локонные линии), радио каналы, кабельное телевидение, телефон, сотовая связь. Всемирная сеть стала неотъемлемой частью жизни всех людей. Благодаря интернету обществу открыты большие возможности: здесь люди работают и отдыхают, ищут полезную информацию, узнают, что происходит в мире, общаются, осуществляют покупки и знакомятся. Раньше люди покупали книги, газеты, журналы, а сейчас читают статьи и новости на веб-странице и могут подписаться на онлайн-газеты. Раньше они платили за международную связь, а сейчас появился Skype сервис, установив который можно совершать видеозвонки пользователям Skype через сеть интернет. Раньше люди брали в прокат фильмы, а сейчас появился BitTorrent сервис (сеть, из которой можно бесплатно скачивать различный контент музыку, фильмы, игры и т.д.).

К наиболее известным интернет-технологиям, которые вошли в современную жизнь, можно отнести:

- онлайн-банкинг – набор сервисов дистанционного самообслуживания, которые позволяют управлять всеми своими счетами из любой точки мира, при наличии доступа к интернету. Этот сервис позволяет сократить ресурсы обслуживания клиентов, а также клиентам экономить время на осуществление платежей, сделок и других операций.

- онлайн-shopping. Данная технология позволяет не посещать магазины, в интернет-магазинах весь ассортимент удобно рассортирован по категориям: одежда, обувь, аксессуары, а каждая категория обычно делится на разделы: верхняя одежда, платья, сапоги, зонты и т.д. Можно увидеть все вещи одного цвета или только своего размера. Можно смотреть только разделы со сниженными ценами. Поиск по интернет-магазинам увлекает покупателей, многие заходят туда время от времени без цели осуществить покупку. Покупатели могут следить за тенденциями, сравнивать с ценами в обычных магазинах, ждать, когда на какие-то модели будут скидки. Интернет-магазин значительно экономит время, люди могут совершать покупки в любое время суток.

- купоны и скидки. Не так давно в российской части интернета появились новые специализированные сайты скидок, которые получили название «Купоны на скидку». Такие сайты уже довольно давно и успешно работают в Америке и других западных странах. В нашей стране такие сервисы появились сравнительно недавно, но уже завоевали огромную популярность. Сайты купонов на скидки – такие сайты, на которых размещается информация о различных акциях и скидках. Любой посетитель может получить интересующую его скидку, зарегистрировавшись и купив специальный купон на этом сайте. Полученный таким образом купон он распечатывает и, предъявив его, получает скидку.

Интернет-технологии развиваются быстрыми темпами ввиду развития компьютерной индустрии, мобильного бизнеса, системы обеспечения безопасности и алгоритмов поиска. В связи с этим остановимся на некоторых новых интернет-технологиях, которые привлекают клиентов.

Семантические сети с «пониманием» контекстного поиска. Семантическая сеть представляет собой развитие существующих сетей. На данный момент поисковые машины типа Google и Yandex делают главный упор на ссылки и на связи между сайтами, а не на анализ конкретной информации, которая на этих сайтах содержится. Семантическая сеть, напротив, будет уделять главное внимание смыслу информации на странице. Информация приобретает четко сформулированный смысл, что помогает компьютерам и людям лучше работать совместно [2]. *Сейчас требуется два или три отдельных поисковых запроса и фильтрация информации, в будущем будет достаточно одного клика.*

Мобильный интернет. Рынок мобильных устройств растет большими темпами. С приходом мобильных телефонов с цветным дисплеем и поддержкой протокола GPRS началась новая стадия развития мобильного интернета. WAP стал цветным и более быстрым. Сайты обзавелись цветным дизайном и огромным количеством бесплатного контента, а скорость интернета на порядок выросла. Мало того, стало появляться огромное количество новых сайтов, среди которых были мобильные форумы, чаты, сайты знакомств... WAP стал не только местом получения бесплатных загрузок, но и средством общения. Прошло несколько лет и сейчас появился современный скоростной 3G мобильный интернет на больших цветных экранах смартфонов, который перенос в гигантское информационное пространство. Так же сформировались многочисленные современные социальные сети, которые заменяют форумы, чаты, служат повседневным средством виртуального общения. С приходом сенсорных смартфонов на базе iOS (iPhone), Android ОС и Microsoft Windows Phone ОС, которые стали самыми популярными мобильными устройствами с широкими возможностями для интернет-серфинга, WAP стал на новую ступень своего развития. Многие думают, что WAP уйдет в прошлое, так как современные мобильные телефоны легко позволяют просматривать WEB сайты с их уже не маленьких дисплеев. Поэтому надобность WAP сайтов просто отпадает. В скором времени должны до конца внедрится LTE сети (Long-Term Evolution), известные еще как стандарт связи четвертого поколения (4G). LTE-интернет намного удобнее используемого сейчас 3G и, по ощущениям, уже мало отличается от кабельного соединения. В данный момент реальная скорость 3G пока составляет 2–3 Мбит/с. Через LTE-сети данные можно будет скачать на скорости более 20 Мбит/с [1]. Клиенты смогут в режиме реального времени смотреть через мобильную сеть видео высокой четкости, за считанные секунды скачивать фото и загружать интернет-страницы. Стандарт связи четвертого поколения можно назвать шагом в будущее. Этот стандарт связи открывает качественно новые возможности для пользователей мобильного интернета.

Общение через голограммы. Общение через голограммы все еще ассоциируется с научной фантастикой. Но, согласно информации от экспертов, ситуация изменится уже за следующие пять лет. Последнее время человек, привыкший к видеосвязи, требует все более нового подхода к визуализации собеседника, поэтому ученые разрабатывают новые виды визуализации для общения в интернете. Последние исследования IBM утверждают, что в ближайшем будущем у потребителей появится возможность общаться через 3D голограммы, а позже купить мобильные телефоны, которые будут проецировать 3D голографические изображения звонящего. Но голограммы будут использоваться не только для общения, а также и для дистанционного обучения, которое является частью программы образования во многих развитых странах.

Online-бронирование. Авиакомпании, поезда, морской транспорт переходят на новый уровень (отслеживание пассажиров через интернет) и начинают использовать электронный посадочный талон, который отправляется на мобильный телефон пассажира с помощью электронной почты или SMS во время онлайн-регистрации. Помимо обычной информации он содержит штрих-код, который и действует как посадочный талон при прохождении контроля безопасности и посадке на рейс [1]. Внедрение онлайн сервисов помогут сократить расходы (будет меньше затрат на человеческий труд, повысится качество обслуживания, улучшится сервис, он будет быстрее и более удобным).

По прогнозам аналитиков, новые мобильные устройства (смартфоны и планшеты) будут еще больше помогать человеку в повседневной жизни.

В связи с вышесказанным можно сделать следующий вывод: в настоящее время существуют различные направления развития интернет-технологий и их влияние на пользователей. В современном мире интернета возникает большое количество интересных идей и многие из них быстро воплощаются в интернет-продукты, которые служат обществу.

Библиографический список

1. Мобильные ресурсы Интернета. М.: Издательство «Харвест», 2009 г.
2. Попов В. В. Практикум по Интернет-технологиям: учебный курс / В. В. Попов. СПб.: Питер, 2012.

УДК 004.031.43

А. В. Дмитриева – магистрант кафедры бизнес-информатики

А. Г. Степанов (д-р пед. наук, доц.) – научный руководитель

СТРУКТУРА СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ ДОКУМЕНТООБОРОТА КАФЕДРЫ

В настоящее время в большинстве вузов наблюдается увеличение объемов и интенсивности документооборота. В связи с этим растет и число информационных систем, применяемых для управления вузами. Однако анализ показывает, что существующие системы не всегда удовлетворяют потребностям и не учитывают специфику учебного заведения. Кроме этого, системы обладают некой избыточностью, т.к. пытаются обеспечить выполнение всех необходимых для управления учебным процессом функций.

Несмотря на то, что большинство подобных систем представляет собой совокупность отдельных модулей: приемная комиссия, учебное управления, отдел кадров, деканат и т.д., звено – кафедра, как правило, в этом списке отсутствует [1]. Хотя на сегодняшний день кафедры в современном вузе характеризуются большим потоком информации, которая относится как к учебной и научной деятельности, так и к административной и анализ данной информации требует значительного объема временных затрат. Поэтому возникает необходимость автоматизировать процесс сбора, обработки и последующего анализа кафедральной информации.

Схема системы кафедрального документооборота представлена ниже (рис. 1) [2].

В государственном университете аэрокосмического приборостроения на кафедре «Бизнес-информатики» разрабатывается информационная система документооборота, которая будет выполнять следующие функции:

- сбор информации о преподавателях, в том числе списки публикаций по годам;
- хранение в электронном виде государственных образовательных стандартов, учебных планов, семестровых планов, общей учебной нагрузки всех преподавателей кафедры, рабочих программ;
- возможность подготовки индивидуальных планов преподавателей кафедры, разнообразных отчетов, в том числе индивидуальных учебных нагрузок преподавателей;
- возможность подготовки разнообразных справок (например, кто читает лекции по N-ой дисциплине), статистических отчетов (например, общее количество лабораторных работ по N-ой дисциплине);

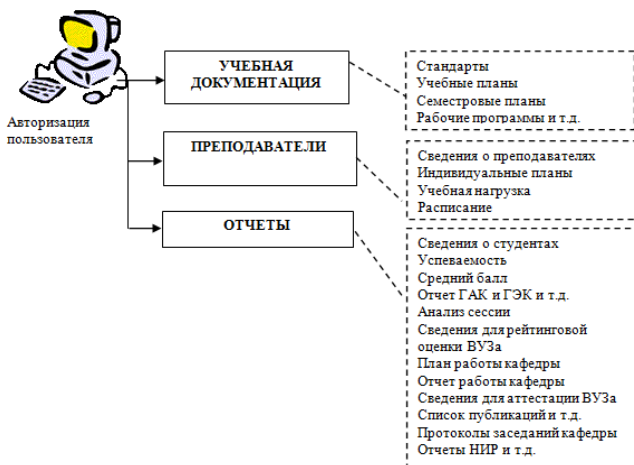


Рис. 1. Схема системы кафедрального документооборота

- возможность подготовки выпускных документов (в том числе отчетов к аттестации специальности) и других печатных форм;
- возможность быстрого поиска необходимых данных и их удобное отображение.

Обладая всеми этими возможностями, система позволит максимально упростить выполнение функций, связанных с большими объемами информации на бумажных и отдельных электронных носителях, сократить сроки и повысить качество подготовки необходимой выходной информации.

Библиографический список

1. Дмитриева А. В. Дипломная работа на тему: «Проект разработки базы данных кафедры». 2012.
2. Бершадский А. М., Бурукина И. П. Информационная среда кафедрального документооборота. 2008.

УДК 004.4

Н. А. Дурандина – магистрант кафедры бизнес-информатики
А. Г. Степанов (д-р пед. наук, доц.) – научный руководитель

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Необходимость успешного функционирования в условиях жесткой конкурентной среды диктует свои требования к эффективности бизнес-процессов предприятия. Решение задачи повышения эффективности неразрывно связано с обеспечением информационной поддержки процессов, поэтому сегодня практически ни у кого не вызывает сомнения необходимость построения информационной системы (ИС) предприятия.

В то же время, несмотря на высокую готовность предприятий к внедрению информационных систем, подходы к их построению и методам внедрения разнообразны. При этом любое предприятие, приступающее к внедрению информационной системы, стремится осуществить этот процесс в минимальные сроки и с высоким качеством, предъявляя в связи с этим повышенные требования к организации процесса внедрения.

Известно, что в основе процессов производственного планирования и управления лежит информация, следовательно, эффективность работы всей информационной системы напрямую зависит от актуальности и полноты получаемых данных. Объектом автоматизации при процессном внедрении служат сквозные бизнес-процессы – следовательно, при постановке задачи очень важно правильно идентифицировать те из них, которые должны быть реализованы с использованием информационной системы. Выбранные бизнес-процессы подвергаются анализу и затем проектируются с точки зрения реализации в информационной системе. На основании спроектированных процессов определяется объем внедряемой функциональности (конфигурация рабочих мест), которая покрывает потребности процессов, и только после этого происходит реализация выбранных процессов в системе.

В общем случае проект процессного внедрения информационной системы включает следующие этапы:

- подготовка проекта;
- концептуальное проектирование;
- реализация;
- заключительная подготовка;
- ввод в эксплуатацию и поддержка.

Внедрение ИС представляет собой набор организационных изменений, а поэтому поводить анализ необходимо с различных точек зрения, что позволит в совокупности дать всестороннее понимание процессов деятельности предприятия и оценить эффективность управления процессом внедрения ИС.

Итак, для принятия решения о внедрении корпоративной ИС (или отдельных ее модулей) необходимо уделить внимание следующим вопросам:

- обоснованию необходимости внедрения ИС;
- определению сдерживающих сил изменения;
- выбору стратегии по преодолению сопротивления изменению;
- этапам внедрения ИС;
- оценке результатов внедрения ИС.

Многие из предприятий не осознают какими информационными ресурсами они обладают. У них могут быть хорошие системы сбора и хранения текущей бухгалтерской документации, данные об объемах продаж, но, когда эта информация срочно требуется, они не находят нужных сведений.

Любая организация, проходя через изменения, чаще всего реагирует на них выставлением барьеров против этих изменений. Существует множество сдерживающих факторов в использовании общих информационных систем и на обеспечение доступа к накопленным в организации знаниям.

Основные причины, по которым люди сопротивляются изменениям:

- узкособственнический интерес. Эта причина касается убеждения человека в том, что он может потерять что-то ценное в результате изменения. Кроме того, сотрудники предприятия могут сопротивляться изменению, которое несет с собой дополнительную работу;

- непонимание и недостаток доверия. Если система коммуникаций между руководством и сотрудниками неэффективна, то возникает непонимание значимости работы;
- различия в оценке ситуации. Эта причина связана с предыдущей, а именно, люди по-разному оценивают важность и своевременность такой работы;
- низкий уровень готовности к изменениям. У многих работников весьма приблизительное представление об ИС, а поэтому они не представляют, кому нужна такая информация.

Среди других причин выделяют:

- влияние коллег;
- усталость от изменений;
- предыдущий неудачный опыт изменений.

Способы преодоления сопротивления изменениям

Образование и предоставление информации – информирование людей об изменении, открытое общение, предполагающее возможность задать вопросы, высказать опасения. Информирование способствует открытости управления. Предоставление информации позволит избежать ненужных слухов и опасений по поводу возможного сокращения.

Участие и вовлечение – инициаторы изменения готовы выслушать людей, которых затронет изменение, а также получат дополнительную информацию и поддержку. Такая стратегия задерживает процесс изменения поскольку предполагает выделение времени на переговоры, сбор дополнительной информации, ее систематизацию.

Помощь и поддержка – поддержка включает обучение новым навыкам, управление стрессом, совещания, моральную поддержку. Техническим исполнителям проекта оказывают моральную поддержку, обсуждают с ними возникающие проблемы, советуются. В итоге работа продвигается. Требуется много времени, кроме того, организованные курсы достаточно дорогостоящее мероприятие и не могут часто проводиться.

Переговоры и соглашения – тактика компенсации «проигравшей» стороне, например, компенсация сотрудникам, попавшим под сокращение или при изменении объема работы – предложение более высокой зарплаты. Совершенно очевидно, что не все могут получить выгоду при внедрении изменений, «проигравшие» могут обладать большой силой. Переговоры и соглашения позволят сократить сопротивление изменениям. Формальные соглашения могут создать прецедент в компании.

Манипулирование и преувеличение роли – группе, проявляющей сопротивление, предоставляются ключевые роли в осуществляемых изменениях (или имитация ключевых ролей) В случае успеха удается не только уменьшить сопротивление, но и добиться поддержки. Если люди почувствуют, что ими манипулируют, данный подход может усилить сопротивление.

Явное и неявное принуждение – крайняя мера, связанная с угрозами, например, сокращения, лишения премий и т.д. Преимущества этого подхода могут быть получены, если нет времени на привлечение других людей к принятию решения. Чтобы такой подход сработал, руководитель должен обладать достаточной силой.

Разумеется, существует ряд важных вопросов, которые необходимо решить еще на стадии подготовки к внедрению. При обсуждении предстоящего внедрения с представителями предприятия возникают три основные проблемы.

1. Отсутствие четко сформулированной цели внедрения. Пожелания заказчика нередко сводятся к необходимости автоматизации получения всех существующих на предприятии документов или внедрения всей функциональности системы в как можно большем количестве подразделений и служб.

2. Обсуждая готовящийся проект, исполнитель и предприятие-заказчик часто говорят на разных языках, произнося при этом одни и те же слова. В отсутствие единого и однозначного понимания существующей ситуации, требований к системе и конечной цели в ходе внедрения возникают неизбежные проблемы, что приводит к необоснованным затратам дополнительных ресурсов со стороны как исполнителя, так и заказчика.

3. Вследствие естественного сопротивления любым изменениям, предприятия не всегда полностью готовы изменять существующие бизнес-процессы.

Решение этих проблем на этапе подготовки и реализация ряда мероприятий, предваряющих проект внедрения, позволяют снизить риски, а в результате сократить затраты на проект, провести его в кратчайшие сроки и строго по разработанному плану.

Затраты, связанные с разработкой конкретной ИС, относительно легко измерить, по крайней мере, прямые. Обычно их можно измерить во время технического анализа использования системы. Косвенные затраты, возникающие при задержках внедрения информационных систем или при сопротивлении организации изменениям, фактически невозможно оценить. Однако, при сравнении, гораздо труднее получить четкие свидетельства ожидаемых выгод, чем ожидаемых затрат.

Несмотря на то, что существующие теории и методики не подходят для объяснения ценности ИС, было бы неправильным совсем не учитывать результаты от их внедрения.

В настоящее время использование ИС становится необходимым условием повышения гибкости и эффективности системы корпоративного управления. Требования, предъявляемые к информационным системам, а также обеспечивающему их программному обеспечению, достигли такого уровня, когда уже нельзя просто игнорировать ключевые моменты процессов их разработки и внедрения. То же можно сказать и об уровне затрат на работы данного направления, значительность которых невольно заставляет задуматься о необходимости разработки стратегии управления этим процессом и оценки каждого этапа внедрения информационных систем.

Библиографический список

1. Баззел Р. Д., Кокс Д. Ф., Браун Р. В. Информация и риск в маркетинге. М.: Финстатинформ, 1993.
2. Управление изменением / Пер. с англ. Р. Томсон. Жуковский: МИМ ЛИНК, 2001.

УДК 330

О. В. Духненко – магистрант кафедры экономической теории и предпринимательства
Е. М. Ильинская (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

ПРОБЛЕМА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ

В отечественной правовой литературе существует два основных подхода к раскрытию понятия «государственное управление». Первый подход характеризуется тем, что государственное управление рассматривается как деятельность органов государства, приверженцы

второго подхода предлагают определять понятие государственного управления через термин воздействие, что для данной статьи представляется более точным.

Представление о государственном управлении как о «воздействии» с неизбежностью порождает необходимость обсуждения проблемы эффективности государственного управления, под которой мы понимаем определенный качественный уровень достижения управляющим субъектом желательных для него результатов в процессе управления. Эффективность в этом случае является наиболее яркой характеристикой, отражающей все стороны управления: логичность построения его системы, адекватность использования средств при достижении определенных целей, корректность выбора этих целей, количество ресурсов, затраченных для достижения целей. Анализ эффективности государственного управляющего воздействия в совокупности конкретных случаев его применения позволяет нам сделать выводы о дееспособности управляющей системы, ее готовности к решению стоящих перед обществом задач. При этом критерии эффективности в большей степени ясны и не требуют особого обсуждения. В этом отношении достаточно стройную систему критериев эффективности государственного управления предлагает Атаманчук Г. В., выделяя, в частности, следующие критерии:

- степень соответствия направлений, содержания и результатов управленческой деятельности государственных органов и должностных лиц тем ее параметрам, которые обозначены в правовом статусе органа и государственной должности. Смысл этого критерия состоит в том, что любое отклонение от компетенции органа и должностного лица или проявление активности в другом направлении не может признаваться рациональным и эффективным, каждый должен заниматься своим делом;

- законность управленческих актов. Соблюдение законности придает государственному управлению целенаправленность и упорядоченность (далее мы еще остановимся на этом вопросе);

- реальность управляющих воздействий;

- степень отраженности в управленческих актах потребностей общества, направленности на его благополучие и развитие;

- степень взаимосвязей управленческих органов с гражданами, их объединениями и коллективами. Этот критерий отражает и уровень демократизма управленческой деятельности. Чем теснее связь между гражданским обществом и государственными органами, тем правильнее государство будет отражать потребности общества;

- нравственный критерий: степень морально-идеологического влияния управленческой деятельности на внешнюю среду, на людей, с которыми управленческие органы и должностные лица соприкасаются и взаимодействуют.

Значительно более интересной является проблема поиска путей повышения эффективности государственного управления, нахождения механизмов и способов, которые позволили бы достигать необходимых результатов в достаточно непродолжительный период времени и с наименьшими затратами. [1]

К числу таких путей относится надлежащий подбор средств государственного управления. Как уже отмечалось выше, применение понятия «воздействие» при определении сущности управления влечет за собой признание необходимости учета специфики управляемого объекта при выборе средств воздействия на него для достижения целей управления. Эта позиция до настоящего момента не достаточно освещена в отечественной правовой литературе, однако ее актуальность заставляет обратить на нее особое внимание. Речь идет о том, что управляющий субъект не всегда свободен при принятии управленческого решения,

причем его свобода ограничена не только по сути решения, но и по подбору механизма его осуществления, что часто взаимосвязано. Невозможно властным государственным органам в условиях рыночной экономики, предполагающей достаточно широкую свободу участников экономических отношений, регулировать эти отношения, используя исключительно методы и средства командного администрирования. Помимо того, что это не совпадает с общими установками системы государственного управления, такого рода действия не могут привести к желаемому результату. Поскольку, обеспечивающая существование рыночной экономики, правовая система не даст возможности совершить такие действия, или, как минимум, предотвратит возможность привлечения к ответственности за неподчинение им. Именно такие гарантии дает развитое гражданское общество. И государство в своей деятельности обязано умерять волюнтаристские стремления своих служащих навести «порядок» неадекватными, а подчас и незаконными средствами. Соблазн использования таких средств очень велик, поскольку умозрительно они могут дать быстрый результат. Однако, в действительности, даже при достижении видимого первичного эффекта использование средств, несоответствующих объекту управляющего воздействия, приводит к прямо противоположному результату, когда в лучшем случае заинтересованные лица начинают заниматься поиском путейклонения от управляющего воздействия, а в худшем, достигнутый результат прямо противоположен ожиданиям субъекта управления.

Особенно велик риск использования ненадлежащих средств управления в экономической сфере. Поскольку, с одной стороны, экономика является чрезвычайно восприимчивой к внешнему воздействию средой, которая способна «откликаться» не только на совершаемые, но и на предполагаемые действия, а с другой стороны, экономика представляет собой материальную основу жизни всего общества и любые негативные изменения в ней прежде всего сказываются на уровне жизни членов этого общества.

Что же касается самих средств управления, то первейшим требованием к ним является соблюдение принципа законности при их использовании. Под законностью мы в данном случае понимаем необходимость деятельности государственных органов, принимающих управленческие решения, в рамках своей компетенции, с четким исполнением всех процедурных правил принятия, оформления и применения управленческого акта, безусловное подчинение требованиям иерархической системы нормативных актов (соответствие содержания управленческого решения акту большей юридической силы). Соблюдение принципа законности при этом не является самоцелью. Только соотнося свои действия с общеобязательными правилами, управляющий субъект может достичь желательного для него результата в процессе управления. Однако здесь необходимо отметить и другую грань данной проблемы. Известные экономисты К. Макконнелл и С. Брю, характеризуя экономические функции государства, утверждают, что одним из важнейших видов деятельности правительства является «обеспечение правовой базы и общественной атмосферы, способствующих эффективному функционированию рыночной системы». Примечательным является тот факт, что два таких разных по своей сути явления, как правовое регулирование с одной стороны, и информационно-идеологическое воздействие государства на социум с другой стороны, объединены в единую функцию государства в экономической сфере. Это дает основания утверждать, что между двумя этими направлениями деятельности прослеживается глубокая внутренняя связь, выражающаяся в их взаимном влиянии друг на друга. И хотя с внешней точки зрения форма их реализации различна (в одном случае используются правовые средства, в другом – по преимуществу, неправовые), достижение поставленного

результата возможно только при одновременном учете степени воздействия на общественную среду и того, и другого феноменов. Иначе говоря, принципиально важным является учет общественного резонанса на результаты правового воздействия, который прежде всего зависит от степени близости правовых новаций к ранее установленным «правилам игры» на экономическом поле. Государство, как субъект управляющего воздействия, должно учитывать, что каждое его решение выступает не как разовый способ устранения определенной проблемы, а представляет собой элемент всей конструкции регуляции общественной жизни (особенно когда речь идет о нормативно-правовых актах). Поэтому к каждому такому элементу обоснованно предъявляются требования быть логичной частью конструкции, вписываться в общую систему упорядочения социальных отношений. А это, в свою очередь, диктует для государства необходимость соотнесения каждого своего управленческого решения с им же установленными правилами. Поскольку результатом нарушения этих правил становится не только объективная невозможность правомерного поведения обязанных лиц, но и порождаемое такой невозможностью пренебрежительное, негативное отношение к праву как социальному регулятору в целом, что приводит к неэффективности воздействия государства на управляемую им социальную среду.[2]

К сожалению, в ряде случаев мы видим, что приведенные выше доводы о необходимости тщательного подбора средств, при осуществлении управляющего воздействия государства, в том числе в экономической сфере, при их практически всеобщем признании часто остаются нереализованными пожеланиями. Особенно ярко отсутствие четко отработанного алгоритма управленческих решений проявляется в моменты кризисов, когда «революционная необходимость» затмевает собой любые здравые рассуждения о важности продуманного и выверенного с точки зрения законности и здравого смысла подхода к решению возникающих проблем. Финансовый кризис, пик которого в России пришелся на конец августа – начало сентября 1998 года, дал немало тому подтверждений. При очевидном бездействии федеральных властей, занятых проблемами урегулирования властеотношений, региональные власти, находящиеся значительно ближе к конкретным избирателям, начали самостоятельные движения, зачастую достаточно сомнительные с точки зрения права, по выходу из экономического коллапса. В ряде регионов России решениями исполнительных властей запрещалось «необоснованное» повышение цен, вывоз продовольственных товаров за пределы субъекта федерации без разрешения администрации, устанавливался предельный размер торговой наценки и т.д. Однако основная особенность такого рода управленческих решений состоит даже не в их несоответствии требованиям действующего законодательства, а в том, что они объективно не могут привести к желаемому результату. Ведь даже не самая совершенная судебная система страны все же предоставляет возможность защищаться от подобных действий, либо не дает возможности наказывать за неподчинение им. Примеров надлежащей судебной защиты, нарушаемых такими управленческими актами, прав граждан и юридических лиц можно привести немало, в том числе и по признанию в судебном порядке недействительными актов федеральных властей.[3]

Однако указанные недостатки государственного управления в экономической сфере проявляются не только во времена кризисных ситуаций, требующих немедленного реагирования (на что часто и ссылаются инициаторы подобных решений). И в относительно спокойное время власть периодически демонстрирует определенное пренебрежение к установленным правилам и процедурам, пытаясь реализовать зачастую «благие» намерения. Так Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг (ФКЦБ) России, борясь за защиту прав

акционеров, владеющих небольшими пакетами акций, в 1998 году утвердила изменения и дополнения в Постановление от «17» сентября «Об утверждении Стандартов эмиссии акций при учреждении акционерных обществ, дополнительных акций, облигаций и их проспектов эмиссий». Данными изменениями, в частности, предусматривалось введение порядка увеличения уставного капитала в акционерных обществах, который во многом не соответствует требованиями ФЗ «Об акционерных обществах» и ФЗ «О рынке ценных бумаг», устанавливая дополнительные основания признания сделок с ценными бумагами крупными (с вынесением вопроса об их утверждении на собрание акционеров), а также и порядок увеличения уставного капитала, путем закрытой подписки, только по решению собрания акционеров. Данный пример тем более показателен, что здесь мы видим не только несоблюдение законности, то есть главного принципа в управленческой деятельности государственной власти, но и непродуманный подход к тем средствам управления, с помощью которых данный орган государства пытался решить стоящую перед ним задачу, а именно – использование не тех средств управления. Ведь если бы ФКЦБ России действительно задалась целью не просто отчитаться перед вышестоящими органами о своей плодотворной деятельности по защите прав мелких акционеров, а стремилась бы к установлению механизма реальной защиты данных лиц, то, как орган федеральной исполнительной власти, она могла бы через Правительство РФ (как субъекта законодательной инициативы) внести соответствующие поправки к упомянутым выше федеральным законам. Принимая во внимание характер этих поправок, их социальное содержание, можно с уверенностью сказать, что они получили бы одобрение Государственной Думы, Совета Федерации и Президента. Таким образом, задача, стоящая перед ФКЦБ России, как специализированным государственным органом по контролю за рынком ценных бумаг, была бы действительно решена. В то время как принятый ею в настоящий момент акт может быть оспорен в соответствующих судебных органах как путем признания его недействительным в упомянутой части, так и путем апелляции к незаконности применения его в процессе регистрации выпусков ценных бумаг, проводимой ФКЦБ России и ее региональными отделениями (и это уже неоднократно имело место быть), что фактически лишает его управленческой ценности в связи с полной неэффективностью.

Примеров такого рода управленческой практики в современной России можно привести предостаточно и указанные выше примеры не претендуют на полное отображение проблемы эффективности управленческого воздействия. Мы пытались лишь привлечь, таким образом, внимание к данной проблеме, преодоление которой, как это видно, должно осуществляться не количественным, а качественным способом, стремлением к повышению отдачи от каждого управленческого решения, особо тщательным подходом к использованию государственно-властных рычагов при решении социальных задач. Достижение этого возможно только при наличии концепции деятельности органов государственной власти, которая для начала четко определила бы принципиальное место государства как регулятора в экономической сфере, а затем дала ответ на вопрос – какими средствами и методами должно осуществляться его управляющее воздействие. [4]

Библиографический список

1. Атаманчук Г. В. Теория государственного управления. Курс лекций / М.: Юрид. лит., 1997. 400 с.
2. Бойко, А. Н. Государственное регулирование экономики: учебное пособие / А. Н. Бойко. ЗФЭИ. М.: Тривант, 2010

3. Пикулькин, А. В. Система государственного управления: учебник / А. В. Пикулькин. 4-е изд.; перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2008
4. Система государственного и муниципального управления: учебное пособие / Под ред. Г. В. Атаманчук. 2-е изд., перераб. и доп М.: РАГС, 2007.

УДК 379.85

Н. А. Есоченко – магистрант кафедры экономической теории и предпринимательства
Е. М. Ильинская (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Региональное развитие – это режим функционирования региональной системы, который ориентирован на позитивную динамику параметров уровня и качества жизни населения, обеспеченную устойчивым, сбалансированным и многофакторным воспроизводством социального, хозяйственного, ресурсного и экологического потенциалов территории. В последние годы органы государственного управления уделяют большое внимание проблеме стратегического планирования регионального развития, что связано с первоочередной необходимостью устранения неоправданной неравномерности социально-экономического положения регионов.

Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО) – федеральный округ Российской Федерации, выделенный из состава Южного федерального округа указом экс президента России Д. А. Медведева от 19 января 2010 года. СКФО расположен на юге европейской части России, в центральной и восточной части Северного Кавказа. Это единственный федеральный округ, представленный только республиками, а также одним краем. В состав СКФО входят: Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Республика Северная Осетия-Алания, Чеченская Республика, Ставропольский край. Центр округа – город Пятигорск. [1]

16 сентября 2010 года Правительством Российской Федерации была принята новая комплексная стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года. Данная стратегия учитывает современное состояние экономики субъектов Российской Федерации, входящих в состав СКФО, экономики России, глобальной экономики и перспективы их развития, а также результаты реализации проектов, имеющих региональное и межрегиональное значение.

Северо-Кавказский федеральный округ имеет благоприятные условия для развития агропромышленного комплекса, туризма, санаторно-курортной сферы, электроэнергетики, добывающих и обрабатывающих секторов промышленности, а также развитые транзитные функции. Однако до сих пор естественные преимущества остаются нереализованными, поскольку СКФО по-прежнему не обладает инвестиционной привлекательностью в силу нестабильности экономической и социально-политической обстановки.

На текущий момент реальный сектор экономики СКФО развит слабо:

- доля аграрного сектора в валовом региональном продукте достигает 22% (по Российской Федерации – 5%);
- доля продукции обрабатывающих производств не превышает 15% (по Российской Федерации – 19%).

Основной вклад в валовой региональный продукт вносит сектор государственного управления и сфера социальных (в том числе коммунальных) услуг, доля которых в валовом региональном продукте составляет до 55% (по Российской Федерации – 16%).

Безработица в Северо-Кавказском федеральном округе остается крайне высокой – ее официальный уровень варьируется от 8 до 55%, что в 1,5 – 9 раз превышает среднероссийский уровень. Имеет место скрытая безработица и высокий процент занятости населения в низкооплачиваемых секторах экономики.

В большинстве отраслей экономики Северо-Кавказского федерального округа значения показателей производительности труда ниже средних значений этих показателей по Российской Федерации. Все субъекты Российской Федерации, входящие в состав Северо-Кавказского федерального округа, имеют низкие показатели качества жизни населения.[2]

Таким образом, по таким ключевым социально-экономическим показателям, как валовой региональный продукт на душу населения, производительность труда и средняя заработная плата, бюджетная обеспеченность, уровень развития реального сектора экономики и вовлеченность во внешнеэкономическую деятельность, СКФО заметно отстает от других федеральных округов. Поэтому главной целью стратегии является обеспечение условий для опережающего развития реального сектора экономики в субъектах Российской Федерации, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа, создания новых рабочих мест, а также для повышения уровня жизни населения.

На развитие экономики СКФО оказывают влияние как специфические факторы и меры экономической политики, действующие на уровне федерального округа и отдельных субъектов Российской Федерации, так и экономическая политика и тенденции экономического развития, наблюдаемые в Российской Федерации в целом.

В этой связи можно выделить три сценария развития Северо-Кавказского федерального округа на перспективу до 2025 года – инерционный, базовый и оптимальный. Оптимальный сценарий, предполагает полную реализацию заявленных в стратегии целей и мероприятий. В соответствии с этим сценарием реализация стратегии осуществляется в два этапа.

На первом этапе, реализация которого проходит в 2010–2017 годах, предполагается совершенствование законодательной базы, организация управления, создание институтов развития, инвестиции в социальные проекты и завершение реализации уже действующих федеральных целевых программ.

Второй этап – активное привлечение частных инвестиций в модернизацию существующих производств и создание новых рабочих мест, реализация отобранных инвестиционных проектов, масштабное развитие социальной сферы (жилищная программа, развитие инфраструктуры здравоохранения и образования).

В основе программы развития СКФО до 2025 года положены планы расселения по всей России и трудоустройства безработных и неимущих кавказцев. Это связано с тем, что характерной тенденцией последнего десятилетия является резкое сокращение доли русского населения в СКФО вследствие уменьшения рождаемости и увеличения миграционного оттока в другие регионы Российской Федерации. Одновременно отмечается устойчивый рост

численности представителей титульных наций в республиках СКФО как за счет более высоких демографических показателей, так и за счет оттока русского населения. Такие процессы приводят к росту межэтнической напряженности и к существенным изменениям в структуре населения субъектов Российской Федерации, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа. В документе предлагается создать Агентство трудовой миграции, которое будет трудоустраивать кавказцев в других регионах России, а также следить за соблюдением их прав. Нуждающихся жителей СКФО будут брать на работу прежде всего в крупные государственные строительные проекты. Как предполагают авторы стратегии, принятые меры помогут сократить безработицу на Северном Кавказе и занять до 10% рынка иностранной рабочей силы России.

Кроме того, для реализации программы будет создано Агентство льготного ипотечного кредитования. Предполагается, что стоимость ипотечных кредитов будет составлять 5% годовых на 20-40 лет (против не менее 11% годовых по всей России).

По замыслу правительства на Северном Кавказе будут расширены и созданы зоны территориального развития. Речь идет не только о таможенных льготах, но и о предоставлении бюджетных ассигнований Инвестфонда в приоритетном порядке, госгарантий по кредитам, упрощенную аренду госсобственности, субсидии на оплату услуг ЖКХ. Как предлагают разработчики стратегии, большинству продуктов, произведенных на Северном Кавказе, будут предоставляться привилегии на госзакупках.

Агропромышленный комплекс является одним из наиболее значимых секторов экономики для реализации целей Стратегии. На базе существующих в Северо-Кавказском федеральном округе условий планируется обеспечить динамичное развитие производств экологически чистой продовольственной продукции, племенных животных и семян, увеличить глубину переработки сельскохозяйственного сырья, а также занять позиции ведущего поставщика мяса, шерсти, винограда, вин, минеральной воды и зерновых в Российской Федерации. Следить за сельским хозяйством в регионе будет Центр трансферта технологий. Он будет организовывать закупку оборудования, заниматься отбором и внедрением агропромышленных технологий на территории СКФО.

Важным направлением является развитие туристического и рекреационного потенциала, а именно создание современной туристической инфраструктуры, улучшение имиджа и организация активного продвижения туристического потенциала, поддержка малого и среднего предпринимательства в туризме, проведение работ по восстановлению и реставрации памятников истории и культуры. Особое внимание уделено благоустройству рекреационных зон, парков, пешеходных улиц и сохранению рекреационных территорий и уникальных природных объектов. СКФО планируется сделать центром лечебно-оздоровительного и горнолыжного туризма.

Налоги в области нефтедобычи будут заменены на дополнительный доход. Также предлагается временно отменить экспортные пошлины на нефть. Туристическим объектам правительство предоставит налоговые льготы на ближайшие годы.

Транспортный комплекс является необходимой базой для реализации потенциала наиболее перспективных секторов экономики СКФО. Основными задачами по развитию транспортного комплекса являются формирование доступной и эффективной транспортной системы СКФО, улучшение качества транспортных услуг и снижение транспортных издержек, повышение технологического уровня и конкурентоспособности транспортно-логистического комплекса Северо-Кавказского федерального округа. [3]

Благодаря таким мерам, предполагается обеспечить рост валового регионального продукта на 7,7% в год, рост промышленности – более чем на 10% в год. Как прогнозируют авторы стратегии, до 2025 года средняя зарплата на Северном Кавказе вырастет в 2,5 раза. В то же время стратегия предполагает значительные инвестиции в регион. Одобрено финансирование проектов программы на сумму 242 млрд рублей до 2013 года, среди них строительство фабрики по переработке шерсти, нефтеперерабатывающего комплекса в Чечне, комплекса по развитию фотоэлектронных и нано-микротехнологий и изделий в Северной Осетии. Ожидается принятие решения по проектам еще на 160 млрд рублей. [4]

Подводя итог вышесказанному, можно сказать, что данная стратегия социально-экономического развития СКФО определяет основные направления, способы и средства достижения стратегических целей устойчивого развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации на данной территории до 2025 года. В результате реализации стратегии Северо-Кавказский федеральный округ будет являться ведущим центром лечебно-оздоровительного и горнолыжного туризма в России и государствах – участниках СНГ, крупным поставщиком экологически чистых продуктов питания, развитым транспортным узлом (связывающим Россию со странами Средиземноморья и Закавказья) и привлекательной территорией для постоянного проживания.

Библиографический список

1. Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО). Режим доступа: <http://skfo.gov.ru/skfo/>
2. Бюрчиев Б. Развитие СКФО: между что есть и что будет. 29.03.2013. Режим доступа: <http://stolica-kchr.ru/gov/721-razvitiie-skfo-mezhdu-cto-est-i-cto-budet.html>
3. Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года. Режим доступа: <http://www.kavkaz-uzel.ru/articles/175166/>
4. <http://skfonews.info/>

УДК 379.85

Н. А. Есоченко – магистрант кафедры экономической теории и предпринимательства
Е. М. Ильинская (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Одним из главных направлений перехода к инновационному социально-ориентированному типу экономического развития Российской Федерации является создание условий для улучшения качества жизни российских граждан, в том числе за счет развития инфраструктуры отдыха и туризма, а также обеспечения качества, доступности и конкурентоспособности туристских услуг в Российской Федерации.

Ставропольский край знаменит богатейшими природными ресурсами, сделавшими его крупнейшим курортным центром России. Кавказские Минеральные Воды (Кавминводы, КМВ) – группа курортов федерального значения в Ставропольском крае, которые по своим природно-лечебным ресурсам не имеют аналога на Евро-Азиатском континенте. Знаменитые

заграничные лечебные курорты – лишь аналоги уникального региона Кавминвод. В Ставропольском крае активно развиваются почти все виды туризма: от лечебного до экстремального. Но все же приоритетными направлениями туризма остаются в Ставрополье курорты и санатории, где проводится лечение и оздоровление с помощью местных минеральных и грязевых источников.

О позитивных перспективах развития отрасли туризма говорит то, что в настоящее время в Ставропольском крае успешно действует механизм создания благоприятного инвестиционного климата для российских и зарубежных инвесторов. Так, например, заработали федеральные и региональные программы поддержки туризма, развития курортов и курортного бизнеса. Одной из таких программ является краевая целевая программа «Развитие курортов и туризма в Ставропольском крае на 2012–2016 годы», которая была разработана и утверждена постановлением Правительства Ставропольского края от 20 июля 2011 г. Данная программа посвящена актуальным вопросам формирования и продвижения внутреннего турпродукта Ставропольского края.

Ставропольский край по совокупности факторов – климатические ресурсы, земельные ресурсы, флора, фауна, рельеф, бальнеологические ресурсы – имеет огромный туристский потенциал. Но, не смотря на это, туризм на Ставрополье сейчас имеет достаточно низкие темпы развития. Его объем ВВП составляет всего 2%, а количество иностранных и российских туристов составляет примерно 880 тыс. человек в год, что на 18% меньше, чем в 90-е годы XX века.

Основными факторами, сдерживающими развитие туристской области Ставропольского края, стали:

- неэффективное использование имеющегося туристского потенциала;
- диспропорция в развитии санаторно-курортного и туристского комплексов Ставропольского края, выражающаяся в наличии в основном только лечебно-оздоровительного туризма;
- отсутствие маркетинговой политики в отношении туристского продукта Ставропольского края;
- ориентированность туристских компаний на выездной туризм;
- неразвитость туристской инфраструктуры;
- неудовлетворительная система учета и мониторинга состояния развития туристской отрасли Ставропольского края;
- слабая организация работы по развитию санаторно-курортного и туристского комплексов Ставропольского края со стороны органов местного самоуправления муниципальных образований Ставропольского края.

Общий объем финансирования краевой целевой программы «Развитие курортов и туризма в Ставропольском крае на 2012–2016 годы» более 1,1 млрд рублей, большую часть из которых составляют средства бюджетов всех уровней. Прогнозными итогами реализации программы должны стать: рост доли отрасли в валовом региональном продукте до 5%, создание новых рабочих мест, увеличение притока туристов, в том числе и иностранных, рост конкурентоспособности предприятий отрасли, а также налоговых поступлений в бюджеты.

Меры по развитию туризма должны затрагивать туристскую отрасль Ставропольского края в целом, включая методическое обеспечение туристской индустрии Ставропольского края, развитие кадрового потенциала в сфере туризма Ставропольского края, формирование маркетинговой политики в отношении туристского продукта Ставропольского края.

Дальнейшее развитие туризма в Ставропольском крае возможно только за счет тех точек роста, которые уже существуют, но используются не в полном объеме, а приоритетными направлениями туризма должны стать те, которые могут опираться на основные составляющие экономики края. Так, в настоящее время среди динамично развивающихся направлений современного туризма можно выделить аграрный туризм, который успешно развивается в ряде европейских стран: Италии, Германии, Австрии, Швейцарии, Франции, Испании. Министерство рассматривает возможности развития этого вида туризма и в регионе КМВ.

Дополнительной мерой, направленной на увеличение турпотока, может стать строительство этнических комплексов (этнодеревень), способствующих более глубокому «погружению» туристов в традиции и обычаи народов. Так, на территории Левокумского муниципального района Ставропольского края создается туристский кластер «Левокумье». В кластер включен этнографический музей, а также намечено строительство этнодеревни в составе подворий казаков-некрасовцев и христиан-молокан. Для размещения туристов будет построена гостиница «Казачий курень» на 60 мест.

В связи с увеличением количества туристов необходимо также увеличить количество мест для их размещения. В настоящее время в крае строится более 50 курортных и туристских объектов. На базе устаревших, часто вообще прекративших существование, здравниц появляются современные санаторно-курортные комплексы с мощной лечебной базой, новейшим зарубежным медицинским оборудованием, конференц-залами и спортивно-оздоровительными сооружениями, ориентированные, в том числе, и на семейный отдых. Планируется, что до 2015 года емкость санаторно-курортного комплекса увеличится ориентировочно на 3,6 тыс. мест, дополнительно будет создано около 4 тыс. новых рабочих мест. В крае будут строиться «пятизвездные» здравницы, появятся международные гостиничные «цепи». Помимо этого ведутся переговоры с группой компаний «Основа», являющейся стратегическим партнером Hilton Worldwide, одной из крупнейших международных сетей отелей. Речь идет о строительстве на Кавказских Минеральных Водах гостиничного центра международного уровня формата Economy+ или Budget под брендом Hampton by Hilton. Все эти положительные стороны будут непременно оценены отдыхающими.

Но успеха в туристическом бизнесе нельзя достичь без наличия высококвалифицированного обслуживающего персонала. Поэтому необходимо решить одну из важных проблем в части обслуживания – нехватка высокопрофессиональных кадров. Чтобы решить эту проблему, на Кавминводах открыт Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) Северо-Кавказского федерального университета в Пятигорске, который и занимается подготовкой специалистов для работы в туристическом и гостиничном бизнесе. Однако только образовательными учреждениями проблему не решить, т.к. в гостиничных предприятиях и санаторно-курортных учреждениях особое место занимает именно гостеприимство, предполагающее производство услуг с проявлением персонального внимания по отношению к гостю, способность персонала чувствовать его потребности. Без ощущения, что о нем заботятся, человек, переступивший порог средства размещения, является скорее потребителем, чем гостем, скорее просителем, чем постоянным покупателем. А гостеприимство, как доброе личное отношение персонала к клиентам, часто забывается и становится утраченным искусством. Объяснения этому ищут или в поведении служащих, или в игнорировании потребностей клиентов, или в большей заинтересованности руководителей гостиницы в увеличении прибыли. В связи с этим уже сегодня необходимо разработать национальные стандарты обслуживания в средствах размещения, что позволит унифици-

ровать все те правила, которые действуют в настоящее время, и бесспорно повысит качественную составляющую услуг.

Подводя итог вышесказанному, можно сказать, что это далеко не все меры, которые необходимо предпринять Правительству Ставропольского края для развития туристской отрасли в регионе. Но, даже реализовав хотя бы их, курорты и туризм на Ставрополье сделают значительный рывок вперед. Кавказские Минеральные Воды, как один из старейших бальнеоклиматических курортных регионов Российской Федерации, станет одним из самых узнаваемых брендов в туристско-курортной сфере и сможет успешно конкурировать с мировыми здравницами. Кроме этого, реализация мероприятий программы является одним из инструментов реализации в Ставропольском крае Концепции федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации на 2011–2016 годы», утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 6 сентября 2010 г.

Библиографический список

1. Краевая целевая программа «Развитие курортов и туризма в Ставропольском крае на 2012–2016 годы». Режим доступа: <http://www.stavinvest.ru/upload/file/KTSP-s-pechatyami.pdf>
2. Сотникова А. Н. Перспективы развития рекреационного комплекса Ставропольского края // Фундаментальные исследования. 2008. № 9. С. 126–128. Режим доступа: http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=7781282
3. Министерство курортов и туризма Ставропольского края. Режим доступа: <http://www.stavtourism.ru/tourism/novosti-turizma/10>
4. <http://stvnews.ru>

УДК 658.3.07

А. А. Замоздра – магистрант кафедры менеджмента

А. Б. Песоцкий (канд. техн. наук, доц.) – научный руководитель

РЫНОК ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Нефтяная промышленность в России переживает не самые лучшие времена. Объемы добываемой нефти в России значительно сократились по сравнению с девяностыми годами. Несмотря на это, отрасль способна покрыть не только внутренние потребности страны, но и экспортировать достаточно большие объемы. Можно утверждать, что нефть – главная статья российского экспорта. Отметим, что Россия в 2012 г. впервые за 18 лет заняла первое место среди экспортеров сырья [1]. По данным Международного энергетического агентства, по объему поставок нефти и нефтепродуктов на мировой рынок Россия обошла даже абсолютного углеводородного чемпиона – Саудовскую Аравию.

Отрасль нефтяной промышленности формирует целую цепь производственных процессов, органически связанных между собой и охватывающих все нефтяное хозяйство, начиная с поисков, разведки и подготовки нефтяных месторождений, включая их рациональную разработку и завершая производством обширного ассортимента ценнейшей для народного хозяйства продукции. Значительная роль принадлежит транспортированию нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам, нефтепродуктообеспечение.

Работа в данной сфере считается перспективной. Вакансии в отрасли нефтяной промышленности высоко ценятся. Карьера на предприятиях данной сферы строится по принципу постепенного восхождения, самореализации и личного роста. В условиях стремительного развития нефтегазодобывающих предприятий Западной Сибири на первый план выходит проблема физического воспроизводства кадрового потенциала нефтегазового комплекса. Так, в 2012 г. потребность в работниках на месторождениях нефти и газа Западной Сибири увеличилась на 20,9%. Увеличение спроса на труд происходит в условиях постепенного сокращения свободной рабочей силы, связанного с нарастающей убылью трудоспособного населения нефтегазодобывающих регионов. В ближайшие 4–5 лет на высвобождение по возрасту может претендовать от 25 до 40% геологов, инженеров-разработчиков, технологов по добыче нефти и газа, др., а в трудоспособный возраст вступает малочисленная молодежь. Сегодня молодежь до 30 лет составляет на нефтегазодобывающих предприятиях Западной Сибири не более 25% занятых.

Самое главное отличие данной отрасли заключается в степени открытости и цивилизованности подбора персонала. Российские нефтяные компании отстают от западных, до сих пор используя советские принципы подбора и найма персонала. Ситуация меняется очень медленно, и сегодня только самые крупные игроки осознают необходимость пересмотра своей кадровой политики. В подавляющем же большинстве случаев вакантные места закрываются через знакомых и посредством личных контактов. К услугам агентств нефтяники прибегают крайне редко и исключительно в тех случаях, когда долго не могут найти нужного специалиста, либо для того, чтобы привлечь человека из западной компании.

В России практически нет компаний, целенаправленно занимающихся подбором персонала для нефтяной отрасли. Однако рынок труда там постепенно формируется, и на сегодняшний день можно найти более десяти отечественных и иностранных рекрутинговых фирм, оказывающих услуги по подбору персонала в этом секторе экономики.

Российские компании становятся более открытыми в своей кадровой политике и постепенно начинают прибегать как к услугам кадровых агентств, так и СМИ, публикуя в них объявления о поиске сотрудников. Причем эта тенденция относится к набору руководителей и персонала среднего звена. Отечественные фирмы все охотнее приглашают на работу иностранных специалистов. Объясняется этот факт достаточно просто: в России начали практиковать новые технологии, например, только недавно появилась практика разведочного бурения и работы на морских платформах, что требует участия опытных иностранных сотрудников.

Еще одной особенностью труда в данной отрасли являются условия работы: это работа в труднодоступных местах, необжитые места с экстремальными природно-климатическими условиями, вахтовый метод организации труда. У работников вахтовых коллективов в профессиональной, бытовой, коммуникативной, интимной сферах возникают условия для целого ряда затруднений психологического порядка. Это связано с тем, что комплекс экстремальных природно-климатических и социальных факторов воздействует не постоянно, а прерывисто, как это имеет место при экспедиционной вахте. За ее короткий период полноценная адаптация не успевает сформироваться, поскольку вахтовый труд отличается чрезвычайной интенсивностью физических и психических нагрузок. Формирование трудового коллектива осуществляется в условиях чуждой для работников в климатическом и культурном плане территории. В результате человек попадает в дискомфорт: в физическом плане – климат, жилье, работа; в душевном – чуждое окружение, несоответствие характеров, отрыв

от семьи; в духовном плане – традиции, верования, мировоззрение. Задача при этом состоит в поиске механизма успешной адаптации к вахтовому образу жизни, обретении работником индивидуальной саморегуляции, стрессоустойчивости.

Немалую роль перспективности работы в данной сфере играет оплата труда. Нефтяные вакансии, как правило, относятся к профессиям с несколько иным порядком зарплат, даже работа персонала низкого и среднего звена, оплачивается достойно.

Стартом же любой карьеры является качественное образование. Естественно, крупные предприятия отрасли не ждут, что спрос на предлагаемые ими нефтяные вакансии возникнет сам собой. Многие компании «ведут» студентов государственных вузов, отбирая будущих сотрудников еще на этапе первых практик, некоторые предприятия самостоятельно занимаются «выращиванием» кадров. Так, крупные организации отрасли открывают собственные учебные курсы, проводят подготовку и повышение квалификации своих сотрудников – это позволяет вырабатывать ресурс имеющегося штата до максимума. Некоторые предприятия поддерживают семейственность – поощряют детей собственных работников, поступающих в профильные вузы, закрепляют за ними нефтяные вакансии.

Емкость рынка труда в данной отрасли растет с каждым годом – отечественные добывающие предприятия активно развиваются и постоянно нуждаются в притоке новых кадров. Именно поэтому, нефтяные вакансии не являются дефицитом, однако для того, чтобы претендовать на них, необходима серьезная подготовка.

Что касается профильного высшего образования, то ведущие нефтегазовые вузы страны, такие как Российский государственный университет нефти и газа им. И. М. Губкина, Тюменский государственный нефтегазовый университет (ТГНГУ), имеют высокий рейтинг среди студентов и потенциальных работодателей. Программы обучения, которые финансируются корпорациями для получения специалистов необходимой специализации, и сотрудничество с органами власти, заинтересованными в сохранении этих учебных площадок, позволяют на приемлемом уровне поддерживать учебный процесс, в том числе привлекая опытных преподавателей. Дополнительные источники бюджетного финансирования появляются в результате укрупнения вузов и включения в их структуру учреждений среднего профессионального образования, как это, например, произошло в ТГНГУ.

Схема функционирования рынка кажется идеальной – учишься, работаешь, и непременно добьешься успеха. Однако не стоит забывать о том, что претендент на нефтяную вакансию в обязательном порядке должен иметь соответствующее образование. [2] Именно оно часто становится камнем преткновения – стоимость платной подготовки специалистов отрасли является такой же высокой, как и зарплаты, которые сулят появляющиеся нефтяные вакансии.

Из года в год увеличивается число работников, вовлекаемых во все виды производственного обучения, однако в связи с техническим прогрессом, с внедрением нового оборудования, с усложнением технологии потребность в кадрах не уменьшается. Происходит закономерный быстрый рост числа квалифицированных рабочих. Состав специалистов-практиков систематически улучшается в результате переподготовки, повышения теоретического уровня, вовлечения их в систему вечернего и заочного обучения.

В процессе развития нефтяной промышленности происходили глубокие изменения в составе работников. Так, вначале кадры готовились переквалификацией, затем была организована подготовка в вузах и техникумах. Появлялись новые профессии, такие как: конструктор буровых машин, компрессоров, насосов, нефтеперерабатывающих установок и других машин.

По мнению экспертов в области рекрутмента, весь рынок специалистов нефтяной отрасли является дефицитным. Наблюдается потребность в персонале во всех направлениях. Главным и самым востребованным направлением является бурение и повышение нефтеотдачи пластов. Нехватка кадров в бурении связана со снижением объемов добычи в девяностых годах. Поскольку объемы работ сократились, снизился набор абитуриентов на данную специальность в учебных заведениях, а многие специалисты перепрофилировались. Поэтому при современном росте объемов бизнеса нефтегазовых компаний в России, молодых специалистов в этом направлении катастрофически не хватает. [3]

Подводя итог, можно констатировать, что работа в нефтяной отрасли попрежнему остается перспективной, так как в России сегодня она стабильнее других областей промышленности. Стоит отметить, что на предприятиях данной отрасли наблюдается кадровый дефицит, наблюдается недостаток в высококвалифицированном персонале. В нефтедобывающей промышленности, как и в других отраслях, в составе кадров произошли и продолжают происходить количественные и качественные изменения. При этом если количественные изменения в основном отражают происходящий рост промышленности, то качественные изменения в составе кадров связаны с совершенствованием технической базы и технологии производственных процессов. Работодатели активно развивают систему мотивации для удержания успешных кадров, разрабатывают все новые программы развития персонала.

Библиографический список

1. Пронедра. «<http://pronedra.ru/>» 2012.
2. Бочкарев В. В. Организация труда и заработной платы в нефтяной промышленности. М., 1999.
3. Дудаева Л. Используя положительный опыт наставничества // Кадровик. Кадровый менеджмент. 2007. № 12.

УДК 65.011

Д. Ю. Заслонкина – студент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Н. А. Бердникова (канд. экон. наук, доц.) – научный руководитель

МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Большую роль в обосновании управленческих решений в бизнесе играет маржинальный анализ. Он был разработан в 1930 г. американским инженером У. Раутенштрахом как метод планирования, известный под названием графика критического объема производства. Впервые подробно был описан в отечественной литературе в 1971 г. Н. Г. Чумаченко, а позднее – А. П. Зудилиным [1].

Для того чтобы разобраться в обширном круге теоретических и практических вопросов анализа, необходимо рассмотреть сущность маржинального анализа как такового. В этой связи интерес вызывают трактовки понятия маржинального анализа, рассмотренные отечественными учеными.

Э. И. Крылов, В. М. Власова рассматривают маржинальный анализ как анализ прибыли предприятия, базирующийся на делении совокупных затрат на производство и реализацию продукции на переменные и постоянные с выделением маржинального дохода [2].

Г. В. Савицкая отмечает, что методика маржинального анализа базируется на изучении соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей – издержками, объемом производства продукции и прибылью – и прогнозировании величины каждого из этих показателей при заданном значении других. Данный метод управленческих расчетов называют еще анализом безубыточности или содействия доходу [3].

Д. В. Лысенко определяет маржинальный анализ как метод оценки и обоснования эффективности управленческих решений в бизнесе на основании причинно-следственных взаимосвязей между объемом продаж, продукции, соотношением переменных и постоянных затрат и прибылью [4].

А. Гинзбург отмечает, что метод анализа прибыли (маржинальный анализ) связан с нахождением точки критического объема производства, ниже которого предприятие терпит убытки, а производство выше его приносит прибыль [5].

Анализ соотношения затрат, объема производства и прибыли необходим в качестве информационной базы, инструмента для осуществления общих функций управления и как механизм планирования на основе определения точек равновесия и изучения предполагаемых ситуаций. В связи с этим проблема определения влияния объема производства и сбыта на величину прибыли от реализации продукции, работ, услуг и того объема продаж, начиная с которого предприятие получает прибыль, становится актуальной для многих компаний, действующих в современных условиях хозяйствования.

Маржинальный анализ (анализ безубыточности) широко применяется в странах с развитой рыночной экономикой. Он позволяет: более точно исчислить влияние факторов на изменение суммы прибыли и на этой основе эффективнее управлять процессом формирования и прогнозирования ее величины; определить критический уровень объема продаж (порога рентабельности), постоянных затрат, цены при заданной величине соответствующих факторов; установить зону безопасности (зону безубыточности) предприятия; исчислить необходимый объем продаж для получения заданной величины прибыли; точнее оценить эффективность производства отдельных видов продукции (услуг) и отдельных сегментов предприятия; обосновать наиболее оптимальный вариант управленческих решений, касающихся изменения производственной мощности, ассортимента продукции, ценовой политики, вариантов оборудования, технологии производства, приобретения комплектующих деталей и др. с целью минимизации затрат и увеличения прибыли [3].

Для проведения маржинального анализа предварительно оговариваются определенные ограничивающие условия: известной является величина переменных затрат на единицу изделия и общих постоянных затрат; диапазон объема производства и реализации (деловой активности) предприятия установлен на основе его производственной мощности и спроса на выпускаемую им продукцию, чему соответствуют величина потребляемых в процессе производства ресурсов и система организации производства; количество произведенной продукции равно количеству реализованной продукции; ассортимент продукции для предприятий, выпускающих и реализующих несколько видов продукции, не изменяется; цена за единицу готовой продукции и цены потребляемых производственных ресурсов не изменяются за анализируемый период [2].

Основной категорией маржинального анализа является маржинальный доход. Маржинальный доход (маржа покрытия) – разность между выручкой от реализации продукции, товаров и услуг и переменными затратами, приходящимися на реализованную продукцию. Маржинальный доход на единицу продукции представляет собой разность между ценой

этой единицы и переменными затратами на нее. Чем выше уровень маржинального дохода, тем быстрее возмещаются постоянные затраты и организация имеет возможность получать прибыль. Маржа покрытия очень ценный показатель при анализе финансовых результатов.

Взаимосвязь объема производства, затрат и прибыли можно представить алгебраическим и графическим способами. Маржинальный анализ связан с нахождением точки критического объема, ниже которого предприятие терпит убытки, а производство выше его приносит прибыль [5].

Э. И. Крылов, В. М. Власова представляют алгебраический способ взаимосвязи объема производства, затрат и прибыли следующим образом: известно, что объем реализации или выручка от реализации (O) равняется сумме совокупных затрат на производство продукции (Z_c) и прибыли (Π):

$$O = Z_c + \Pi. \quad (1)$$

Совокупные затраты в системе директ-костинг состоят из двух частей: переменных затрат ($Z_{\text{пер}}$) и постоянных затрат ($Z_{\text{пост}}$). При этом сумма переменных затрат является произведением количества выпущенной продукции в натуральных единицах (K) на величину переменных затрат, приходящуюся на единицу продукции или ставку переменных затрат ($Z_{1\text{пер}}$). Тогда формула расчета объема производства примет вид:

$$O = Z_{\text{пер}} + Z_{\text{пост}} + \Pi = K \times Z_{1\text{пер}} + Z_{\text{пост}} + \Pi. \quad (2)$$

На таком уровне реализации, когда уже нет убытков, но еще отсутствует прибыль, называемом точкой безубыточности, объем реализации будет равен сумме переменных и постоянных затрат, поскольку прибыль равняется нулю:

$$O = Z_{\text{пер}} + Z_{\text{пост}} + \Pi = K \times Z_{1\text{пер}} + Z_{\text{пост}}. \quad (3)$$

С другой стороны, объем реализации можно представить в виде произведения количества реализованной продукции на цену ее единицы (u):

$$O = K \times u. \quad (4)$$

Составим равенство из формул (3) и (4) и преобразуем его в следующий вид:

$$K \times u = K \times Z_{1\text{пер}} + Z_{\text{пост}} \quad (5)$$

$$K \times u - K \times Z_{1\text{пер}} = K \times (u - Z_{1\text{пер}}) = Z_{\text{пост}} \quad (6)$$

$$K = Z_{\text{пост}} / (u - Z_{1\text{пер}}) = Z_{\text{пост}} / \partial_m, \quad (7)$$

где ∂_m – маржинальный доход на единицу продукции, равный разности между ценой единицы продукции и ставкой переменных затрат, p .

Анализируя данные формулы (7), можно показать, какое количество продукции необходимо произвести и реализовать, при котором предприятие уже не имеет убытков, но еще не получает прибыли. Следовательно, выручка от реализации при таком объеме производства будет равняться полной себестоимости (совокупным затратам) продукции. Такой уровень производства называется порогом рентабельности или критическим объемом производства

какого-то вида продукции. Как видно из формулы (7), в этой точке величина маржинального дохода равна сумме постоянных затрат в расчете на единицу продукции или в целом по предприятию [2].

По мнению Г. В. Савицкой аналитический способ расчета безубыточного объема продаж и зоны безопасности предприятия более удобен, чем графический, т.к. исключает необходимость чертить каждый раз график, что довольно трудоемко. Можно вывести ряд формул и с их помощью рассчитать данные показатели [3].

Для определения безубыточного объема продаж в стоимостном выражении необходимо сумму постоянных затрат разделить на долю маржи покрытия в выручке:

$$B_{кр} = \frac{A}{D_{МП}}, \quad (8)$$

где A – постоянные затраты; $D_{МП}$ – доля маржи покрытия в выручке.

Для одного вида продукции безубыточный объем продаж можно определить в натуральном выражении:

$$VP_{П_{кр}} = \frac{A}{C_{МП}} = \frac{A}{p - b}, \quad (9)$$

где $C_{МП}$ – ставка маржи покрытия; p – цена изделия; b – переменные расходы на единицу продукции.

Для расчета точки критического объема реализации в процентах к максимальному объему, который принимается за 100%, может быть использована формула:

$$T = \frac{A}{МП} \times 100\%, \quad (10)$$

где $МП$ – маржа покрытия.

Нередко ставится задача определения объема реализации продукции для получения требуемой суммы прибыли:

$$VP_{П} = \frac{A + П}{p - b}. \quad (11)$$

Н. В. Войтоловский, А. П. Калинина считают, что графический способ (рис. 1) имеет то преимущество, что он дает наглядное представление о том, как будут изменяться затраты и прибыль для многих возможных в действительности объемов производства, а также какие объемы необходимы для достижения безубыточности продаж и (или) заданной величины прибыли [6].

При построении графика безубыточности исходят из следующих положений:

- объем производства (продаж) в натуральных единицах показывают на горизонтальной оси графика, а затраты и продажи в стоимостном выражении – на вертикальной оси;
- линия постоянных затрат проходит параллельно оси абсцисс, поскольку нет никакой связи между ними и объемом производства (продаж);
- линия совокупных затрат начинается с точки на оси ординат, соответствующей величине постоянных затрат, поскольку если отсутствуют продажи, то нет и переменных затрат, а имеются только постоянные, которые являются убытком фирмы. По мере роста

количества продаж линия совокупных затрат направляется вправо – вверх с приростом по оси абсцисс на единицу продукции;

– линия выручки от продаж начинается с нулевой точки, поскольку если нет продаж, нет выручки. По мере роста количества продаж линия направляется вправо – вверх с приростом по оси абсцисс на продажную цену единицы продукции.

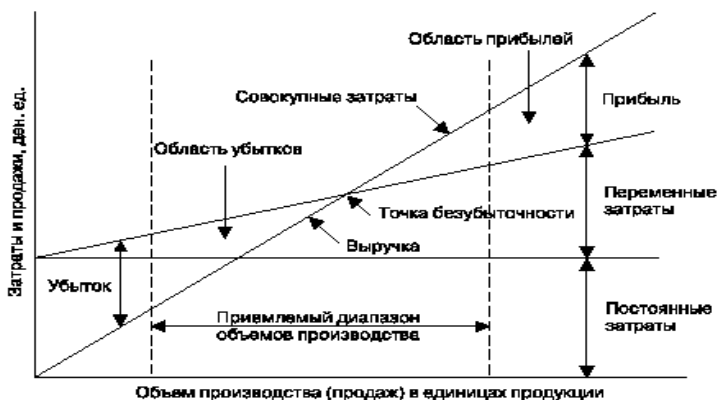


Рис. 1. График безубыточности

На основе информации о пороге рентабельности рассчитывается запас финансовой прочности предприятия (зона безопасности), представляющий собой превышение фактической выручки от реализации над порогом рентабельности. Если объем продаж находится на уровне порога рентабельности, то предприятие только покрывает совокупные расходы на производство продукции и не имеет финансового источника в форме прибыли для развития бизнеса. При уровне объема продаж ниже порога рентабельности деятельность предприятия убыточна и его финансовое состояние ухудшается, что в конечном счете может привести к банкротству.

Запас финансовой прочности (ЗФП) рассчитывается как отношение разности между фактическим и критическим объемами реализации и фактическим объемом реализации в стоимостном выражении и показывается, как правило, в процентах:

$$ЗФП = \left[(O_{ф} - O_{к}) / O_{ф} \right] \times 100\%, \quad (12)$$

где $O_{ф}$ – фактическая выручка; $O_{к}$ – величина критической выручки.

Приведенные графики и аналитические расчеты показывают, что безубыточный объем продаж и зона безопасности зависят от суммы постоянных и переменных затрат, а также от уровня цен на продукцию. При повышении цен нужно меньше реализовать продукции, чтобы получить необходимую сумму выручки для компенсации постоянных издержек предприятия, и, наоборот, при снижении уровня цен безубыточный объем реализации возрастает. Увеличение же удельных переменных и постоянных затрат повышает порог рентабельности и уменьшает зону безопасности.

Поэтому каждое предприятие стремится к сокращению постоянных издержек. Оптимальным считается такой план, который позволяет снизить долю постоянных затрат на единицу продукции, уменьшить безубыточный объем продаж и увеличить зону безопасности.

Способом цепной подстановки можно определить влияние каждого фактора на изменение безубыточного объема продаж. При этом показатели с индексом «0» обозначают значения базисного периода, а с индексом «1» – текущего (отчетного). Сначала определяется изменение точки безубыточности за счет изменения уровня постоянных затрат, затем за счет изменения цен продажи и за счет изменения переменных затрат на единицу изделия.

Идеальные условия для бизнеса – сочетание низких постоянных издержек с высокой валовой маржой. Маржинальный анализ ищет наиболее выгодную комбинацию переменных и постоянных издержек, цены и физического объема продаж. Иногда решение заключается в наращивании валовой маржи за счет снижения цены и роста количества продаваемых товаров, иногда – в увеличении постоянных издержек (на рекламу, например) и опять же в увеличении количества продаж. Возможны и другие пути, но все они сводятся к поиску компромисса между переменными и постоянными издержками.

Маржинальный анализ предприятия позволяет предпринимателю, руководству предприятия достоверно оценить текущую ситуацию и перспективы. Он должен ответить на вопрос: каковы источники и суммы денежных средств, которыми располагает фирма, на какие цели и нужды они расходуются?

Библиографический список

1. Косолапова М. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / М. В. Косолапова, В. А. Свободин. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. 248 с.
2. Крылов Э. И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия в 4 кн.: кн. 3: Анализ финансовых результатов и коммерческой деятельности организации: учебное пособие / Под ред. Э. И. Крылова, В. М. Власовой. СПб.: ГОУ ВПО СПбГУАП, 2010. 316 с.
3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. 5-е изд., перераб. и доп. / Г. В. Савицкая. М.: ИНФРА-М, 2011. 536 с.
4. Лысенко Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / Д. В. Лысенко. М.: Инфра-М, 2009. 320 с.
5. Гинзбург А. Экономический анализ: Учебник для вузов. 3-е изд. Стандарт третьего поколения / А. Гинзбург. СПб.: Питер, 2011. 448 с.
6. Войтоловский Н. В. Комплексный экономический анализ предприятия: учебник / Н. В. Войтоловский, А. П. Калинина, И. И. Мазурова. СПб.: Питер, 2012. 576 с.

УДК 339.5

Д. Ю. Заслонкина – студент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Г. С. Дмитриева (канд. экон. наук, доц.) – научный руководитель

ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РОССИИ К ВТО

В статье рассмотрен процесс интеграции России в глобальную экономическую систему. Проанализированы последствия вступления России в ВТО на основе различных факторов и экономико-социального состояния России с более детальным рассмотрением отдельных

секторов экономики (банковские услуги, страхование, сельское хозяйство, продовольственный сектор, автомобильная промышленность).

Всемирная торговая организация (ВТО) – это международная организация, регулирующая внешнеэкономическую деятельность стран-участниц. ВТО, являющаяся преемницей действовавшего с 1947 г. Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), начала свою деятельность с 1 января 1995 г. Главная цель ВТО состоит в либерализации мировой торговли и обеспечении справедливых условий конкуренции. По состоянию на 2 марта 2013 г. в ВТО входит 159 стран.

После 18 лет напряженных переговоров в декабре 2011 г. министерская конференция «дала зеленый свет» вхождению России в ВТО. Российский парламент ратифицировал необходимый пакет документов и в августе 2012 г. Россия стала полноправным членом этой организации. Переговоры с Россией были чрезвычайно сложными и длились дольше, чем с какой-либо другой страной, включая Китай, которому для выработки условий присоединения потребовалось 15 лет. Россия поставила абсолютный рекорд длительности переговоров по присоединению к ВТО. [1]

Такая длительность переговорного процесса имеет свое объяснение. Россия – шестая по размеру экономика мира (по паритету покупательной способности), восьмой по значению рынок планеты. Интерес к подобному рынку, входящему в категорию рынков развивающихся, имеющих потенциал роста объективно испытывают многие предприятия и фирмы стран ВТО. Правительства этих стран, учитывая интересы национальных производителей, стремились в ходе переговоров добиться наиболее благоприятных условий их доступа на внутренний рынок России, максимального снижения имеющихся торговых барьеров. Российская делегация, со своей стороны, добивалась сохранения такого уровня тарифной и нетарифной защиты отечественных производителей товаров и услуг, который был бы оптимален для развития каждой отрасли и подотрасли производства. Находить компромиссы при диаметрально противоположных задачах сторон всегда непросто. [2]

Каким может быть для нашей страны баланс преимуществ и рисков, связанных с членством в ВТО? На эти вопросы помогает ответить анализ имевшихся в 2011–2013 гг. официальных материалов и сообщений российской печати.

Вступление России в ВТО стало одним из важнейших шагов на пути интеграции страны в глобальную экономическую систему. Присоединяясь к ВТО, Россия получает легитимный выход на правовое пространство и международно-правовую защиту, гарантируемую нормами ВТО. Это относится к таким важным положениям, как:

- режим наибольшего благоприятствования и национальный режим для российских товаров и услуг;
- защита от дискриминационных внутренних налогов, акцизов и таможенных сборов; свобода транзита, защита от дискриминационного применения гаммы технических, санитарных и фитосанитарных барьеров;
- определенная гарантия против произвольного использования других торговopolитических средств, включая квотирование, антидемпинговые и компенсационные меры. [1]

Обязательства, которые взяла на себя Россия в связи со вступлением в ВТО, можно разделить на четыре группы: снижение ставок импортных пошлин и импортных квот; снятие административных барьеров на допуск иностранных компаний к отечественным рынкам; сокращение экспортных пошлин; обязательства по реформированию законодательства и системы государственного управления.

В качестве члена ВТО Россия сможет использовать специальный механизм для более эффективного разрешения торговых споров, в том числе в целях преодоления несправедливых торговых барьеров. Потребность в механизме разрешения споров и конфликтных ситуаций для российских предпринимателей ощутимо возросла еще в 90-е годы прошлого столетия, когда в ответ на открытие внутреннего рынка Россия столкнулась с избирательно действующими торговыми барьерами за рубежом (как раз по тем товарам и услугам, где Россия обладает сравнительными преимуществами во внешней торговле) и недобросовестной конкуренцией ряда зарубежных фирм как на внешнем, так и на внутреннем рынках страны.

Как и любая другая страна-член ВТО, Российская Федерация приняла на себя обязательство обеспечивать транспарентность и придерживаться гласности при проведении своей торговой политики. Все нормативные акты, касающиеся регулирования торговли товарами и услугами, прав интеллектуальной собственности она будет публиковать в официальных источниках, и только после публикации они будут вступать в силу. Проекты таких актов будут доступны всем заинтересованным странам-членам, предприятиям и частным лицам с тем, чтобы они имели возможность дать по ним свои комментарии в течение разумного периода времени. Перевод отечественного законодательства на нормы ВТО будет способствовать укреплению стабильности, предсказуемости и открытости торгово-политического режима России.

Принятый в цивилизованном мире инновационный путь экономического развития не возможен без приобщения к высоким технологиям. Их стандарты задает торговая система ВТО, стимулируя, таким образом, не только товарообмен, сколько научно-технический прогресс. Находясь вне этой системы, Россия обрекала себя на самоизоляцию, техническую отсталость, усиление сырьевой ориентации, сохранения формы хозяйствования, непригодных в современных рыночных условиях. Притом, что национальная безопасность все более зависит от безопасности технологической.

Принятие нашей страной обязательств по снижению тарифных ставок не означает, что она теряет все возможности ограничивать импорт с помощью таможенных барьеров. В соответствии с нормами ВТО любая страна-член организации имеет право на использование защитных мер. Практика показывает, что в качестве такой меры обычно применяется введение квоты на импорт данного товара. Кроме того, члены ВТО по прошествии трех лет после завершения переговоров могут увеличить ставку ввозной пошлины на какой-либо товар. [2]

Большинство российских исследователей отмечают, что вхождение России в ВТО по существу не улучшит условия для отечественных экспортеров на рынках стран-членов этой организации и не повлечет за собой сколько-нибудь существенный рост экспорта. Дело в том, что в отношении энергоносителей, на которые приходится 2/3 российского экспорта, на мировых рынках не применяются серьезные ограничения. Что касается оставшейся трети товаров, то членство в ВТО не означает автоматического пересмотра всех действующих против российских экспортеров ограничений в других странах. Несмотря на многолетние разговоры о необходимости диверсификации и модернизации российской экономики, в ее основе по-прежнему лежат добывающие отрасли промышленности.

Банковские услуги. Команда российских переговорщиков отстояла сохранение запрета на деятельность в России «прямых» филиалов иностранных банков. С момента присоединения России к ВТО в банковской сфере иностранное участие разрешается только

в форме создания банков с иностранными инвестициями или приобретения существующих российских банков. Отечественный банковский сектор по-прежнему будет защищен от конкуренции. Следовательно, не приходится надеяться на повышение эффективности работы банков под давлением прямой конкуренции с иностранцами и снижение стоимости кредитов для промышленности. [3]

Страхование. Обязательства Российской Федерации в области страхования предусматривают деятельность «прямых» филиалов иностранных страховых компаний через девять лет с момента присоединения России к ВТО. Через четыре года зарубежным фирмам разрешат заниматься обязательным страхованием и страхованием жизни – самыми прибыльными видами этого бизнеса.

Сельское хозяйство. В переговорах об объемах государственной поддержки аграрного сектора, в рамках так называемой «желтой» корзины (субсидии, оказывающие искажающее влияние на торговлю, которые подлежат сокращению), а также экспортных субсидий на сельскохозяйственные товары в течение длительного времени не удавалось найти консенсус. Для России данный вопрос был одним из важнейших. В конце концов, Россия согласилась сохранить господдержку АПК на уровне 9 млрд. долл. в 2012-2013 гг. с последующим снижением до 4,4 млрд. долл. в 2018 году.

По оценкам Минсельхоза РФ 63 из 83 регионов России признаны неблагоприятными для сельского хозяйства. Признание российских регионов таковыми позволит оказывать им господдержку в рамках «зеленой корзины» ВТО. Она никак не ограничена по финансированию. Таким образом, государство защищает отечественного товаропроизводителя и страхуется от возможного ухудшения условий работы в аграрном секторе. Не нарушая правил ВТО, мы получаем возможность проводить гораздо более гибкую политику.

Продовольственный сектор. С 1 апреля 2013 г. ставки ввозных таможенных пошлин на ввоз сливочного масла, творога, отдельных видов сыров и некоторой другой молочной продукции повышены с 15% до 18,3%. Тарифы будут действовать до 30 июня 2013 г. Срок действия повышенных пошлин ограничен тремя месяцами, чтобы оценить влияние этой меры на цены на внутреннем рынке, а в середине июня ЕЭК решит, продлевать ли действие повышенных пошлин.

Эта мера вводится в связи с ростом импорта молочной продукции из Финляндии, Прибалтики, стран СНГ и подорожанием кормов для молочного животноводства. По данным отраслевой ассоциации «Союзмолоко», импорт сливочного масла с 1 января по 8 февраля 2013 г. вырос на 91% до 9000 т, импорт сыров и творога – на 16% до 24 800 т. В России с ноября 2012 г. объемы производства сырого молока упали на 5–10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, сокращается поголовье дойного стада.

Важным достижением России в ходе переговоров является сохранение в прежнем объеме квот на мясо птицы и говядину. Контролировать импорт птицы и говядины Россия будет бессрочно, импорт свинины – до 2020 года. Покупатели уже сегодня могут заметить последствия вступления страны в ВТО, изучив ассортимент магазинов. Особенно торговый союз повлиял на импорт мясной продукции. В Россию стало больше поставляться говядины, за пять месяцев объем привозной свинины вырос на 50 %. Только российское птицеводство не сдается под натиском зарубежных конкурентов. С 4 февраля Россия ввела эмбарго на импортное мясо с содержанием рактопамина и запретила ввоз мясных продуктов из нескольких немецких регионов. Еще в декабре 2012 года Россельхознадзор предупредил о запрете на мясной экспорт четыре страны – Канаду, США, Мексику и Бразилию. Крупные поставщи-

ки – Бразилия и Канада, а также более мелкий поставщик – Мексика – с требованиями Москвы согласились. Отказались только США, утверждая, что российские требования противоречат нормам ВТО. Однако, российская сторона с этим утверждением не согласна. Такой же запрет применяют много стран, в том числе ЕС. У российских производителей появился шанс. Но продлится передышка недолго. Уже несколько стран готовы восполнить дефицит мясной продукции на российском рынке. Также ведомство прорабатывает вопросы об увеличении пошлины на ввоз живых свиней, которые в августе прошлого года упали с 40% до 5%.

В последнее время в России начались споры вокруг продуктов с содержанием генетически-модифицированных организмов (ГМО). В момент подписания документов на вступление в ВТО эксперты стали заявлять о том, что это широко раскроет двери для ГМО в Россию, и мы не сможем этому противостоять. Возник конфликт из-за проекта постановления правительства, упрощающего регистрацию ГМО в России. По проекту постановления сокращается количество документов, необходимых для регистрации ГМО, а свидетельства будут выдаваться бессрочно. Сейчас в России разрешено использование около 20 видов ГМО, в то время как всего их в мире – больше ста. Значит, если документ примут в этом виде, многие из них смогут беспрепятственно попасть в Россию. [6]

Автомобильная промышленность. Присоединение России к ВТО неизбежно окажет влияние на развитие отечественной автомобильной индустрии и авторынка. Ввозная пошлина на легковые автомобили связывается на уровне 25%. В 2019 г. установится на уровне 15%. Не стоит рассматривать это снижение в качестве угрозы этим важнейшим отраслям российской экономики. В отечественный автопром приходит все больше иностранных инвесторов, которые привыкли куда к более жестким условиям конкуренции.

АвтоВАЗ и его отечественные и зарубежные коллеги в отношении планов развития достаточно оптимистичны. Основная ставка делается на сотрудничество с альянсом Renault-Nissan, который в начале этого года увеличил свою долю в акционерном капитале АвтоВАЗа на 20% и получил контрольный пакет акций крупнейшего российского автопроизводителя. Многие автопроизводители делают большую ставку на Россию, как на крупнейший в будущем европейский рынок, и собираются увеличить объемы сборки машин. Так, в конце 2012 года отечественной компанией «Автотор» и канадской фирмой Magna было подписано соглашение о создании в Калининградской области автомобильного кластера, который будет включать в себя 21 предприятие. К 2018–2019 году суммарный объем производства должен будет составить от 250 до 350 тысяч автомобилей в год. [4]

Сложнее ситуация с сельхозмашиностроением, которое в последние несколько лет находилось за достаточно жестким «протекционистским забором». Существуют реальные опасения, что, например, снижение пошлин до 5% на комбайны может создать серьезные проблемы для предприятия. В результате открытие рынка приведет к массовому появлению на нем дешевых, хотя и менее надежных китайских аналогов; одновременно цены на хорошие импортные аналоги тоже перестанут быть высокими, и отечественная продукция чуть ли не впервые в жизни окажется в жесткой конкурентной среде. [3]

Присоединение к ВТО будет способствовать расширению импорта и усилению конкуренции на отечественном рынке. Но развитие конкурентной среды – одна из первоочередных институциональных задач страны. Конкуренция в России пока весьма слаба, о чем говорят результаты проводимых российскими специалистами регулярных обследований ее уровня. Став членом ВТО, Россия сможет регулировать уровень конкуренции внутри страны,

во-первых, с помощью таможенного тарифа, используемого как средство протекционистской защиты отечественного производства, и, во-вторых, путем применения разрешенных ВТО нетарифных инструментов – защитных мер, антидемпинговых и компенсационных пошлин, технических барьеров, санитарных и фитосанитарных норм. Россия должна научиться применять эти инструменты столь же решительно, как и другие участники международной торговли.

Вполне очевидно, что будут выигравшие и проигравшие от вступления страны в ВТО, поэтому важно понимание того, что можно и нужно сделать, чтобы издержки на национальном уровне были как можно меньше, а выгоды как можно больше. Действительно, будучи преимущественно сырьевой державой, Россия особенно не выиграет по экспорту, а вот для защиты отечественного производителя в ряде отраслей придется прикладывать куда больше усилий, чем в настоящее время. Более того, переходные периоды вступления в ВТО для России установлены так, что оценить выигрыш или проигрыш от вступления в эту организацию удастся в лучшем случае лет через 5–7. [5]

Впереди у государства и бизнеса период адаптации к деятельности в рамках норм и правил ВТО. Он вряд ли будет без проблем. Но переходный период дается присоединяющимся странам как раз для того, чтобы государственный аппарат и предприниматели смогли научиться работать в соответствии с принципами открытой и справедливой торговли, исповедуемыми многосторонней торговой системой.

Библиографический список:

1. Зименков Р. Россия: последствия вступления в ВТО/ Р. Зименков // Инвестиции в России. 2012. № 11. С. 29–32.
2. Оболенский В. П. Обязательства России в ВТО: плюсы и минусы/ В. П. Оболенский // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. № 2. С. 18–38
3. Медведков М. Ю. О присоединении России к Всемирной торговой организации / М. Ю. Медведков // Деньги и кредит. 2012. № 2. С. 3–6
4. Сутырин С. Ф. Членство в ВТО – новый этап участия России в международной торговой системе / С. Ф. Сутырин, Н. А. Ломагин. СПб.: Издательский центр Экономического факультета ГОУ ВПО СПбГУ, 2013. 264 с.
5. Гусев А. А. Вступление России в ВТО: реальные последствия / А. А. Гусев // Научно-аналитический журнал Обозреватель – Observer. 2012. Т. 273. № 10. С. 26–39
6. Центр по изучению вопросов таможенно-тарифного и нетарифного регулирования. Отраслевые обзоры: <http://www.regfortrade.ru/>

УДК 335

Д. С. Зорин – магистрант кафедры экономической теории и предпринимательства
Е. М. Ильинская (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

ТРАНСПОРТНАЯ СТРАТЕГИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Стратегическое планирование развития транспортной системы Санкт-Петербурга является необходимым условием обеспечения устойчивого социально-экономического развития Санкт-Петербурга.

Стратегия разработана в целях организации взаимодействия исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга, федеральных органов исполнительной власти и иных государственных органов и организаций в рамках реализации следующих полномочий:

- осуществления дорожной деятельности в отношении автомобильных дорог регионального или межмуниципального значения, включая создание и обеспечение функционирования парковок (парковочных мест), предоставляемых на платной основе или без взимания платы;
- организации транспортного обслуживания населения автомобильным, железнодорожным, водным, воздушным транспортом (пригородное и межмуниципальное сообщение);
- осуществления мероприятий по организации дорожного движения, включая создание и обеспечение функционирования парковок (парковочных мест) в границах населенных пунктов, в целях повышения безопасности дорожного движения и пропускной способности дорог.

Стратегической целью развития транспортной системы Санкт-Петербурга является удовлетворение потребностей инновационного социально ориентированного развития экономики и общества в конкурентоспособных качественных транспортных услугах.

Создание интегрированной сбалансированной транспортной системы является важным фактором социально-экономического развития, повышения привлекательности Санкт-Петербурга для жизни и работы людей, расширения производства, сферы обслуживания, повышения конкурентоспособности, общественной и инвестиционной активности.

В 2008–2010 годах Правительством Санкт-Петербурга был утвержден ряд отраслевых схем размещения отдельных видов транспортной инфраструктуры на территории Санкт-Петербурга.

Постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 23.01.2008 № 44 была одобрена Концепция развития метрополитена и других видов скоростного внеуличного транспорта в Санкт-Петербурге на период до 2020 года.

Вместе с тем мероприятия, содержащиеся в указанных документах, не были обеспечены финансово. Как следствие, их принятие не позволило существенным образом сократить отставание уровня развития транспортной системы Санкт-Петербурга от крупных городов зарубежной Европы, сравнимых по размеру с Санкт-Петербургом.

В частности, плотность УДС в Санкт-Петербурге составляет 3,8 км/кв. км, в то время как аналогичный показатель в Лондоне составляет 9,29 км/кв. км, в Барселоне – 16,88 км/кв. км. Протяженность общей сети рельсового или иного внеуличного городского пассажирского транспорта в Санкт-Петербурге составляет 0,19 км/кв. км или 0,27 км на 1 млн. жителей. В Лондоне указанный показатель равен 0,436 км/кв. км или 0,943 км на 1 млн. жителей, в Мадриде – 0,558 км/кв. км или 1,093 км на 1 млн. жителей.

Недостаточное развитие путей сообщения при стремительном росте спроса на перевозки со стороны населения и бизнеса привели к увеличению плотности транспортных потоков, ухудшению условий движения и снижению уровня безопасности транспортной деятельности.

Ежегодное количество погибших в дорожно-транспортных происшествиях в Санкт-Петербурге от общего количества пострадавших в указанных происшествиях составляет – 6,45%, что почти в три раза выше, чем в Париже – 1,7%, в Лондоне – 2,95%, в Мадриде – 2,71%.

Указанные обстоятельства обусловили необходимость разработки Стратегии, основанной на применении передового мирового опыта и комплексного подхода к развитию всех элементов транспортной системы Санкт-Петербурга.

Основные направления транспортной Стратегии:

- обеспечение доступности транспортной системы;
- улучшение условий для немоторизованного движения;
- развитие городского пассажирского транспорта;
- повышение эффективности транспортной системы;
- обеспечение безопасности транспортной системы;
- транспортная политика в центральной части Санкт-Петербурга.

Санкт-Петербург, являясь важнейшим элементом транспортной системы Российской Федерации, обеспечивает решение большого объема федеральных задач в сфере транспорта, что делает обоснованным привлечение средств федерального бюджета в развитие транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга, в том числе в рамках мероприятий, предусмотренных федеральными целевыми программами в сфере транспорта.

Особое значение имеет обеспечение согласованного развития транспортных инфраструктур Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Важную роль в решении данной задачи будет играть Координационный совет по развитию транспортной системы г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области, созданный постановлением Правительства Российской Федерации от 04.04.2011 № 241. Будет разработана программа комплексного развития транспортной системы Санкт-Петербурга и Ленинградской области, обеспечивающая ликвидацию инфраструктурных ограничений на смежных территориях Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

В целях достижения основной цели Стратегии будет продолжена работа по привлечению внебюджетных средств в развитие транспортной системы Санкт-Петербурга, в том числе в рамках реализации проектов на основе государственно-частного партнерства.

Библиографический список

1. Авен О. И. Оптимизация транспортных потоков. СПб.: Транспорт, 2009.
2. Батурин А. П. Оптимальное развитие линейных транспортных систем. СПб.: Транспорт, 2010.
3. Гасанов М. Транспортная инфраструктура. СПб.: Захаров, 2011.
4. Конарев Н. С. Совершенствование управления развитием транспорта в России на современном этапе. СПб.: Транспорт, 2011.

УДК 332.12

Е. А. Иванов – магистрант кафедры экономической теории и предпринимательства

Е. М. Ильинская (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЯМАЛО-НЕНЕЦКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА

Автономный округ занимает 769,3 тыс. кв. км и по площади относится к числу крупнейших субъектов России.

Его территория расположена в экстремальной природно-климатической зоне Крайнего Севера и Полярного круга, что непосредственным образом осложняет жизнедеятельность людей, оказывает влияние на развитие производственной и социальной инфраструктуры.

Промышленный прогресс последних десятилетий способствовал стремительному росту населения округа. Массовой трудовой миграции не помешали ни критические температуры Крайнего Севера, ни слабая обустроенность новых поселений. За пятьдесят лет численность населения в регионе выросла в восемь с лишним раз, достигнув к 1 июля 2011 года 530,2 тыс. человек (0,38% населения России).

Естественный прирост населения региона формируется в основном за счет преобладания представителей более молодой возрастной структуры. Преимущества среднего возраста жителей в 33 года, в последние годы ослабляет тенденция к «старению» населения. Несмотря на то, что суровые условия Севера малопригодны для жизни пенсионеров, доля людей старше трудоспособного возраста увеличилась с 4,4% в 2000 году до 7,9% в 2009 году. В то же время доля населения моложе трудоспособного возраста сократилась с 26 % в 2000 году до 20,9 % в 2009 году.

В национальном составе населения преобладают русские (59,0 %). Украинцы составляют 13,1%, татары – 5,5%. Доля ненцев в национальной структуре постоянного населения составляет 5,2%, ханты – 1,6%, селькупов – 0,3%.

В регионе зарегистрировано более 360 общественных объединений. Более половины из них – профсоюзы и спортивные организации, остальные – ветеранские, национальные и молодежные организации. Кроме того, действует 70 религиозных объединений, представляющих православие, ислам, протестантизм и другие вероисповедания.

Из 36 тысяч человек, являющихся представителями коренных малочисленных народов Севера, почти 40% продолжают вести исконный кочевой образ жизни. Оставшаяся часть, как правило, проживает в сельских населенных пунктах и испытывает серьезные проблемы с трудоустройством.

Расселение населения в округе характеризуется высокой урбанизацией. Спрос и предложение рынка труда в городской и сельской местности имеют структурный дисбаланс. В городах много рабочих мест – мало трудовых ресурсов, в сельских населенных пунктах наблюдается обратная ситуация. Дополнительной особенностью регионального рынка труда является то, что свыше 15% занятых в экономике округа работают вахтовым методом и проживают за пределами Ямала. В среднем по округу потребность в работниках, заявленная работодателями в органы службы занятости населения, превышает численность безработных граждан более чем в два раза.

Наряду с общим дефицитом трудовых ресурсов, регион испытывает недостаток квалифицированных специалистов. Особенно ощутима нехватка профессионалов высокого класса в строительстве, жилищно-коммунальном хозяйстве, сельском хозяйстве, сферах торговой деятельности, общественного питания, связи и транспорта, а также социальной сфере.

Старение кадров, как одна из самых актуальных проблем, требующих незамедлительного решения, наиболее остро проявляется в системе образования и здравоохранения.

Так, средний возраст ямальского учителя составляет 45 лет. Доля педагогов наиболее продуктивного возраста продолжает уменьшаться. Из общего числа педагогических работников автономного округа у 49% педагогический стаж превышает 20 лет, 28% достигло пенсионного возраста. Молодых специалистов со стажем работы до трех лет на Ямале около 4%.

Схожая ситуация наблюдается в отношении квалифицированных работников в сфере здравоохранения.

В автономном округе отмечается достаточно высокий, по сравнению с другими регионами, средний уровень заработной платы. Однако, при детальном изучении вопроса,

выявляется высокая отраслевая и территориальная дифференциация. Так, по итогам 2010 года среднемесячная заработная плата в бюджетной сфере (32,0 тыс. рублей) составила 60,0% от среднеокружной (52,6 тыс. рублей), а в сельском хозяйстве (21,4 тыс. рублей) – только 40,0%.

Что касается территорий, то наиболее высокий уровень заработной платы отмечается в районах нефтегазодобычи, наиболее низкий – в сельских районах автономного округа.

В силу очагового освоения региона социальная инфраструктура в муниципалитетах, ее качество и мощность, также неоднородна. Это обусловило неравенство обеспечения соответствующими услугами жителей городских и сельских поселений.

Наряду с недостаточностью квалифицированных кадров, практически во всех направлениях социального обслуживания сельского населения инфраструктура имеет слабую материально-техническую базу.

Темпы обновления зданий учреждений здравоохранения отстают от темпов их старения, несмотря на активное строительство объектов здравоохранения последних лет. Большое количество амбулаторно-поликлинических зданий находится в аварийном состоянии, требует реконструкции или капитального ремонта. Не все здания и сооружения подключены к водопроводу и центральному отоплению, 29% зданий не имеют горячего водоснабжения.

В силу территориальной удаленности жители сельских поселений, а также тундровое население испытывают нехватку врачебной помощи, ощущают дефицит лекарств.

В округе практически не развита система медико-социальной помощи пожилым людям, находящимся в экстремальной ситуации.

На протяжении ряда лет в регионе, как и в целом по Российской Федерации, наблюдается увеличение численности инвалидов. Больше всего их в городах: Ноябрьск, Новый Уренгой, Надым. Нуждаются в решении медико-социальные вопросы по укреплению здоровья, снижению заболеваемости, улучшению качества и эффективности восстановительного лечения и реабилитации больных людей и инвалидов. В целом, социальная среда лишь в редких случаях приспособлена к нуждам людей с ограниченными возможностями здоровья.

Многие учреждения образовательной сферы сельских территорий находятся в неудовлетворительном состоянии. Третья часть школ и большинство детских садов расположены в старых зданиях, многие не имеют водоснабжения и канализации.

Во всех муниципалитетах округа высокий уровень рождаемости обеспечил динамично растущий спрос на детские сады. Вкупе с недостаточными темпами строительства новых объектов это привело к серьезному дефициту мест. В очереди состоит 11,5 тыс. человек, что составляет почти четверть общего количества детей в возрасте от одного года до семи лет.

В сельских муниципалитетах недостаточно или совсем отсутствуют современные спортивные сооружения. В городах спортивные объекты перегружены.

Не отвечает современным потребностям населения уровень инфраструктурного и материально-технического обеспечения в сфере молодежной политики.

Сельские учреждения культуры находятся в плачевном состоянии. Здания не соответствуют санитарным и противопожарным нормам, не имеют специализированного оборудования, компьютеров и выхода в Интернет.

Наиболее острой для жителей автономного округа остается проблема ветхого и аварийного жилья, удельный вес которого занимает 8,6% (866,6 тыс. кв. м) общей площади жилого фонда региона.

Несмотря на предпринимаемые усилия, жилой фонд устаревает быстрее, чем появляются новостройки. Это особенно характерно для сельских территорий и национальных поселков округа, возраст которых часто старше возраста ямальских городов. Большинство зданий этих поселений в деревянном исполнении, срок их постройки превышает 40 лет.

Экстремальные погодные условия, значительные затраты на поддержание стабильной и безаварийной работы жилищно-коммунального комплекса, неразвитость транспортной инфраструктуры predetermined объективно высокий уровень тарифов на услуги ЖКХ. Снижение этой нагрузки на население обеспечивается за счет субсидий окружного бюджета. Тем не менее, динамику роста коммунальных тарифов продолжают задавать опережающие, относительно инфляции, темпы роста тарифа на газ (для газифицированных муниципальных образований) и нарастающая дороговизна сезонного завоза топлива (для негазифицированных муниципальных образований). Добиться качественных изменений в короткие сроки не позволяют значительные издержки строительства новых и содержания изношенных, не соответствующих требованиям энергоэффективности, основных фондов организаций коммунального комплекса.

Практически во всех населенных пунктах округа низкое качество питьевой воды. Устаревшее оборудование, размещение водозаборов в непригодных местах, неработающая система водоочистки – все это отражается на качестве здоровья и продолжительности жизни населения округа. Остается проблемной очистка сточных вод. В некоторых населенных пунктах канализационное хозяйство имеет сильный физический и моральный износ.

Уникальные месторождения углеводородов исторически закрепили за Ямалом роль крупнейшего поставщика углеводородного сырья не только на внутренний рынок, но и на рынки Восточной и Западной Европы. Ежегодно здесь добывается более 80% российского газа, или пятая часть его мирового производства. Ямальская доля извлечения нефти и газового конденсата составляет около 8,0% общероссийской.

По объему промышленного производства на душу населения автономный округ занимает второе место в Уральском федеральном округе и третье место в России. Основу промышленного производства составляет добыча углеводородного сырья – газа, нефти и газового конденсата. На добычу полезных ископаемых приходится более 88% промышленного производства региона.

На фоне того, что основная часть месторождений Надым-Пур-Тазовского междуречья перешла в стадию падающей добычи, обострились системные проблемы топливно-энергетического комплекса. Это низкие объемы геологоразведочных работ; малоэффективное использование попутного нефтяного и природного «жирного» газа при добыче конденсата; недостаток технологий по вовлечению в хозяйственный оборот низконапорного газа, имеющего, по оценкам ряда экспертов, значительные объемы.

В целом, значительная часть ресурсов, колоссальными запасами которых располагает территория автономного округа, не используется (или используется в недостаточной степени) в экономике региона.

Так, недра Полярного Урала, занимающего западную часть автономного округа, являются явным ресурсом, который позволит нарастить минерально-сырьевой потенциал региона и в перспективе радикально улучшить сырьевую базу промышленности Урала и всей страны, но для их промышленного освоения необходима дополнительная доразведка.

Автономный округ обладает самым большим стадом северных оленей в России и в мире – на 01.01.2011 года его поголовье достигло 660 тысяч голов. При этом оленеводство

относится не только к высокоперспективной сельскохозяйственной отрасли региона, но и является этнообразующей, обеспечивающей сохранность традиционного образа жизни коренных малочисленных народов Севера.

Аналогичное значение имеет в округе и рыбодобыча. Фактически на Ямале добывается половина российского улова сиговых пород.

Экологически чистые ямальские оленина и рыба уже стали брендами региона, заняли достойное место среди деликатесов, как внутри России, так и за рубежом. Дальнейшее развитие оленеводства связано с совершенствованием цикла безотходного производства, а рыбной промышленности – с увеличением объемов вылова и переработки, для чего требуется решить проблему сохранения водных биоресурсов, наладить воспроизводство сиговых пород, ликвидировать браконьерство, достигшее промышленных масштабов.

Еще одним резервным биологическим ресурсом являются дикоросы. Перспективность создания производства на основе дикорастущих лечебных трав и ягод, обильно произрастающих вблизи многих населенных пунктов, требует организации соответствующей инфраструктуры (сбора, хранения, сбыта) и применения высоких технологий.

Территория автономного округа обладает значительными ресурсами деловой древесины, но становление деревообрабатывающей отрасли сопряжено с высокими расходами уже на стадии заготовки древесины. Вовлечение этого ресурса в хозяйственный оборот требует разработки комплексного проекта, учитывающего выбор оптимальных технологий заготовки и переработки, а также логистику и сбыт готовой продукции.

Таким образом, экономический потенциал развития территории автономного округа значителен, но его вовлечение в экономику региона сдерживается отсутствием единой транспортной системы и современных технологий. При этом в первую очередь востребовано именно развитие транспортной инфраструктуры, поскольку требует значительных ресурсов и временных затрат.

От наличия наземной транспортной сети зависит успешная реализация многих перспективных проектов в регионе. Два опорных района, сформировавшихся параллельно освоению месторождений в 1970–1990 годы – западный и восточный – в автономном округе до сих пор не связаны между собой. Основу первого составляет связка Салехард, Лабитнангский промышленно-транспортный узел, где грузы перемещаются с водного транспорта на железнодорожный и обратно. В 2010 году достроена железная дорога Обская-Бованенково-Карская, по которой доставляются грузы для освоения месторождений полуострова Ямал. Второй район – восточный завязан на участок Новый Уренгой-Тюмень и средние по размерам реки Надым, Пур и Таз. Здесь дорожная инфраструктура более развита, чем на западе округа, с выходом к автомагистралям страны. В дальнейшем для полноценного решения стратегических задач территории важно установить сухопутное соединение двух районов при помощи железных и автомобильных дорог.

Для транспортировки основной продукции нефтегазового комплекса: нефти, газа и газового конденсата принципиальное значение имеет трубопроводный транспорт. В округе действует одна из крупнейших в мире трубопроводных систем по транспортировке газа, но ее изношенность отрицательно сказывается на обеспечении безопасности производственных процессов, а также экологии. Высокая степень износа нефтепроводов, вкпе с их неразвитостью, равно как отсутствие единой системы транспорта газового конденсата, усугубляют системные проблемы отрасли.

Воздушный транспорт составляет основу межмуниципального и межпоселкового транспортного сообщения в округе, а в период распутицы является единственным способом доставки людей и грузов в большинство отдаленных и труднодоступных населенных пунктов. Наземная инфраструктура воздушного транспорта для обеспечения должного уровня безопасности и комфорта предоставляемых услуг также нуждается в обновлении и модернизации.

Под влиянием активного промышленного освоения окружающая среда региона подверглась мощному антропогенному воздействию. Негативная нагрузка нарастала параллельно с разработкой новых месторождений, вследствие чего параметры, характеризующие состояние окружающей природной среды автономного округа, в последние десятилетия свидетельствуют об ухудшении обстановки.

В регионе ежегодно производится 800,0 тыс. тонн твердых отходов, из которых треть составляют бытовые. В настоящее время отходы практически не подвергаются переработке и сортировке.

Прогрессирующие процессы загрязнения окружающей природной среды усиливают деструктивное влияние на экосистему. Однако действующее в настоящее время разделение объектов государственного экологического контроля нерезультативно.

Антропогенная деятельность отрицательно повлияла на пропускную способность русел рек, гидрологический уровень и гидрохимический состав, состояние водосборных территорий и водоохраных зон. Появилась опасность обрушения берегов, смыва и разрушения жилых и общественных зданий в населенных пунктах. Есть угроза потери значительных объемов площадей земельных угодий, загрязнения прибрежной защитной полосы и заиления водоемов. Масштабное засорение исключает реки из системы водоснабжения и мест нереста рыб, а также делает невозможным безопасный пропуск повышенных расходов паводковых вод и препятствует судоходству.

Библиографический список

1. Ямало-Ненецкий автономный округ в цифрах. Статистический сборник. Салехард: [б. и.], 2001. 438 с.
2. Ямал – проблемы развития. Сборник научных трудов / Институт проблем освоения Севера Сибирского отделения Российской Академии наук; отв. ред. В. Р. Цибульский. Тюмень: [б. и.], 1993. 164, [2] с.
3. Ямал между прошлым и будущим: стратегические приоритеты региональной политики. Сборник научных трудов. Вып. 1 / Администрация Ямало-Ненецкого автономного округа, департамент информации и социально-политических исследований, Институт стратегического анализа и социального проектирования; [отв. ред. В. П. Тимошенко]. Екатеринбург; Салехард : Полиграф-Мастер, 2003. 179, [1] с.
4. Ямал в структуре российской цивилизации. И. В. Побережников, М. О. Акишин, Е. В. Главацкая и др. Салехард; Екатеринбург: Банк культурной информации, 2007. 256 с.

УДК 614.2

И. М. Иванов – магистрант кафедры бизнес-информатики
В. С. Блюм (канд. техн. наук, доц.) – научный руководитель

МОДЕЛЬ ФЕДЕРАЛЬНОГО СЕРВИСА «ИНТЕГРИРОВАННАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ МЕДИЦИНСКАЯ КАРТА»

Современный уровень развития средств вычислительной техники и телекоммуникации позволил поставить задачи и приступить к реализации ряда амбициозных проектов федерального уровня, которые направлены на создание всеобъемлющих систем оперативного сбора достоверной информации об объективных характеристиках протекающих социально-экономических процессов.

Одним из наиболее значимых социальных процессов является процесс оказания профилактической и лечебно-диагностической помощи населению, который реализует система здравоохранения страны. Значимость этого процесса подтверждается неуклонным повышением объемов финансирования и выделением значительных (более двух десятков миллиардов рублей на ближайшие два года) целевых средств на информатизацию этого процесса.

Развитие информационных технологий неизбежно приведет к полному переходу от рукописных персональных медицинских записей на бумажных носителях к электронным персональным медицинским записям.

Ежедневно 650 тысяч врачей и более 20 тысяч диагностических лабораторий формируют в среднем около 1 миллиона персональных медицинских записей, в которых содержится исчерпывающая информация о состоянии обратившихся за помощью пациентов и данные об использованных и запрошенных медицинских ресурсах. Временные затраты на создание медицинских записей составляют до 50% врачебного времени. Следует учитывать, что, как минимум десятая часть этих записей содержит скрытую информацию о дефектах оказания медицинской помощи.

Особый интерес с точки зрения перспектив использования объективных, достоверных данных об оказании лечебно-диагностической помощи населению для математического моделирования и решения актуальных задач практического здравоохранения (задача выживаемости, задача раннего обнаружения дефектов оказания медицинской помощи и т.д. и т.п.), вызывает реализация проекта федерального сервиса «Интегрированная электронная медицинская карта».

Согласно техническому заданию на создание первой очереди интегрированной электронной медицинской карты и сервисов доступа к ней, работы по ее внедрению должны быть реализованы с использованием сервисно-ориентированных и облачных технологий, входящей в состав Единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения Российской Федерации. В документе указано, что «основной целью ведения Интегрированной электронной медицинской карты (ИЭМК) является обеспечение непрерывности, преемственности и качества лечения, а также своевременной профилактики и иных мероприятий по обеспечению здоровья конкретного индивида путем документирования и сохранения соответствующей медицинской информации и своевременного предоставления ее уполномоченным медицинским работникам и организациям, а также субъектам ИЭМК». [1]

Ожидаемым эффектом от внедрения ИЭМК должна стать качественно новая электронная история болезни (ЭИБ), в которой будут учтены все контакты пациента с системой охраны здоровья. Более того, ЭИБ будет доступна для анализа и принятия обоснованных решений из единого федерального центра.

Идея создания единой истории болезни не вызывает возражений, однако далеко не очевидны эффекты от ее внедрения. Одной из основных проблем является сбор достоверной информации, на основе которой впоследствии будет проводиться мониторинг и делаться выводы. Эта система должна стать неотъемлемым элементом в работе врача любой категории и уровня. Врачи должны четко понимать значимость системы и ответственно подходить к ее изучению и работе с ней, и это один из важнейших факторов успешной реализации проекта ИЭМК на практике. В настоящее время без этого информационного объекта обойтись можно, однако его появление должно изменить качественные характеристики системы охраны здоровья.

Перспектива создания этой системы рождает надежды на возможности появления, ранее немислимых систем программных агентов, способных оказывать реальную информационную поддержку врачу и уберечь тысячи пациентов от неминуемых врачебных ошибок. [2]

Другим положительным моментом от внедрения ИЭМК станет повышение лечебно-диагностического процесса за счет постоянного мониторинга ИЭМК с целью раннего обнаружения возможных рисков и дефектов оказания медицинской помощи, а также за счет появления нового субъекта системы – «виртуального доктора» – программной медицинской системы федерального уровня. И что немаловажно, появится возможность эффективного учета и адресного распределения ограниченных ресурсов здравоохранения.

Коллекция интегрированных электронных медицинских карт, которая будет храниться и обрабатываться в федеральном информационном центре, является новым информационным объектом. В перспективе он будет содержать том (файл, интегрированную электронную медицинскую карту) на каждого гражданина России. Этот информационный объект обладает целым рядом еще не исследованных динамических свойств, не выявленных логико-временных коллизий. [3]

Для исследования свойств коллекции ИЭМК предлагается дискретно-континуальная модель лечебно-диагностического процесса.

Особенности дискретно-событийной модели здравоохранения

Главной особенностью предложенной модели является ее технологическая направленность. То есть возможность использования алгоритма, описывающего процесс сбора первичной медицинской информации, в качестве «движка» интернет-сервиса «Интегрированная электронная медицинская карта».

Дискретно-событийная модель ориентирована на формирование полного потока событий, связанных с созданием ЭПМЗ. При этом новые пациенты (новые ЭИБ) могут вводиться в состав модели, не изменяя схемы ее функционирования. Этот эффект возникает за счет того, что каждая вновь возникшая ЭИБ актуального пациента встраивается в модель, не нарушая строгого порядка учета. Что, в свою очередь, позволяет использовать тривиальные хэш-функции для эффективного доступа, как к конкретной ЭИБ, так и к конкретной ЭПМЗ, внутри выбранной ЭИБ.

Важным свойством модели является простота извлечения целостных фрагментов данных для их автономного использования. Речь идет об извлечении заданного набора ЭИБ, которые обслуживаются, например, конкретной поликлиникой и могут использоваться для

оперативного управления лечебной работой. Можно говорить о территориальном принципе, заложенном в основу функционирования модели.

Следует также отметить перспективы использования модели для обеспечения достоверности первичной медицинской информации. Данный эффект может быть достигнут вследствие того, что врачи также являются потенциальными пациентами. Всякая ЭГМЗ есть реализация бинарного отношения на множестве врачей и пациентов. Можно говорить не только об ЭИБ пациента, но и об электронной истории врачевания (ЭИВ) конкретного врача. Контроль соответствия этих двух объектов (ЭИБ и ЭИВ) может быть использован как базовый алгоритм обеспечения достоверности первичной медицинской информации. [4]

Наконец, следует еще раз подчеркнуть территориальный принцип использования предложенной модели. Речь идет о том, что извлечения из общей федеральной модели (интегрированной электронной медицинской карты) для региона и ЛПУ предполагают использование единой библиотеки алгоритмов для поддержания ее функционирования. Очевидным синхронизирующим фактором при этом является время возникновения событий. Простой вывод заключается в том, что при внедрении в регионах модели полной достоверной и доступной первичной медицинской информации и соответствующей технологии ИЭМК, первоочередными объектами внедрения должна стать поликлиническая сеть региона и сеть родильных домов. [5]

Подводя итог, следует еще раз отметить, что в настоящее время медицинские данные о конкретном пациенте разбросаны по множеству лечебно-профилактических учреждений, что затрудняет процесс эффективного управления лечебно-диагностическим процессом, как с точки зрения его качества, так и с точки зрения рационального использования имеющихся ресурсов. Объективным является и процесс интегрирования электронных медицинских карт в едином федеральном центре. В результате должно быть достигнуто новое качество первичной медицинской информации (коллекции интегрированных электронных медицинских карт), которое обеспечит полноту, достоверность и доступность данных для непрерывного автоматизированного мониторинга состояния здоровья общества, учета и рационального управления ресурсами и раннего обнаружения дефектов оказания медицинской помощи.

Другими положительными моментами от внедрения ИЭМК является:

- обеспечение пациентов и медицинских работников полной и точной медицинской информацией;
- упрощение обмена медицинской информацией между различными врачами и медицинскими организациями, что является важнейшим условием повышения качества оказания медицинской помощи;
- наличие полных медицинских данных позволит лечащему врачу более полный анамнез жизни пациента, позволяющего выполнить более эффективное лечение и снизить риск медицинских ошибок. [6]

При этом окупаемость ИЭМК обуславливается следующими процессами:

- снизятся затраты как со стороны государства, так и со стороны пациента на лечение от ошибочно поставленных заболеваний, а значит будет сохранена жизнь и здоровье пациента;
- появится возможность направить средства на оказание помощи другим пациентам и (или) разработку новых, инновационных технологий в области медицины;
- повысится качество жизни, сохранится и преумножится численность населения России;

– увеличение численности приведет к увеличению налогоплательщиков, а значит, в государственной казне появится больше средств на дальнейшую модернизацию в различных сферах социально-экономической жизни населения.

Коллекция интегрированных электронных медицинских карт, которая будет храниться и обрабатываться в федеральном информационном центре, является новым информационным объектом. В перспективе он будет содержать том (файл, интегрированную электронную медицинскую карту) на каждого гражданина России.

Библиографический список

1. Международный стандарт. ISO/TR 20514:2005. Информационные технологии в медицине – Электронная медицинская запись – Определение, назначение, содержание (Healthinformatics – Electronichealthrecord – Definition, scopeandcontext).
2. Блюм В. С., Заболотский В. П. Мысленный эксперимент по организации учета и обработки информационных медицинских услуг. Врач и информационные технологии. № 4. 2009. С. 27–35.
3. Рыжиков Ю. И. Имитационное моделирование. Теория и технологии. СПб.: КОРОНА принт. М.: Альтекс-А, 2004.
4. Строгалев В. П., Толкачева И. О. Имитационное моделирование: учеб. пособие. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2008. 280 с.
5. Тавровский В. М. Автоматизация лечебно-диагностического процесса. ООО «Вектор Бук». Тюмень. 2009. 464 с.
6. Электронный ресурс «Электронные медицинские карты – реальность». Режим доступа: <http://www.osp.ru/medit/2012/12/13033132.html>

УДК 657.1

А. А. Иванова – магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

И. В. Иванова (канд. экон. наук, доц.) – научный руководитель

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В РАЗРЕЗЕ КАЛЬКУЛЯЦИОННЫХ СТАТЕЙ ЗАТРАТ

Эффективное управление затратами и прибылью коммерческих организаций обеспечивается с помощью методов внешнего и внутреннего экономического анализа. Результаты внешнего анализа организаций-конкурентов позволяют определить возможности повышения конкурентоспособности собственной продукции и организации в целом. На основе внутреннего анализа выявляются резервы повышения эффективности производства и продаж. К внутреннему анализу относится анализ себестоимости продукции в разрезе калькуляционных статей затрат.

Метод определения себестоимости единицы продукции по статьям затрат называется калькуляцией. Задача калькулирования – определить издержки, которые приходятся на единицу их носителя, т.е. на единицу продукции (работ, услуг), предназначенной для реализации, а также для внутреннего потребления.

Расчет себестоимости единицы конкретного вида продукции или работ осуществляется посредством калькулирования по установленным статьям затрат.

Типовая группировка затрат по статьям калькуляции установлена Основными положениями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на промышленных предприятиях. Постатейное отражение затрат в плане, учете, отчетности и анализе раскрывает их целевое назначение и связь с технологическим процессом. Эта группировка используется для определения затрат по отдельным видам вырабатываемой продукции и месту возникновения расходов (цехам, участкам, бригадам).

Часть калькуляционных статей – в основном одноэлементные, т. е. однородные по своему экономическому содержанию, расходы. К ним относятся сырье и материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты, топливо и энергия на технологические цели, основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих, отчисления на социальное страхование. При их анализе нельзя ограничиться лишь показателями в целом по предприятию, так как при этом нивелируются результаты, достигнутые при выпуске отдельных изделий. Поэтому расчеты влияния отдельных факторов на общую величину затрат по этим статьям в последствии детализируются по отдельным изделиям, видам расходуемых материалов, системам и формам оплаты труда производственных рабочих на основе данных отчетных калькуляций.

Остальные статьи себестоимости являются комплексными и объединяют несколько экономических элементов. Так, статья «Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования» включает затраты материалов, энергии, топлива, расходы на оплату труда, амортизацию основных фондов. Комплексный характер носят и такие статьи себестоимости, как расходы на подготовку и освоение производства, цеховые, общезаводские (общехозяйственные) и прочие производственные расходы. Эти затраты обусловлены прежде всего общим объемом и организационно-техническим уровнем производства и анализируются, как правило, в целом по предприятию (объединению) или отдельным его подразделениям.

Анализ выполнения плана в постатейном разрезе начинается с сопоставления фактических затрат с плановыми, пересчитанными на фактический выпуск и ассортимент. Тем самым выявленные отклонения раскрывают изменения затрат независимо от структурных и ассортиментных сдвигов в выпуске продукции

Затраты по статьям себестоимости отличаются от затрат по ее элементам тем, что они отражают затраты, которые связаны с производством и реализацией продукции за данный отчетный период. Затраты же по элементам показывают все произведенные предприятием расходы ресурсов за отчетный период, включая расходы и на рост остатков незавершенного производства, затраты, отнесенные на счет расходов будущих периодов, и т.п. [1].

Группировка затрат по статьям расходов позволяет характеризовать связь затрат с результатами, их роль в технологическом процессе, управлении и обслуживании, во внутрихозяйственном расчете, выделить прямые и косвенные, переменные и постоянные расходы и тем самым полнее вскрыть резервы их экономии.

Плановые калькуляции обычно составляются на все виды продукции, предусмотренные в годовом плане производства и реализации предприятия.

Современные системы калькулирования более сбалансированы. Содержащаяся в них информация позволяет не только решать традиционные задачи, но и прогнозировать экономические последствия таких ситуаций, как: целесообразность дальнейшего выпуска продукции; установление оптимальной цены на продукцию; оптимизация ассортимента выпускаемой продукции; целесообразность обновления действующей технологии и станочного парка; оценка качества работы управленческого персонала.

Современное калькулирование лежит в основе оценки выполнения принятого предприятием или центром ответственности плана. Оно необходимо для анализа причин отклонений от плановых заданий по себестоимости. Данные фактических калькуляций используются для последующего планирования себестоимости, для обоснования экономической эффективности внедрения новой техники, выбора современных технологических процессов, проведения мероприятий по повышению качества продукции, проверки проектов строительства реконструкции предприятий. По результатам калькулирования можно принять решение о проведении ремонта самостоятельно или с использованием услуг сторонних организаций.

Таким образом, производственный учет и калькулирование являются основными элементами системы управления не только себестоимостью продукции, но и производством в целом.

Калькулирование на любом предприятии, независимо от его вида деятельности, размера и формы собственности, организуется в соответствии с определенными принципами.

1. Научно-обоснованная классификация затрат на производство. Для отдельных отраслей промышленности, а также ряда отраслей сферы материального производства с учетом их особенностей разработаны и утверждены специальные отраслевые рекомендации по планированию и учету себестоимости.

2. Установление объектов учета затрат, объектов калькулирования и калькуляционных единиц. Во многих случаях объекты учета затрат и объекты учета калькулирования не совпадают. Объектами учета затрат являются места их возникновения, виды или группы однородных продуктов. Местом возникновения затрат в управленческом учете называют структурные единицы и подразделения предприятия, в которых происходит первоначальное потребление производственных ресурсов (рабочие места, бригады, цехи и т.п.). Под объектом калькулирования (носителем затрат) понимают виды продукции (работ, услуг) предприятия, предназначенные для реализации на рынке.

3. Выбор метода распределения косвенных расходов чрезвычайно важен для правильного расчета себестоимости единицы продукции (работ, услуг). Он производится предприятием самостоятельно, записывается в учетной политике и является неизменным в течение всего финансового года.

4. Разграничение затрат по периодам. При этом необходимо руководствоваться принципом начисления. Его сущность состоит в том, что операции отражаются в бухгалтерском учете в момент их совершения и не увязываются с денежными потоками. Доходы и расходы, полученные (понесенные) в отчетном периоде, считаются доходами и расходами этого периода независимо от фактического времени поступления (или выплаты) денежных средств. Доходы и расходы, не относящиеся к отчетному периоду, не признаются доходами (расходами), которые поступили или перечислены в данном периоде.

5. Раздельный учет по текущим затратам на производство и по капитальным вложениям.

6. Выбор метода учета затрат и калькулирования.

Калькуляция себестоимости на каждом предприятии имеет свои особенности и составляется в соответствии со спецификой производства. Для анализа по каждой статье калькуляции определяется абсолютное отклонение. Затем определяют влияние объема и структуры производства на изменение полной себестоимости и выявляют экономию или перерасход по каждой статье [2].

Особое внимание при анализе полной себестоимости уделяется комплексным статьям. К ним относятся: расходы на содержание и эксплуатацию оборудования (РСЭО), общепро-

изводственные и общехозяйственные расходы, а также расходы на сбыт. Анализ этих расходов производится путем сравнения фактических их величин с прошлым уровнем прошедшего периода. Такое сопоставление показывает, как изменилась их доля в стоимости товарной продукции в динамике и по сравнению с прошлым годом, и какая наблюдается тенденция – роста или снижения. В процессе последующего анализа выясняются причины, вызвавшие абсолютные и относительные изменения затрат [3].

Библиографический список

1. Войтоловский Н. В., Калинина А. П. Комплексный экономический анализ коммерческих организаций. СПб.: СПбГУЭФ, 2010.
2. www.myeconomic.ru
3. www.bibliofond.ru

УДК 336.01

Е. А. Иванова – магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

И. В. Иванова (канд. экон. наук, доц.) – научный руководитель

БАНКРОТСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Потребительское кредитование в России уже не первый год стремительно набирает обороты, в связи с чем быстро растет и задолженность населения. Низкая кредитная культура привела к тому, что люди зачастую берут кредиты «просто так», не думая, за счет каких средств будут их гасить, а порой и вообще не собираясь оплачивать их в будущем. Это, естественно, заставляет банки закладывать в процентные ставки дополнительную премию за риск. Но понятно, что от долгов россиянам все-таки нужно избавляться [1]. Принятие законопроекта «О реабилитационных процедурах, применяемых в отношении гражданина-должника» затрагивает деятельность четырех основных участников процедуры банкротства физических лиц: непосредственно должников, кредитных организаций, арбитражных управляющих и арбитражных судов. Важным препятствием при проработке отдельных положений закона и корректировке сформулированных норм является отсутствие эффективного диалога всех заинтересованных сторон с законодателями, результатом которого стал бы работающий нормативный акт, в равной мере учитывающий интересы должника и кредитора [2].

Между тем установление цивилизованных правил могло бы снизить риски для обеих сторон кредитных отношений. По сути, у тех, кто имеет просроченный долг, с принятием закона о банкротстве физлиц, появится вариант полностью решить эту проблему в рамках одной судебной процедуры и освободиться от всех долгов на достаточно понятных условиях. Заемщик будет избавлен от необходимости договариваться о реструктуризации с каждым из кредиторов индивидуально. А при определенных условиях появится даже возможность списания части долга.

Логично, что предлагаемые законопроектом меры серьезным образом скажутся и на деятельности многих банков, которые смогут на законных основаниях «расчислить» свои

балансы и выстроить более адекватную кредитную политику. Ведь в документе в достаточном объеме прописаны меры по защите кредитных организаций от мошенников. За это устанавливается административная и уголовная ответственность, также предполагается, что информация о должнике, который оказался в процедуре, будет обязательно содержаться в бюро кредитных историй. А при обращении за новым кредитом заемщик будет обязан в течение пяти лет, после того как он оказался в процедуре банкротства, сообщать об этом факте потенциальному кредитору. Предусмотрен, кстати, и механизм повторного возбуждения процедуры, если открываются обстоятельства о том, что должник в свое время утаил информацию о своем имуществе. И, если им предоставлена недостоверная информация, он лишается права.

Согласно принятому депутатским корпусом в первом чтении законопроекту, граждане смогут обращаться в арбитражный суд с заявлением о своем банкротстве по собственной инициативе, если не смогут платить сразу по всем денежным обязательствам. Если гражданин предвидит собственное банкротство, он также сможет подать в арбитраж так называемое заявление должника. Этим же правом обращения в суд будут обладать и конкурсные кредиторы, однако их финансовые требования должны быть не менее 50 тысяч рублей, а просрочка по платежам – не менее трех месяцев. Подчеркну, эта сумма на данном этапе работы над документом является порогом прежде всего для кредиторов. Должник же при самовольном банкротстве не имеет в этом плане ограничений. За исключением того, что запрещено объявлять себя банкротом чаще, чем раз в пять лет.

Суд будет вправе вводить на срок до пяти лет реструктуризацию долгов заемщика. Причем если план реструктуризации не был представлен или не утвержден судом, то Фемида признает гражданина банкротом. И после этого начинается процедура по реализации имущества должника. Предполагается также возможность заключения мирового соглашения с кредиторами с целью прекращения производства по делу о банкротстве.

Из конкурсной массы гражданина исключается единственное жилье, если оно не является залогом по ипотеке, а также земельные участки, на которых расположено это жилье. «Неприкасаемым» также должен остаться минимум средств и вещей, необходимых банкроту для полноценной жизни. Речь идет об одежде, обуви, лекарствах, бытовой технике – по сути, всего того, что нельзя отнести к понятию «роскошь» [1].

Не бесспорным остается вопрос по поводу жилья. Депутаты намерены разрешить кредиторам накладывать взыскание на единственное жилье. Так как недобросовестные граждане смогут вложить в квартиру заемные денежные средства без намерения их вернуть [3].

Некоторые депутаты полагают, что элитная квартира, даже являясь единственным жильем, должна поступать в конкурсную массу, а вместо нее должнику предлагается приобрести крышу над головой средней ценовой категории [1].

Кроме того, гражданам, в отношении которых начата процедура банкротства, предлагается запретить выезд за пределы страны. Как сказано в заключении комитета, это необходимо для «предотвращения злоупотребления со стороны должника при реализации плана реструктуризации задолженности».

Но при этом комитет предлагает и ряд послаблений для будущих банкротов. Так, предполагается наложить мораторий на любые претензии кредиторов к беременным женщинам и женщинам, имеющим ребенка в возрасте до трех лет. Если эта поправка будет принята, то любые требования кредиторов к таким категориям граждан будут заморожены до достижения ребенком трех лет. Таким образом, получается, что процедуру банкротства вообще

нельзя будет применить к беременной женщине, так как за три года моратория пройдет и срок исковой давности для обращения в суд, если иное не предусмотрит законодатель [3].

Кроме того, по всей видимости, будет увеличена минимальная сумма долга, при наличии которой кредитор может обратиться с заявлением о банкротстве. Одним из веских аргументов в пользу этого является высокая степень вероятности злоупотреблений со стороны должников фиктивных процедур банкротства.

Данный законопроект должен, в первую очередь, помочь гражданам успешно решить проблему своих долгов. В то же время в законопроекте содержится ряд положений, которые необходимо рассмотреть. Нормы законопроекта включают индивидуального предпринимателя в единый правовой режим с должником-гражданином. Статус индивидуального предпринимателя носит двоякий характер: с одной стороны на индивидуального предпринимателя распространяются нормы, регулирующие правовое положение граждан, с другой стороны, деятельность индивидуального предпринимателя упорядочивают нормы законодательства, регламентирующие деятельность юридических лиц. Если рассматривать задолженность физического лица по потребительскому кредиту и задолженность по кредиту индивидуального предпринимателя, связанному с предпринимательской деятельностью, то они явно несоразмерны. В связи с этим, если для должника-гражданина задолженность в размере пятидесяти тысяч рублей – существенная сумма, то для индивидуального предпринимателя подобные суммы задолженности незначительны, что может повлечь за собой фиктивные банкротства индивидуальных предпринимателей. Таким образом, целесообразно прописать в законопроекте особый порядок, регулирующий банкротство индивидуального предпринимателя [4].

Библиографический список

1. http://www.stpravda.ru/20121225/vvedenie_bankrotstva_fizicheskikh_lits_reshit_mnogie_problemy__s_65450.html
2. <http://www.mcpcu.ru/>
3. <http://www.kommersant.ru/doc/2046785>
4. <http://www.gazeta-yurist.ru/parnew.php?i=487>

УДК 339.97

Д. Р. Иконников – студент кафедры международных отношений
Б. М. Лебедев (канд. экон. наук, доц.) – научный руководитель

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ «АРАБСКОЙ ВЕСНЫ» И ПУТИ РЕШЕНИЯ СЛОЖИВШИХСЯ ПРОБЛЕМ

В данной работе рассматриваются экономические последствия «арабской весны» и варианты решения возникших проблем.

«Арабская весна» – серия протестов и демонстраций, происходивших по всему Ближнему Востоку и Северной Африке начиная с 18 декабря 2010 года.

Демонстранты, вышедшие на улицы и площади Триполи, Туниса и Каира, требовали экономических преобразований, улучшения жизни обычных людей. В итоге же экономические последствия «арабской весны» оказались неутешительными: глубокий спад, долговой кризис и девальвация валют стран-участников «арабской весны». Как оценивает МВФ, ущерб «арабской весны» составит 225 миллиардов долларов [1], но с помощью МВФ и других стран, согласившихся поддержать страны, которых затронула «арабская весна», полноценного кризиса удалось избежать. Однако помощь, обещанная МВФ и этими странами, до конца так и не поступила.

«Арабская весна» привела к значительному спаду в экономике стран, ее переживших и замедлила рост экономики. Рост ВВП в регионе оказался самым низким за последнее десятилетие: 4,2% в 2010 году, 2,2% в 2011 году и 2,4% в 2012 году. Больше всего пострадали страны, в которых произошли революции и гражданские войны. Так, например, темпы роста ВВП в Ливии сократились на 26%. За этот период только Марокко преуспела в развитии. Однако по подсчетам Deutsche Bank в 2013 году рост экономик региона должен возрасти до 3,5%.

В результате «арабской весны» резко сократился туризм. Из-за протестов и выступлений демонстрантов туристы боятся ехать в арабские страны. За первые 6 месяцев 2010 года Тунис, Ливан, Египет, Иорданию и Марокко посетило 20 млн. человек, тогда как в первом полугодии 2011 цифра составила 15 млн. человек. Поток туристов в Тунис и Египет из Западных стран сократился на 40%. В 2010 году в Египте побывали 14,7 млн. туристов, а в 2011 году этот показатель снизился до 9,8 млн., а в 2012-м их было 11,5 млн. Для таких стран как Египет и Тунис, в которых туризм является основной статьёй поступлений в бюджет, положение близко к критическому, что существенно замедлило рост экономики. На данный момент туризм полностью так и не восстановился. Однако наблюдаются некоторые улучшения в этом секторе благодаря уменьшению волнений в Северной Африке.

В регион сократился также приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Сокращение притока ПИИ в регион началось уже в кризис 2008-2009 годов. «Арабская весна» не оставила от них и следа. За период 2010-2011 гг. ПИИ сократились на 46% до \$11,4 млрд. – наименьшего значения с 2004 года. Лишь ПИИ в Алжир не уменьшились, хотя они и были ничтожные. Это замедлило развитие стран, поскольку для развивающихся экономик, таких как стран Ближнего Востока и Северной Африки, ПИИ – наиболее востребованная форма капиталовложений.

Из-за падения притока иностранных инвестиций, туризма и экспорта нефти дефицит текущего счета платежного баланса стран значительно вырос: в Египте, Марокко и других странах с 2010 по 2011 годы он удвоился. Все эти факторы привели к падению курсов валют. Глубокой девальвации удалось избежать благодаря расходам значительных финансовых ресурсов Центробанков. Среди североафриканских стран – Египта, Туниса, Алжира, Марокко, Ливии лидером девальвации стал тунисский динар, тогда как в Сирии курс сирийского фунта снизился более чем в два раза по сравнению с началом кризиса. [2]

Власти Арабских стран решили увеличить социальные расходы, надеясь таким образом остановить волну протестов, предотвратить их дальнейшее увеличение и как-то компенсировать рост цен на еду и энергоносители. Другими словами, усилия были направлены на симптомы, а не на причины волнений в обществе. Самым большим увеличением социальных расходов отметились Алжир и Тунис. Социальные расходы этих двух стран возросли на 8% в 2012 г. От них не отстал и Египет, в котором субсидии на топливо и электроэнергию

за период 2011-2012 годов увеличились на 40%, почти до \$16 млрд. Это привело к росту дефицита государственного бюджета Египта до 7,9% ВВП. В конечном счете, в странах возрасли субсидии на топливо и еду, социальные пособия, пенсии и зарплаты госслужащим. Нельзя забывать, что рост социальных расходов может привести к внеплановому росту инфляции. Результат повышения социальных расходов был вполне логичным – рост дефицитов бюджета, а затем и госдолга. Особенно тяжелая ситуация в Египте, где госдолг уже составляет 85% ВВП. Самый высокий госдолг в регионе наблюдается в Ливане – 136% ВВП, но он за последние годы немного сократился.

Итогом «арабской весны» стала трагедия, обернувшаяся серьезными издержками для арабского общества. Ни одна из стран не преобразилась, а лишь потеряла в этом революционном потоке.

Странам Ближнего Востока и Северной Африки предстоит решать множество негативных экономических последствий «арабской весны». Однако те пути решения, которые намечены на данный момент, недостаточны для того, чтобы кардинально изменить положение в экономике. Необходимо применять давно назревшие реформы во всех сферах жизни.

Пути решения экономических проблем «арабской весны»:

- странам необходимо создавать среду, в которой будет поощряться бизнес, очень важно сделать его более привлекательным, необходимо создавать рабочие места в сфере бизнеса. Сейчас же подавляющая часть рабочих мест приходится на государственный сектор и сельское хозяйство. К сожалению, власти Туниса и Египта лишь наращивают число госслужащих и их зарплаты, тем самым увеличивая доминирование государства в экономике арабских стран. Заработная плата в госсекторе арабских стран на 30% выше, чем ее уровень в частном секторе. В мире оплата труда государственных служащих в среднем на 20% ниже, чем в частном секторе. [3];

- необходимо решить проблему рынка труда, которая уже длительное время присутствует на Ближнем Востоке и Северной Африке. По оценкам экспертов МВФ уровень безработицы составляет 10%, в том числе 25% среди молодежи, что в два раза выше глобального уровня. При этом среди лиц, только что получивших среднее или высшее образование, безработица намного выше. Это потенциальный источник нестабильности. Сейчас рынок труда является одним из самых неэффективных в мире. Работникам не хватает знаний и навыков, поскольку образовательная система неэффективна. Вечная проблема арабских стран – высокая безработица и бедный рынок труда. Молодые люди, разочарованные отсутствием рабочих мест могут стать двигателем для новых протестных движений;

- для того чтобы решить проблему рынка труда, нужна реформа образовательной системы, необходимо развитие профессионально-технической подготовки. Решение этой задачи является одной из первоочередных, поскольку по прогнозам Всемирного Банка к 2015 г. удельный вес молодежи в общей численности населения арабских стран будет превышать 30%. [4] Если не направить эту массу людей в нужное русло, то мы увидим еще большие протесты;

- страны должны постепенно отменять субсидии на топливо и еду, социальные пособия, пенсии и зарплаты госслужащим, которые они так поспешно ввели, поскольку на данный момент уже наблюдается дефицит бюджета и возрастает госдолг. Причем протестующим надо объяснить каждый шаг таких действий, что будет нелегко, учитывая проблемы с образованием и рынком труда;

- региону следует создать более «живую» торговлю с другими развивающимися странами, такими как, например, странами БРИКС. Близость региона к Европе определила тесные

экономические отношения с Европой. Это и поток эмигрантов, и туризм, и ПИИ. В настоящее время, страны еврозоны подавлены еврокризисом, поэтому рассчитывать на помощь не приходится;

– правительству нужно больше заботиться об экономике: необходимо вводить реформы, которые кардинально изменят бедственное экономическое положение арабских стран. Необходимо предложить серьезную программу, которая должна не на бумаге, а в реальности касаться проблем роста, занятости и бедности. Новые власти слишком заняты решением политических проблем, возможно, потому что экономические их пугают;

– в то же время, необходимо создать политическую систему, которая бы включала все точки зрения, т.е. различных политических партий, течений, а не была бы разделена на части, поскольку без должной политической системы будет очень сложно создать приемлемую экономическую.

Библиографический список

1. <http://www.finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=3205598> – Deutsche Bank – Арабская весна не привела к экономическим успехам – Главные новости – Финмаркет.
2. <http://www.ru.journal-neo.com/node/120240> – Арабские страны: экономические итоги и перспективы. Часть 1 | Новое восточное обозрение.
3. <http://www.ru.journal-neo.com/node/120241> – Арабские страны: экономические итоги и перспективы. Часть 2 | Новое восточное обозрение.
4. <http://www.ru.journal-neo.com/node/117208> – Повышение занятости – ключевая проблема арабских стран | Новое восточное обозрение.

УДК 343.35

М. В. Иноземцева – магистрант кафедры экономической теории и предпринимательства
Е. М. Ильинская (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

КОРРУПЦИЯ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

В статье рассматриваются коррупционные и иные правонарушения в сфере государственных и муниципальных заказов и методы их решения.

В нашей стране сфера государственных и муниципальных заказов привлекает в последнее время все больше внимания руководителей государства, представителей общественности, средств массовой информации. Это связано, в частности, с коррупционными проявлениями в указанной сфере: существенная часть денежных средств налогоплательщиков расхищается, уходит на так называемые откаты.

Практика показывает, что должностные лица различного уровня, участвующие в формировании заказов, нередко проявляют неумеренные аппетиты, игнорируя при этом общественные интересы и забывая о том, что закупки осуществляются за деньги налогоплательщиков, а не за их личные средства. Это проявляется в планировании закупок излишне дорогостоящих автомобилей, мебели, организации всевозможных празднований с вручением

дорогостоящих подарков и т.п. Все это происходит на фоне провозглашения в России режима строгой экономии бюджетных средств. Не случайно, что такого рода факты все чаще находят отражение в средствах массовой информации, чему способствует открытость информации о размещении заказов на соответствующих официальных сайтах.[6]

Одна из причин существующего положения – недостаточная проработанность нормативной и методической базы по государственным и муниципальным заказам в части формирования заказов. Известно, что деятельность государственных органов (органов местного самоуправления), их должностных лиц должна быть строго регламентирована, базироваться на соответствующем законодательстве. Еще дореволюционные российские цивилисты отмечали, что «государство действует не само собой, а через известные органы, и опыт показывает настоятельную потребность точно определить органам государства образ действия при заключении договоров, особенно таких, на которые идет значительная часть государственного достояния».[2]

Результатом преобразования системы государственных закупок явилось то, что государственные закупки состоялись как институт. До 2005 года в данной сфере действовали лишь декларативные нормативные акты, которые не ограничивали произвол государственных заказчиков. Благодаря появлению Закона 94-ФЗ в России система норм государственного регулирования государственных закупок и механизмы санкций за их нарушение были формализованы, путем четкой регламентации процедур размещения заказов, стимулирования добросовестной конкуренции, а также урегулирование гражданско-правовых отношений в области государственных закупок.[1]

В связи с этим нелишне еще раз отметить, что состояние нормативной правовой базы может оказывать весьма существенное влияние на состояние коррупции в той или иной сфере. Так, в методической литературе среди типичных коррупционных факторов выделяют факторы, связанные с пробелами правового регулирования. В Постановлении Правительства РФ от 26 февраля 2010 г. «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» в качестве одного из коррупциогенных факторов рассматривается «отсутствие или неполнота административных процедур».[1]

Однако практика применения Закона 94-ФЗ выявила много объективных проблем, затруднявших выполнение организациями-госзаказчиками своих основных функций.

К сожалению, при подготовке Закона 94-ФЗ зарубежный опыт не был учтен. Более того, были бесосновательно отвергнуты оправдавшиеся впоследствии предостережения Всемирного банка о рисках, заложенных в концепции закона. В соответствии с ним в России разрешено использовать менее половины способов закупок, которые в настоящее время применяются в международной практике, преимущественно наиболее простые и легче поддающиеся контролю. Иными словами, под запрет попала значительная часть общепринятых способов повышения эффективности госзакупок.[3] Это создавало серьезные проблемы для «добросовестных» госзаказчиков, заинтересованных в том, чтобы поставляемые им товары и услуги соответствовали определенным стандартам качества и были предоставлены в установленные сроки.

Упрощенное понимание функционирования рыночных механизмов, а также предположение о тотальной коррупции во всем госаппарате (за исключением регулятора госзакупок), которыми обосновывали жесткую формализацию всех процедур закупок, привели к существенным дополнительным издержкам для добросовестных агентов. Они оказались перед выбором: идти на риск низкого качества поставок или, обходя закон, заключать неформаль-

ные договоренности с поставщиками. Одновременно невозможность эффективно применять санкции за нарушение законодательства (десятки тысяч госзаказчиков не соблюдают сроки оценки заявок, публикации протоколов и т.д.) «развязывала руки» недобросовестным коррупционно-ориентированным агентам. В результате новая система регулирования госзакупок генерировала дополнительные стимулы к установлению неформальных отношений между госзаказчиками и поставщиками, создавая питательную среду для «латентной» коррупции.[4]

Практика показывает, что основная масса правонарушений коррупционного характера, связанных с так называемыми откатами, касается допуска к участию в торгах. Нарушения проявляются в незаконном отказе в допуске к участию в торгах, а также в незаконном допуске к участию в торгах участников размещения заказов, которых нельзя было допускать из-за несоответствия установленным требованиям.[5] Самый распространенный способ – когда «избранным» хозяйствующим субъектам умышленно предоставляют те или иные преимущества. Для «нежелательных» участников торгов искусственно создают препятствия. В итоге «победителями» торгов становятся «свои», «избранные», поставщики (подрядчики, исполнители). Они и предоставляют за обеспечение «победы» соответствующие «откаты».

Необходимо отметить, что до 1917 г. в России, как и сейчас, существовала проблема, связанная с проявлениями коррупции при организации и осуществлении казенных поставок (подрядов). Одной из мер противодействия таким проявлениям было применение уголовной ответственности. Так, в Уложении о наказаниях уголовных и исправительных от 15 августа 1845 г. предусматривалось специальное отделение, озаглавленное: «О противозаконных проступках чиновников при заключении подрядов и поставок, приеме поставляемых в казну вещей и производстве публичной продажи». Оно отличалось тщательной проработанностью. В нем были запреты, в том числе на нарушение общих правил проведения открытых торгов и предусматривались суровые наказания. Таким образом, была предусмотрена уголовная ответственность за нарушение правил размещения заказов. В связи с этим следует сказать, что в настоящее время звучат предложения отдельных государственных органов о дополнении УК РФ соответствующими нормами, касающимися нарушений при размещении заказов. Это рассматривается в качестве очередной меры устрашения недобросовестных должностных лиц заказчиков.

Первоочередной мерой в борьбе с коррупцией на государственном уровне должно стать усиление контроля за исполнением контрактных обязательств, повышение ответственности поставщиков (подрядчиков, исполнителей) за неисполнение (ненадлежащее исполнение) обязательств, в том числе ответственности физических лиц, стоящих за этими субъектами. На наш взгляд, специфика рассматриваемой сферы, связанная, в том числе с ее особо важной целевой направленностью, источниками финансирования – средствами налогоплательщиков, должна влечь повышенную ответственность должностных лиц, представляющих участников этих правоотношений.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Законы и Постановления.
2. Мейер Д. И. Русское гражданское право. Ч. 2. По испр. и доп. 8-му изд. 1902. М., 1997. С. 298 – 299.
3. Белов В. Е. Определение (формирование) цены государственного контракта: к вопросу об экономии бюджетных средств // Право и экономика. 2010. № 4.
4. Храшкин А. А. Управление процессом противодействия коррупции в системе государственных и муниципальных закупок: автореферат дис. кандидата экономических наук: 08.00.05 / Храшкин Андрей Александрович; [Место защиты: Рос.акад. гос. службы при Президенте РФ]. М., 2009. 25 с.

5. Данные о проведении торгов и других способах размещения заказов для государственных и муниципальных нужд // Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru/metod/torg.html> (за 2012г.);
6. Алешина Т. Электронным молотком по коррупции // Дела.ру / Т. Алешина. Режим доступа: <http://dela.ru/articles/ehlektronnym-molotkom-po-korrupcii/>.

УДК 330.354

В. Н. Корниенко – магистрант кафедры экономической теории и предпринимательства
Е. М. Ильинская (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

КОМУ РОССИЯ ПЕРЕХОДИТ ДОРОГУ ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ О РАЗВИТИИ БРИКС?

25–27 марта в южноафриканском Дурбане прошел пятый саммит БРИКС – организации, куда помимо ЮАР и России входят Китай, Индия и Бразилия. Саммит, главным образом, посвящен проблемам развития сотрудничества в рамках объединения, вопросам повышения безопасности и решению экономических задач. Впервые, в качестве главы государства, Китай на саммите представлял Си Цзиньпин. Именно поэтому саммит в Дурбане стал своеобразными смотрами нового главы КНР, который внутри Китая уже успел отметить себя заявлениями о том, что НОАК (армия КНР) должна повысить свою боеспособность, чтобы быть готовой к победе в любой войне.

Эти заявления нового китайского лидера уже вызвали много шума у «партнеров» в США, где сразу же было объявлено, что Си Цзиньпин высказывает завуалированные угрозы мировой демократии. Очевидно, что к словам и делам представителей китайской делегации и в Дурбане было приковано повышенное внимание, в том числе, и со стороны главных мировых наблюдателей за геополитическими переменами – Соединенных Штатов Америки. Тем временем, мировая общественность (простите за этот избитый термин) всю принялась обсуждать те пункты программы развития БРИКС, с которыми в Южно-Африканскую Республику собирается прибыть делегация из России.

В предварительном документе, подготовленном российской стороной перед поездкой в Дурбан, были обозначены следующие пункты-предложения. Россия обозначает вопрос утраты евроатлантическим сообществом своего экономического преимущества и заявляет о том, что глобальная инициатива переходит на территории, которые еще вчера считались мировой периферией. Авторы российской концепции призывают страны БРИКС начать активное конструирование основных несущих опор миропорядка, не пренебрегая контактами с тем же Западом.

К сожалению (или к счастью), не пренебрегать приходится по той простой причине, что глобализация достигла существенных масштабов. Кроме того, Россия предложила другим делегациям в Дурбане приступить к решению вопросов, связанных с созданием постоянного секретариата БРИКС, а также создать Банк развития с 50-миллиардным (в долларовом эквиваленте) уставным капиталом, штаб-квартира которого может быть открыта в деловом

центре Москвы. Это еще не все предложения, с которыми на мировую БРИКС-арену собирается выходить Россия. Российские авторы программы предлагают создать банк, который будет работать на основе платежей в национальных валютах при полном отказе от доллара США и евровалюты. Для решения кризисных проблем предлагается запустить работу так называемого антикризисного фонда с суммарным капиталом около 240 миллиардов все в том же долларом эквиваленте. Помимо ряда экономических предложений Россия высказала пожелание расширить БРИКС за счет одной из мощных исламских экономик. В числе возможных претендентов называются такие государства как Турция и Индонезия¹.

Россия обозначает в своем документе и наличие проблемных точек между странами БРИКС. К примеру, указывается на непогашенный приграничный конфликт между Индией и Китаем, который пока не дает приступить к полноценной экономической интеграции между этими странами.

Пока товарооборот между КНР и Индией составляет около \$60 млрд., что при современном потенциале этих государств нельзя называть внушительной цифрой. К примеру, по итогам 2012 года товарооборот между Россией и Китаем вплотную приблизился к отметке в 90 миллиардов долларов. При этом российские экономисты заявляют, что взаимная выгода от торговли между странами БРИКС выросла бы существенно в том случае, если финансовые контакты осуществлялись исключительно посредством национальных валют без участия валют внешних для БРИКС государств.

Такие приоритеты, расставленные Россией, вызвали бурную реакцию в так называемой демократической либеральной среде. Критики программы, как всегда, увидели нечто, указывающее на желание России вырасти до глобального игрока, на которого пока упорно никто не хочет обращать внимание. К примеру, член московского Карнеги центра господин Петров утверждает, что российские предложения будут абсолютно безынтересны другим странам БРИКС, а роль самой РФ в этой организации, оказывается, заключается в сидении на приставном стуле. Видимо, 90-миллиардный товарооборот России с одним только Китаем в БРИКС и есть тот «приставной стул», о котором говорит Николай Петров.

Если учесть, под чью дуду пляшут все отделения Карнеги центра, то можно всерьез говорить о том, что предложения России кому-то (известно, кому) переходят дорогу. Ведь если допустить, что пять стран БРИКС полностью откажутся от использования во взаиморасчетах доллара и евро, да еще и создадут банк, который будет поддерживать национальные валюты и торговые операции, на них основанные, то ущерб для одной только американской экономики будет поистине колоссальным. На фоне того, что Китай в феврале впервые в истории обогнал США в плане объемов мировой торговли, достигнув планки в 3,87 триллиона долларов, Вашингтону все эти братания в рамках БРИКС как кость в горле. Если только сами США вдруг не захотят вступить в БРИКС. Но вот возьмут ли?

Безусловно, в современном состоянии БРИКС нельзя называть организацией, интеграция в которой достигает феерических результатов. Именно поэтому российские предложения начинать более тесное сотрудничество выглядят вполне своевременными. Есть в БРИКС государства, экономика которых выглядит мощнее и впечатляюще, а есть те, результаты экономического роста которых оставляют желать лучшего. Для понимания этого процесса стоит привести статистику по уровню роста экономик стран БРИКС по итогам 2012 года. Рост ВВП

¹ Саммит БРИКС: намерения ясны, детали не проработаны // Режим доступа: <http://ria.ru/economy/20130328/929491054.html> (дата обращения 10.04.2013)

Бразилии: 0,9% в год (в 2010-м составлял почти 7,5%), рост ВВП ЮАР: около 2,2% в год, рост ВВП России: 3,5% в год, рост ВВП Индии: 6% в год, рост ВВП Китая: 7,8% в год.

Понятно, что экономическое расслоение в плане экономического роста в БРИКС имеет место быть, но говорить о том, что роль России в этой организации – сиротское положение на приставном стуле, может себе позволить лишь тот человек, который либо полностью некомпетентен в экономических вопросах, либо всеми силами старается отвлечь внимание общественности от разумных предложений России. Если экономика, к примеру, Франции едва преодолела полупроцентный рубеж экономического роста по итогам прошлого года, то никто же не говорит, что Франция – нищенка с евросоюзным статусом, которая желает всеми силами обратить на себя внимание, оставаясь в ЕС никому неинтересной.

В общем, чаяния о приставной роли России в БРИКС и слова о нежелании стран БРИКС воспринимать Россию всерьез, высказываемые «экспертами» различного уровня, можно назвать беспочвенной фантазией.

Безусловно, открытие Банка развития именно в Москве для России не самоцель. Его можно открыть хоть в Пекине, хоть в Нью-Дели. Важен сам факт открытия этого финансового института, который позволит перейти к более активной экономической интеграции между странами БРИКС. А это ведь прямой удар по интересам США. Но пока, решение по данному вопросу отложили до следующей встречи, где, будем надеяться, все станет предельно ясно.

В то же время, если БРИКС прирастет еще и такой мощной экономикой как Турция, то это будет удар по интересам Евросоюза, который старается бесконечными обещаниями о вступлении в режиме «вот-вот», выдаваемыми Анкаре, удерживать Турцию на нужном для себя расстоянии. «Вот-вот» продолжается уже неприлично долго, давая повод Эрдогану выбрать иные направления интеграции. Да и вообще, европейский путь экономической интеграции для Анкары сегодня можно назвать потерявшим свою актуальность, а вот экономическая интеграция со странами БРИКС – дело стоящее. Привлечение Турции или Индонезии в БРИКС позволит получить обширные рынки в мусульманских странах, развитие которых идет весьма активными темпами.

Получается, что российские предложения, подготовленные для саммита в Дурбане, кажутся нелепыми разве что тем господам, которые упорно желают держаться за американскую и европейскую экономики, показавших себя во время мирового финансового кризиса 2008–2010 «во всей красе» и продолжающих показывать именно так и по сей день. Для этих господ любые слова об интеграции в обход интересов Вашингтона и Брюсселя – это соль на рану, а потому риторика о смехотворности российских (как китайских, индийских, бразильских и южноафриканских) идей развития БРИКС будет только усиливаться. Однако к этому все уже успели привыкнуть. Главное, чтобы страны БРИКС отделили зерна от плевел и работали в том направлении, которое посчитают выгодным именно они, а не ЕС, США и прочие «доброжелатели».

УДК 659.125.7.007

Е. О. Корниенко – студент кафедры электронной коммерции и маркетинга
Л. В. Рудакова (канд. экон. наук, доц.) – научный руководитель

ПРОБЛЕМЫ ФОТОЖУРНАЛИСТИКИ В РОССИИ

Фотожурналистика – особая форма журналистики, использующая фотографию в качестве основного средства выражения. Изобретение термина «фотожурналистика» обычно приписывается Клиффу Эдому (1907–1991 г.), 29 лет преподававшему в школе журналистики в Университете Миссури. Фотожурналистика отличается от родственных жанров фотографии следующими свойствами: временем, объективностью и наличием повествования. Фотожурналистика включает в себя три основные составляющие: новостная фотожурналистика – просто новость; репортажная фотожурналистика – почти то же, что и новостная, но растянутая во времени на дни или недели; документальная фотожурналистика – тот же репортаж, но уже не заключенный в жесткие временные и редакторские рамки.

До 1880 г. типографское оборудование не могло правильно воспроизводить фотоснимки. Обычно по фотографии художником изготавливалась гравюра, с которой и производилась печать. Первые репортажные фотографии с полей Крымской войны (1853–1856 гг.), сделанные Роджером Фонтаном, одним из отцов фотожурналистики, были опубликованы именно таким образом. Также предпосылкой к зарождению фотожурналистики стало изобретение высокочувствительных пленок и малогабаритной камеры 35-миллиметровой «лейки», которая была создана в 1914 г. в Германии. С выпуском этой камеры в 1930 г. наступит «золотая эра» фотожурналистики. Становление и развитие фотожурналистики в СССР, как и во всем мире, пришлось на середину 1920-х – 1930-е годы. Большое влияние на развитие фотожурналистики в СССР оказал журнал «Советское фото», являвшийся единственным в стране специализированным изданием такого типа. На его страницах публиковались снимки, показывающие послереволюционные изменения в стране, обществе; подвиги советского народа в ВОВ и т. д. Представители фотожурналистики того времени: Дмитрий Бальтерманц, Анатолий Гаранин, Марк Редькин, Евгений Халдей и др. Нельзя не упомянуть и других известных мастеров фоторепортажа. Широкую известность получил военный репортер Мэтью Бреди, показавший суровую и жестокую правду гражданской войны в Америке. Ему принадлежат несколько всемирно известных снимков, один из которых «Солдаты, павшие в первый день битвы при Геттисберге, штат Пенсильвания» 1863 г. Помимо этого, известной работой является фото Авраама Линкольна 1860 г. В России известным фоторепортером стал Карл Булла. Его по праву можно считать родоначальником отечественного фоторепортажа. Еще одно немало важное имя в истории фотожурналистики – Анри Картье-Брессон – один из выдающихся фотографов XX века, известен как основатель современной фотожурналистики.

Современные цифровые технологии коренным образом изменили фотографический процесс и привели к радикальным преобразованиям всего, что связано с фотографией. Компьютерные технологии открыли новые горизонты творчества, позволяя достигать впечатляющих результатов путем преобразования изображения. Широкое внедрение цифровых фотографических технологий привело к выраженным изменениям в следующих аспектах фотографии: улучшилось качество фотографий; расширились творческие возможности фо-

торепортеров; возросла вероятность получения выразительных кадров; появились методы улучшения уже сделанных фотографий путем компьютерной постобработки в графических редакторах; изменилось конечное представление фотографии; фотографии стали широкодоступными, благодаря возможности их распространения через Интернет.

Среди негативных аспектов перехода от аналоговой фотографии к цифровой можно указать следующие моменты: явно выраженный регресс эстетики массовой фотографии; падение среднего уровня профессионализма фотографов; широкое распространение низкокачественных в изобразительном плане фотографий в СМИ; «растворение» действительно хороших фотографий в огромной массе снимков среднего и низкого уровня; быстрое и широкое распространение «моды» на определенные, часто малохудожественные технические и творческие приемы съемки и обработки фотоизображений; проблема защиты авторских прав на цифровые изображения.

Развитие цифровых технологий сделало возможным ситуацию, когда вполне удовлетворительную фотографию может сделать человек, ничего о процессе фотографирования не знающий. Чтобы написать картину надо научиться рисовать, а чтобы сделать фотографию достаточно просто нажать кнопку автоматической фотокамеры. Конечно, автоматика дает хорошие результаты только, если условия съемки являются «стандартными», соответствующими тем, что запрограммированы в камере. Эта ситуация способствует широкому распространению фотолюбительства, а также появлению множества владельцев камер, зарабатывающих фотографией и называющих себя фотографами.

Когда фотография уже сделана, важно дать адекватную оценку ее качества. Если автор снимка или те, кто оценивает снимок, не обладают ни фотографической подготовкой, то фотографии откровенно слабые, эстетически неприемлемые, оцениваются как вполне качественные и представляются для широкого показа в Интернете, публикуются в СМИ и даже экспонируются на разного рода выставках.

Все большую роль в современной жизни играет глобальная компьютерная сеть. Фотография в Интернете представлена исключительно широко и разнообразно. И находится в сети в открытом доступе. Доминирование массовой низкокачественной фотографии приводит к тому, что в бесчисленном множестве плохих снимков «растворяются» действительно удачные талантливые работы. Не ограниченная ни чем и ни кем возможность легко и быстро выкладывать в сеть фотографии, мгновенно делая их доступными миллионм зрителей, оказывается для массовой фотографии крайне опасной.

Качество фотографий, публикуемых в СМИ, страдает еще и из-за того, что редакции ряда газет, прежде всего небольших, сокращают ставки фотокорреспондентов и возлагают их функции на пишущих журналистов. Их конечно можно понять, во-первых, стремлением к экономии финансовых средств, во-вторых, имеющимся зачастую недооценкой со стороны руководства СМИ важности качественных фотоиллюстраций, а, в-третьих, иллюзией, что, располагая автоматической цифровой камерой, любой человек, а уж тем более, имеющий журналистское образование, может сделать хорошую фотографию. При этом не учитывается, что за хорошей фотографией всегда стоит большой труд, серьезные затраты времени и сил, а до этого годы обучения и накопления практического опыта. Если основной задачей журналиста является написание текста, то фотография будет для него вторичной, она будет делаться между делом, что неизбежно скажется на ее качестве.

Подводя итоги, хочется отметить, что в последние десятилетия фотожурналистика переживает сильные изменения. И наиболее заметное влияние на ее развитие оказывает

технический прогресс. Конечно, современные технологии дают небывалые возможности и несут в себе много хорошего. К сожалению, у технологического прогресса есть и обратная сторона. Фотожурналистика в России в настоящее время является одним из наиболее развивающихся и наиболее перспективных видов. С каждым днем растет число людей называющих себя «фотожурналистами». Если послушать мнения профессиональных фотожурналистов с большим стажем, то многие утверждают, что профессия «фотожурналист» умерла, но фотожурналистика никогда не была так популярна, как сейчас, и никогда не захватывала такое количество людей.

В настоящее время фотожурналистика начинает существовать в ином формате и все сильнее зависит не только от профессиональных фотографов, редакторов и издателей, но и от других описанных выше факторов. Для решения поставленных выше проблем необходимо: открывать больше школ, где будут обучать искусству фотожурналистики; издания должны быть более серьезными и с должным вниманием относиться к созданию фоторепортажа; они должны не только информировать целевую аудиторию, но и привлекать внимание внешним видом, дизайном.

Библиографический список

1. Мобильные ресурсы Интернета. М.: Издательство «Харвест», 2009 г.
2. Попов, В. В. Практикум по Интернет-технологиям: учебный курс / В. В. Попов. СПб.: Питер, 2012.

УДК 334.1

А. В. Крылова – магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Н. Г. Лашкова (канд. экон. наук, доц.) – научный руководитель

ФРАНЧАЙЗИНГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Франчайзинг, франшиза, коммерческая концессия – вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передает другой стороне (франчайзи) за плату (роялти) право на определенный вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения. Это развитая форма лицензирования, при которой одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать от своего имени, используя товарные знаки и/или бренды франчайзера.

Выделяют следующие признаки франчайзинга:

- франчайзер получает отчисления за использование своего товарного знака;
- франчайзи выплачивает начальный взнос за право стать частью системы;
- франчайзер предоставляет франчайзи систему ведения бизнеса.

Существует много компаний, которые предоставляют «бизнес под ключ». При этом следует отметить, что название «компания-франчайзер» не означает, что компания все свои мощности предлагает для франчайзинга, она может некоторое кол-во объектов иметь и в своей «личной» собственности.

Вопреки расхожему мнению, только 15 % ресторанов McDonald's в мире принадлежат непосредственно корпорации McDonald's все остальные являются собственностью гене-

ральных (национальных) дистрибьюторов (франчайзи). Условия использования очень жесткие – договором регламентируются такие мелочи, как цветовая гамма и размер столиков.

Известный производитель спортивной одежды Columbia sportswear company в настоящее время полностью перешел на продажи по франчайзингу. Условия использования не очень жесткие, главные требования – наличие торговой площади не менее 100 кв. м. в отдельно стоящем здании на проходной торговой улице или в торговом центре и стартовая закупка товара минимум на \$80 тыс.

В России франчайзинговой деятельностью известны компании 1С (в 2012 году насчитывается около 4 500 франчайзи), X5 Retail Group – 690 крупных магазинов-франчайзи («Пятерочка», «Перекресток», «Копейка») в 2011 году.

В чем плюсы и минусы франчайзинга? На сегодняшний день франчайзинг стал довольно популярным и все больше предпринимателей покупают франшизу.

Плюсы для франчайзера

- получение дополнительного дохода при минимальных затратах и инвестициях за счет расширения производства и/или сбыта товаров (услуг) путем уступки прав на использование товарного знака, фирменного стиля, объектов интеллектуальной собственности и коммерческой информации;

- обеспечение гарантий получения стабильного дополнительного дохода в виде периодических платежей, поскольку франчайзи как самостоятельное юридическое лицо непосредственно заинтересовано в успешном развитии своего предприятия;

- продвижение на рынке товаров (услуг), товарного знака и самой компании за счет франчайзи;

- увеличение степени контроля на рынке;

- обеспечение возможностей для сбыта товара (услуг) на удаленных территориях;

- осуществление территориального раздела рынка с целью ограничения конкуренции между франчайзи без нарушения норм антимонопольного законодательства;

- расширение опыта ведения бизнеса и изучение рынка на основе обратного потока информации от франчайзи.

Плюсы для франчайзи

- использование на законных основаниях товарного знака и/или торговой марки известной компании;

- получение доступа к детально разработанной технологии ведения бизнеса, показавшей на практике высокий уровень эффективности;

- получение постоянной технической, консультативной и финансовой поддержки, как на этапе развития бизнеса, так и в процессе его функционирования;

- доступ к гарантированной системе поставок;

- сохранение юридической и экономической самостоятельности, а также возможность самостоятельного принятия управленческих решений;

- значительная экономия средств и времени на рекламе, обучении, маркетинговых исследованиях, разработки и регистрации собственного товарного знака и торговой марки, отработки технологии ведения бизнеса, а также на ведение переговоров и поиске партнеров;

- приобретение определенного уровня защищенности от конкурентов на территории действия франчайзингового соглашения; повышение статуса и новые возможности для ведения бизнеса;

– упрощение доступа к кредитным ресурсам; франчайзер может выступать в роли гаранта в кредитных отношениях; кроме того, финансово-кредитные учреждения более лояльно относятся к кредитованию франчайзи международных компаний, зачастую предоставляя им финансовые ресурсы на льготных условиях.

Таким образом, для покупателей франшизы решены многие организационные и маркетинговые вопросы, ведь франшиза – это программа, которая включает помощь в создании и развитии бизнеса, рекламу, марку, производственную и маркетинговую технологии и обучение персонала. По сути, в этой схеме новичок получает продуманную и проверенную программу действий. Обычно доля банкротств, в таком случае, в разы меньше, чем в других партнерских схемах, поскольку существующая сеть защищает новичка, помогает ему стартовать, предоставляя ему свои рекомендации (по сути – консалтинг) и устанавливая стандарты. По статистике, из всех вновь образованных фирм в мире 85% прекращает свою деятельность в течение первых пяти лет. А из тех, кто работает по франчайзинговой схеме – лишь 14%.

Однако, наряду с преимуществами, использование франчайзинга сопровождается рядом недостатков, именно поэтому специалисты призывают не считать данную технологию единственным решением всех бизнес-проблем.

Минусы для франчайзера

- зависимость эффективности работы от сторонних компаний;
- сложности в разрыве отношений с франчайзи, не выполняющим условия соглашения. Как правило, франчайзинговый договор предусматривает невозможность для франчайзера одностороннего расторжения контракта с франчайзи; с этой целью последнего следует уведомить предварительно (как правило, за шесть месяцев);
- наличие определенных проблем в контроле качества товаров (услуг), предоставляемых франчайзи, что вызвано его относительной независимостью;
- негативное влияние неэффективных франчайзи на имидж и рыночную репутацию торговой марки;
- выплата взносов с опозданием или их недоплата; поскольку величина платежей роялти, как правило, определяется как доля от совокупного дохода, оборота или объема прибыли франчайзи, то последний, пытаясь уменьшить величину выплат, в некоторых случаях предоставляет неполные или фальсифицированные отчеты;
- вероятность разглашения коммерческой тайны; франчайзи, получая доступ к коммерческим секретам и ноу-хау от франчайзера, иногда разглашает подобную информацию, хотя это и запрещено соглашением;
- выход из франчайзинговой системы эффективных франчайзи, которые, расторгая контракт с франчайзером для открытия собственного бизнеса, фактически становятся прямыми конкурентами франчайзера.

Минусы для франчайзи

- ограничения свободы принятия решений;
- невозможность быстрого разрыва франчайзингового договора;
- возможная конкуренция со стороны других франчайзи и непосредственно франчайзера (для неисключительной франшизы);
- отсутствие поддержки со стороны франчайзера вопреки отговоренным в соглашении обязательствам;
- зависимость от финансовой стабильности франчайзера;
- риск переоценки позитивности имиджа и перспективности торговой марки и/или товарного знака франчайзера и т.д.

Для того чтобы обезопасить себя от возможных рисков, франчайзеры, как правило, очень тщательно подходят к процессу отбора франчайзи, предъявляя к потенциальным покупателям франшизы достаточно жесткие требования. Кроме того, в процессе работы франчайзеры, как правило, осуществляют детальный мониторинг всей франчайзинговой сети для определения назревающих проблем и принятия своевременных решений.

В целом, по оценкам экспертов, по сравнению с возможностями и преимуществами технологии франчайзинга как способа развития бизнеса, его недостатки для франчайзи настолько незначительны, что большинство малых и средних компаний ими просто пренебрегают. Основной недостаток, приписываемый франчайзингу – ограничение свободы франчайзи. Однако он же, по мнению большинства экспертов, является и преимуществом, поскольку определение законов и правил ведения бизнеса, а также контроль их надлежащего выполнения обеспечивает высокий уровень эффективности работы франчайзи в соответствии со стандартами франчайзера. Фактически, франчайзи рискует только ошибиться в выборе франчайзера, а также в соответствии стратегии своего развития нормам и ограничениям, связанным с выполнением франчайзингового соглашения.

Библиографический список

1. Ватутин С., Тришин М. Клонирование бизнеса. Франчайзинг и другие модели быстрого роста. СПб.: Питер, 2012.
2. <http://top-franchising.com.ua/docs/start/detail.php?ID=1083>
3. <http://netexchange.su/v-chem-plyusy-i-minusy-franchajzinga/>
4. <http://franchaizing.net/plus.php>
5. <http://www.biztimes.ru/index.php?artid=2465>

УДК 65-05

Ю. А. Кузнецова – магистрант кафедры менеджмента

Н. В. Артамонова (канд. техн. наук, проф.) – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ТРАНСПОРТНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Эффективность деятельности предприятия напрямую зависит от его работников. Профессиональный отбор и оптимальная расстановка кадров способны вывести компанию на передовые позиции. Система отбора и набора кадров должна идеально соответствовать идеологии, целям и задачам предприятия.

Вопрос отбора и набора кадров многие работодатели сегодня признают наиболее важным, но как правильно это делать, на что следует ориентироваться, с чего начать? Прежде всего, нельзя отделять процесс отбора и набора от производственного процесса. Необходимо помнить, что вновь принятые сотрудники через определенное время должны будут вносить свой вклад в общее дело, и задача работодателя сегодня – ориентироваться на стратегические цели.

В настоящий момент на первый план выходит потребность не просто осуществлять движение кадров, а систематически проводить анализ рынка труда, прогнозировать его изменения методами своевременной модернизации в системе управления человеческими ресурсами.

Кадровая политика – это ведущее направление управленческой деятельности, совокупность форм, подходов, принципов, методов по формированию, сохранению и развитию трудового потенциала предприятия, которые помогут достичь эффективного производства и конкурентоспособности предприятия.

Сутью кадровой политики является работа с персоналом, соответствующая концепции развития организации. Кадровая политика – это составная часть стратегически ориентированной политики организации.

Часто перед работодателем встает вопрос о том, какой выбрать путь: пригласить на работу опытного сотрудника, который через сравнительно небольшое время сможет работать с полной отдачей, или же трудоустроить выпускника учебного заведения без опыта работы. Второй вариант привлекателен тем, что предприятие сможет сформировать такого работника «под себя», в соответствии со своими целями и задачами. Кроме того, такой работник в будущем станет уникальным специалистом именно в стратегически необходимой предпринятию области. Уже сегодня можно обучать молодых специалистов видам работ, для выполнения которых обычно привлекаются сторонние организации.

При отборе и найме работодатель сталкивается со следующими проблемами [1]:

- не определены критерии для отбора разных категорий работников;
- недостаточный опыт и уровень квалификации кадровых работников;
- используемые методы отбора нуждаются в совершенствовании и дополнении;
- не выделяется достаточно средств для организации работы в области поиска и отбора персонала;
- устаревшая система оценки соискателей;
- отсутствие отвечающих современным требованиям процедур подбора персонала.

Несмотря на активное развитие иностранных компаний на территории Российской Федерации, процедура отбора и найма на отечественных предприятиях в своем развитии остается на уровне двадцатого века. Тем не менее, существуют все предпосылки для внедрения совершенно новой технологии отбора кадров, чему способствует опыт международных компаний.

Проблема отбора и набора кадров в своей значимости затрагивает такие дисциплины как психология, конфликтология, социология и другие.

При разработке программы реализации кадровой политики транспортного предприятия обязательным является выявление наиболее актуальных кадровых проблем в связи со стратегическими целями его развития. Поэтому кадровая политика транспортного предприятия должна складываться с учетом особенностей его деятельности и актуальности отдельных проблем этого предприятия, а также исходя из фактического уровня его развития. Также в расчет принимаются реальные финансовые и организационные возможности предприятия в ближайший период и в перспективе.

Формирование кадровой политики транспортного предприятия должно быть подчинено стратегическим и тактическим задачам его развития. Таким образом, можно обеспечить реализацию принципов системного подхода в управлении транспортным предприятием.

Типовая структура персонала транспортного предприятия представлена на рис. 1.



Рис. 1. Типовая структура персонала транспортного предприятия

Процесс работы с персоналом должен быть построен так, чтобы кратчайшим путем прийти к желаемому результату в отношении любого вопроса или проблемы в кадровой сфере. Так, в ходе формирования кадровой политики должно происходить согласование следующих аспектов:

- разработка общих принципов кадровой политики, определение приоритетов целей;
- организационно-штатная политика – планирование потребности в трудовых ресурсах, формирование структуры и штата, назначения, создание резерва, перемещения;
- информационная политика – создание и поддержка системы движения кадровой информации;
- финансовая политика – формулирование принципов распределения средств, обеспечение эффективной системы стимулирования труда;
- политика развития персонала – обеспечение программы развития, профориентация и адаптация сотрудников, планирование индивидуального продвижения, формирование команд, профессиональная подготовка и повышение квалификации;
- оценка результатов деятельности – анализ соответствия кадровой политики и стратегии организации, выявление проблем в кадровой работе, оценка кадрового потенциала (центр оценки и другие методы оценки эффективности деятельности).

Облик современного руководителя определяют представления о труде и вытекающие из них системы мотивации и отношения сотрудников к труду. Меняющиеся представления о содержании и характере труда, свободном времени и качестве жизни предъявляют новые требования к руководству кадрами. Все более важным становится подготовка и непрерывное обучение персонала. Особенно возрастает актуальность подготовки управленческих кадров всех уровней, развитие их компетенций и повышение уровня ответственности.

Кадровая политика любого транспортного предприятия должна быть направлена на повышение уровня безопасности дорожного движения, охрану труда, гарантии на доставку груза или пассажиров.

Повышение уровня безопасности дорожного движения может быть достигнуто с помощью постоянного повышения квалификации транспортных работников, разработки системы мотивации за безаварийную езду, оптимальной организации процесса перевозки. Повысить уровень ответственности каждого работника помогут ежемесячные инструктажи по охране труда и технике безопасности, эксплуатации транспортных средств. Кроме того, каждый работник должен знать, что он участвует в процессе оказания транспортной услуги, и он может гарантировать качество этой услуги.

В целях рационального распределения и развития персонала необходимо произвести комплекс мер, направленных на повышение уровня компетенций каждого сотрудника [2]:

- произвести классификацию персонала, разбив его на соответствующие уровни;
- для каждого уровня определить компетенции (профессиональные, управленческие, психологические);
- разработать методологию оценки компетенций для каждого уровня;
- разработать программу развития персонала до требуемого уровня.

Последовательная реализация таких мер повысит квалификацию персонала, поможет реализовать скрытый потенциал сотрудников, выйти на новый уровень. Ведь известно: успешные сотрудники порождают успешную компанию.

Библиографический список

1. Кибанов А. Я., Дуракова И. Б. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации. М.: КНОРУС, 2012. 58 с.
2. Будрин А. Г. и др. Экономика автотранспортного предприятия: учебное пособие для вузов. М.: Издательский центр «Академия», 2008. 96 с.

УДК 659.131

А. А. Кутковский – студент кафедры электронной коммерции и маркетинга
Л. В. Рудакова (канд. экон. наук, доц.) – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ ВИЗУАЛЬНОГО ОБЛИКА СОВРЕМЕННЫХ ПЕЧАТНЫХ ИЗДАНИЙ

Данная тема весьма актуальна, так как внешний вид печатных средств массовой информации играет важную роль для оптимального восприятия целевой аудитории. В настоящее время число печатных газет и журналов растет. Для того чтобы пресса смогла выжить

при новых рыночных отношениях, она должна не только информировать, но и привлекать внимание. Редакторам следует концентрировать свое внимание на: внешнем виде газеты или журнала; представляемой читателям информации; дизайне внутренних полос изданий; цвете и шрифтах; иллюстративном материале и т.д.

Графический дизайн – это создание визуально-информативной продукции, несущей также и эмоциональную нагрузку. Основной целью графического дизайна является привлечение внимания аудитории к конкретной информации с помощью изображения. От формы, расположения текста и элементов, которые его окружают, зависит обратят ли читатели на него свое внимание. И главную роль здесь играет макет. Макет – это графический план полосы, предназначенный для ее верстки. Цель макетирования – расположить текстовые и иллюстрационные материалы на полосах так, чтобы газета или журнал имел привлекательный внешний вид и читатели легко находили интересующие их публикации. В макетировании газетной или журнальной полосы используются следующие приемы расположения материала:

- планово-композиционный прием (размещение материалов в той последовательности, которая обозначена в плане каждой полосы);
- традиционный прием (постановка в «чердаке» и «подвале» наиболее крупных материалов, которые по диагонали уравнивают полосу);
- гвоздевой прием (постановка самой важной, «гвоздевой» публикации, в зрительном центре полосы в окружении более мелких материалов).

Также газетная практика выработала многочисленные виды верстки полосы, которые характеризуются различными способами конфигурации публикуемых материалов:

- прямая верстка (материалы имеют четырехугольную форму, все колонки одинаковы по высоте);
- ломаная верстка (преобладание публикаций ступенчатой формы, колонки разновелики по высоте);
- смешанная верстка (сочетание прямой и ломаной верстки);
- вертикальная верстка (материалы на полосах вытянуты сверху вниз);
- горизонтальная верстка (публикации «растянуты» в ширину);
- смешанная верстка (состоит из двух предыдущих) [1].

Чем шире напечатанный информационный материал по отношению к его высоте, тем меньшим выглядит его объем, а так как читатель всегда предпочитает короткие материалы длинным, то горизонтальное расположение выглядит для него привлекательнее. Простейшим средством увеличения внимания к тексту являются заголовки. Они привлекают внимание читателя если не своим содержанием, то формой. Верстки заголовков могут быть следующих типов:

- открытая верстка – заглавие ставится над всеми колонками текста;
- полуоткрытая верстка – заглавие ставят над текстом и сдвигают вправо или влево, чтобы с одной стороны оно было закрыто текстом;
- закрытая верстка – заголовок стоит над материалом в центре, но как бы утопленный в текст, с двух сторон закрытый колонками;
- глухая верстка – заголовок верстается внутри текста, это применяется к крупным по объемам материалам;
- полуглухая верстка – текст окружает заголовок с трех сторон [1].

Важную роль в детерминации текста играют пробелы. Белое пространство – один из самых выразительных приемов в оформлении. Пробелы делают страницу более привлекательной и легко читаемой, поскольку создают условия отдыха для глаз и предоставляют контраст между текстом и незаполненным пространством. Межстрочный интервал должен быть пропорционален размеру шрифта, длине строки и, что наиболее важно, используемой гарнитуре шрифта. Недостаток пробелов, окружающих заголовки и подзаголовки, усложняет их прочтение и, таким образом, они перестают выполнять функцию привлечения внимания читателя. Рекомендуется включать больше «воздуха» между подзаголовками статьи, строкой с указанием имени автора и вводным предложением. Стандартным пробелом должны отделяться: заголовки от начала статьи, заголовки от фотографии, подпись к ней от самого снимка, фотографии друг от друга и т.д. Четко выдержанные пробелы в газете – это свидетельство культуры оформления.

Выделить текст помогают декоративные элементы. К ним относятся линейки, украшения, заставки и т.п. Они служат для выделения какой-либо содержательной части текста, отделения ее от других. Наиболее широко в периодических изданиях используются линейки, которые различаются по рисунку: тонкая, двойная, рантовая, ассюре, пунктирная, шатированная, фигурная. Главное назначение декоративных элементов – разделять весь представленный материал на блоки, удобные для читательского восприятия [1].

Иллюстрация – важный элемент оформления, задающий (наряду со шрифтом) эмоциональный настрой номера, ценный (при известных технических достоинствах) источник информации. Иллюстрация может быть вспомогательным, равным или ведущим по отношению к текстовому материалу содержательно-смысловым компонентом и самостоятельным произведением фотографического или изобразительного искусства. Выделяют следующие функции иллюстрации: акцентирует внимание читателя; ориентирует читателя; служит средством художественного оформления печатных полос. Все газетные иллюстрации в зависимости от характера их оригиналов разделяются на две группы: фотографические и нефотографические. Фотоиллюстрации – один из важнейших элементов графической модели газеты. Их делят на репортажные снимки, фотопортреты, фотонатюрморты, фотопейзажи, фотообвинения, фотоплакаты и фоторепродукции. Нефотографические иллюстрации, оригиналы которых представляют собой рисунки или чертежи. В эту группу входят: различные зарисовки, карикатуры, шаржи, плакаты, диаграммы, карты, схемы, чертежи, технические рисунки. Роль иллюстрации в какой-то мере выполняют и рисованные заголовки. Надо учитывать, что конфигурация фотографий в своих пропорциях должна приближаться к пропорциям «золотого сечения». Важно, чтобы фотографии и фотоблоки способствовали созданию уравновешенной композиции полосы.

Определение всех этих параметров влияет на дизайн газеты или журнала, облегчая или затрудняя восприятие читателями их публикаций. Поэтому для современных печатных изданий дизайнеру приходится определять и находить оптимальные параметры для каждой полосы номера и добиваться постоянства этих характеристик.

Библиографический список

1. Киверин, В. И. Экономика редакции газеты / В. И. Киверин. М.: Аспект Пресс, 2011.

УДК 338.33

В. А. Лазутина – магистрант кафедры экономической теории и предпринимательства
Е. М. Ильинская (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

МЕРЫ, ПРЕДПРИНИМАЕМЫЕ ДЛЯ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ КОРРУПЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА УРОВНЕ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

У коррупции, как и многих других сложных явлений, множество определений. Сам термин произошел от сочетания латинских слов «correi» – несколько участников процесса и «gипreге» – ломать, повреждать, нарушать, отменять. В результате образовался самостоятельный термин, который предполагал участие в деятельности нескольких лиц, целью которых является «порча», «повреждение» нормального хода процесса управления делами общества. Особенность коррупции состоит в том, что она возникает в сфере управления, дублирует, замещает собой функциональные отношения должностных лиц, представляет собой альтернативу разрешенным законодательством действиям этих лиц. При этом существование коррупции в системе органов государственного управления никем не отрицается, но практически ничего не пишут о коррупции в системе органов местного самоуправления, в коммерческих и некоммерческих организациях. Нет в мире страны, которая была бы абсолютно свободна от коррупции. Но уровни коррупции, ее распространенность и сферы, подверженные коррупции, отличаются от страны к стране и от региона к региону. В каких-то странах коррупция распространена повсеместно и затрагивает практически каждого человека: подарки или услуги чиновникам; взятки судье, прокурору или просто «гаишнику»; подарки врачу или преподавателю – перечень таких мелких, но повсеместных коррупционных проявлений может быть бесконечным. В других же странах никому не придет в голову предложить взятку инспектору ГАИ или доктору, но, в то же время, идет дележ денег или обмен услугами на более высоком и более скрытом для глаз простого человека уровне: размещение государственных заказов на предприятиях, которыми руководят родственники чиновников; необъективное распределение бюджетных средств как результат подкупа чиновников; распределение должностей среди друзей и родственников в органах власти или государственном учреждении; подкуп голосов во время выборов; коррупция в приватизации и т.д. Коррупцию трудно измерить, невозможно использовать ни весы, ни линейку, ни термометр. Статистика коррупционной преступности только тогда может быть объективной, когда коррупции нет в самих правоохранительных органах и судах, и они эффективно борются с коррупцией. Но даже в этих случаях, принимая во внимание скрытый характер коррупционных преступлений, когда зачастую в них заинтересованы оба участника, можно увидеть только незначительный процент всех совершенных коррупционных действий. [1]

Коррупция в органах муниципальной власти ведет к неэффективной экономике и неоправданным расходам из-за своего влияния на распределение бюджетных средств, фондов, продукции и в сфере потребления. Прибыль, полученная через коррупционные связи, в основном, не передается в инвестиционный сектор, а используется в секторе потребления или передается в иностранный банковский сектор, что влечет утечку капитала из экономики страны. Коррупция существует постольку, поскольку должностное лицо может распоряжаться не принадлежащими ему ресурсами путем принятия или непринятия тех или иных решений.

В число таких ресурсов могут входить бюджетные средства, государственная или муниципальная собственность, государственные/муниципальные заказы, льготы по платежам в бюджет и т.п. Государственный/муниципальный служащий обязан принимать решения, исходя из целей, установленных правом (конституцией, законами и другими нормативными актами) и общественно одобряемых культурными и моральными нормами. Коррупция начинается с подмены целей корыстными интересами должностного лица, воплощенными в конкретных действиях. В реальной российской жизни ограниченность бюджетных средств и растущий налоговый пресс постоянно вызывают естественную негативную реакцию членов местного сообщества. Возникают подозрения, как минимум, в неумении управлять и, как максимум, в воровстве властями бюджетных средств. В результате часть граждан уходит от уплаты налогов, а другая требует создания различных контрольных комиссий. В итоге, значительная часть деловой энергии властей уходит на организацию контроля за сбором и расходованием бюджетных средств. Армия контролеров растет, однако, результаты их деятельности в силу недостаточной подготовки, несовершенных способов контроля, а так же человеческих слабостей проверяющих, остаются ничтожными. Каждый муниципалитет – потребитель множества товаров и услуг. Финансовые ресурсы, которыми распоряжается местная власть, огромны по сравнению с обывательским кошельком, а ответственность за их рациональное использование – суть ответственности власти перед обществом. [2] Даже, если принять за аксиому абсолютную честность какого-либо председателя комитета по культуре или заведующего департаментом народного образования, то, все равно, предположить, что он одинаково хорошо разбирается в учебных пособиях, сварочных работах, электронной технике и в бухучете, не удастся. Он может ошибиться, его могут обмануть. Результаты же неудачного выбора, в отличие от его механизмов, обществу как раз хорошо видны: длящийся три года ремонт, раскопанная в пятый раз теплотрасса, обвалившаяся через несколько месяцев после капремонта штукатурка. По данным Следственного комитета, за прошлый год в суды были поданы обвинительные материалы на 255 глав муниципальных образований и 253 сотрудников муниципальных учреждений. Что же касается, работников сферы здравоохранения, то против них было возбуждено 1990 уголовных дел. Образование – лидер по числу коррупционных преступлений, около двух тысяч уголовных дел возбуждено против работников этой сферы. 302 дела заведено на сотрудников ЖКХ. Как рассказал Финанс-менеджер Национального антикоррупционного комитета Кирилл Кабанов, в РФ действует не борьба с коррупцией, а имитация борьбы с ней.

«Мы не видим результатов борьбы с системой коррупции, хотя есть уголовные дела благодаря бывшему департаменту безопасности, в результате чего мы сегодня видим определенный уровень, до которого борьба дойти не может», – отметил г-н Кабанов. [3]

«12 января генпрокурор Юрий Чайка сообщил, что российские прокуроры в 2011 году добились привлечения к ответственности почти 50 тысяч должностных лиц в связи с коррупцией. Генпрокурор отметил, что по материалам надзорных проверок в отношении коррупционеров за год возбуждено около 4 тысяч уголовных дел. Всего в суды было направлено свыше 8 тысяч уголовных дел о коррупционных преступлениях, более 7 тысяч лиц осуждены».

Муниципальные программы противодействия коррупции

Бездействие общества в отношении разрастающейся коррупции не просто ухудшает экономическую обстановку и нравственный климат, но может привести к серьезным социальным потрясениям. Очень важно не упустить время, предпринять необходимые оздоров-

ливающие меры до того, как болезнь коррупции охватит большую часть государственных и муниципальных органов конкретного муниципалитета.

Поскольку муниципальные программы противодействия коррупции должны в первую очередь опираться на активность местного сообщества, очень важно выявить и поддержать антикоррупционные инициативы общественных организаций и граждан. Такие инициативы могут возникнуть стихийно, как реакция на беспардонные действия взяточников.

Принципы разработки муниципальной программы противодействия коррупции

Есть несколько важных принципов, которые необходимо соблюсти при создании муниципальной программы противодействия коррупции:

- широкое гражданское участие и информационная открытость. Согласованную позицию местного сообщества в отношении взяточничества можно выработать, лишь применяя специальные методы вовлечения жителей в процесс создания программы, обеспечивая постоянное информирование граждан обо всех нюансах работы. Кроме того, активные граждане – важный и недорогой ресурс создания и реализации программы;
- эффективность. Общественные ресурсы неограничены, поэтому программные мероприятия должны давать максимальный эффект при минимуме затрат. Разработчикам программы необходимо определить приоритетные направления по оптимальному соотношению важности и достижимости задачи;
- адаптивность. Взятники умеют подстраиваться под изменившуюся ситуацию, приобретая устойчивость к антикоррупционным действиям и придумывая новые способы вымогательства. Вывод: нужна постоянная самонастройка антикоррупционной системы, программа должна содержать механизмы, а не однообразные схемы действий;
- системность. Эффект от комплексной программы больше, чем сумма результатов действий различных ведомств, отвечающих за противодействие коррупции. Синергия действий обеспечивается за счет создания новых связей внутри местного сообщества – информационных и организационных.

Работа над программой противодействия коррупции принципиально не отличается от создания любой другой муниципальной программы и включает те же этапы: [4]

- анализ ресурсов, имеющихся для создания программы: кадры (инициативная группа – представители правоохранительных органов, общественных организаций, бизнеса, а также политики, эксперты, активные граждане), информация, денежные средства на привлечение внешних экспертов (не обязательно бюджетные);
- диагностика: определение качественных и количественных характеристик проблем, а также возможностей и ограничений для их решения;
- обучение: изучение теории и практики противодействия коррупции, установление единого понятийного аппарата, наработка идей для последующего обсуждения;
- общественная кампания: информирование граждан о проводимой работе, вовлечение максимально широкого круга активистов в процесс работы над программой;
- выработка антикоррупционной политики: определение целей, согласование приоритетов программы. Публикация политики и широкое обсуждение;
- формализация политики: декомпозиция целей для разных групп исполнителей, определение задач и индикаторов их достижения;
- описание программы: определение набора проектов и мероприятий по направлениям;

– создание механизма реализации программы: формирование управляющего органа и контрольного органа программы, рабочих групп по направлениям, создание системы мотивации и обеспечения деятельности рабочих групп;

– создание системы мониторинга: измерение индикаторов достижения целей, оценка качества исполнения, механизм корректировки программы;

– принятие программы: широкое обсуждение, утверждение программы совместным решением администрации и представительного органа муниципалитета.

На муниципальном уровне в целях борьбы с коррупцией возможны следующие инициативы:

– принятие реальных бюджетов;

– неукоснительное соблюдение принципа открытых конкурсов на государственные заказы и закупки и прозрачность их проведения. Аудит-системы муниципальных закупок;

– обеспечение максимальной гласности при осуществлении антикоррупционной политики;

– выпуск справочников административных процедур для населения, задача которых – в доступной форме изложить правила осуществления различных административных процедур, применяемых в данном населенном пункте;

– расширение доступа СМИ к информации, затрагивающей общественные интересы;

– широкое использование сети Интернет для информирования общественности о деятельности органов местного самоуправления, обеспечения доступа к общественно значимой информации, вовлечения граждан в процесс обсуждения проектов решений, в осуществление контроля за их реализацией;

– создание антикоррупционных комиссий.

Библиографический список

1. Муниципалитеты – точка отсчета в борьбе с коррупцией. Режим доступа: http://xn--b1afcpjhff3m.xn--p1ai/nashokrug/municipality_tochka_otsch/
2. Эксперты: Коррупция в муниципалитетах и системе. Режим доступа: <http://www.rosbalt.ru/federal/2011/07/18/869342.html>
3. Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции». Режим доступа: <http://www.lefmun.ru/municipality/anti-corruption/>
4. Фомина Т. А., Чураков М. В., Устина Н. А., Карлина А. А., Абрамов С. В., Губина А. Н. Противодействие коррупции в муниципалитете, Самара, 2006. Режим доступа: http://www.msuri.ru/attachments/antikiller1_copy.pdf

УДК 33.338.338.2

Е. В. Лапченко – магистрант кафедры экономической теории

Е. М. Ильинская (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Управляющее воздействие государства на экономическую сферу общества носит сложный и опосредованный характер. Оно отражает как уровень познания государством экономических закономерностей, так и сущность политического устройства государства; является

самым ярким индикатором степени и способов вмешательства государства в общественные отношения.

Государственное управление экономическими процессами вытекает из самой сути государства как института, призванного в силу своего предназначения выражать всеобщую волю и интересы большинства населения. В различные исторические периоды степень влияния государства на экономические процессы была различной.

Для современных индустриально развитых стран характерно более или менее четкое разграничение между гражданским обществом, производственно-хозяйственной или экономической и политической системами, каждая из которых имеет свои особые prerogatives и функции.

В условиях нашей страны особое значение имеет проведение разграничения между государственным управлением экономикой в эпоху социалистической государственности и на современном этапе. Безусловно, что они имеют существенные отличия. В условиях монополии государственной собственности на средства производства существенные особенности управленческого воздействия на экономические отношения обычно сводились к следующему.

– утверждалось, что социалистическое государство благодаря наличию прав собственности на основные средства производства обладает более широкими возможностями воздействия на экономику, чем так называемые государства «эксплуататорских общественно-экономических формаций». Общественная собственность на орудия и средства производства признавалась важнейшим условием эффективности такого воздействия. Безусловно, подобный тезис базировался на утверждении, что государство представляет собой социальную организацию, служащую всецело интересам господствующего класса, и в этом смысле капиталистическое государство рассматривалось как результат господства буржуазии над подавляющим большинством населения, а правительство такого государства – это штаб назначаемых монополиями управляющих делами страны в интересах монополий. Конечно, эффективность управляющего воздействия на экономику такого государства оценивалась крайне низко;

– воздействие государства на экономику было постоянным и непосредственным. Это объяснялось тем, что вся экономика страны рассматривалась как «единая фабрика», что в свою очередь приводило в конечном итоге к непрерывному командованию всеми экономическими субъектами по всем вопросам их деятельности (снабжение, сбыт, цены на продукцию, развитие производственной базы и так далее).

В качестве средств управленческого воздействия государства на экономику назывались «определение соотношения темпов развития средств производства, планирование, утверждение стандартов (научно обоснованных), кадровая политика». Все эти средства рассматривались как инструменты непосредственного воздействия.[1]

Допускалось и существование средств опосредованного воздействия – финансовые рычаги (налоги, бюджетное финансирование), регулирование отношений обмена, но им придавалось второстепенное значение.

В период формирования цивилизованного рынка роль государства в этом вопросе должна меняться. Гражданское общество и правовое государство несовместимы с командной экономикой, с бюрократическим администрированием. При этом сегодня достаточно убедительное подтверждение находит то, что современное государство (особенно основанное на принципах правового) при всех возможных оговорках выражает интересы и волю

всего общества, в том числе и трудящегося населения, а не только господствующего класса собственников. Разумеется, что экономика, так или иначе регулируется со стороны государства, но весь вопрос в том, как должно быть организовано это регуляционное управленческое воздействие. Хотя режим демократии, в отличие от тоталитарного режима, и предполагает существование достаточно сильных саморегулирующих механизмов, и прежде всего в экономике, в нашем государстве ставка на то, что рынок сам собой все расставит на свои места, может быть когда-нибудь и оправдана. Но это произойдет слишком поздно, для того, чтобы компенсировать те потери, которые понесут в связи с таким подходом общество в целом и его отдельные представители. Более того, как показывает опыт стран с либерально-демократическими режимами, именно государственные институты в этих странах играют решающую роль в обуздании стихийных рыночных сил, корректировке негативных последствий их деятельности, повышении жизненных стандартов, противодействии произволу, коррупции и так далее.

Таким образом, можно утверждать, что и в системе рыночной экономики и демократии в общественном устройстве существует государственное управление экономикой. Главный вопрос при этом, какие формы оно принимает, какими методами и средствами пользуется. Из опыта нашей страны, и других государств видно, что в обществе, основанном на принципе множественности равноправных собственников, для воздействия на непосредственную производственно-хозяйственную деятельность управляемых лиц должны использоваться в первую очередь экономические методы. В отечественной правовой литературе выделялись два подхода к пониманию экономического метода: в узком и широком смысле. В узком смысле экономический метод – это способ косвенного воздействия на поведение управляемых через их интересы с использованием таких экономических рычагов, как цены, налоги, кредит и так далее. Их принципиальное отличие от административных методов состоит в том, что они не прибегают к прямым обязывающим предписаниям, жестко определяющим поведение управляемых. К экономическим методам, в широком смысле, Пискотин М. И. относит нормотворческую деятельность государства по регулированию экономических отношений, осуществляемую преимущественно гражданско-правовыми, а не административно-правовыми методами. С учетом огромной значимости права в общем процессе управленческого воздействия такое подчеркивание его роли имеет право на существование. [2]

Таким образом, суть проблемы государственного управления экономикой в нашей стране на сегодняшний день вырисовывается в дилемму: как, с одной стороны, отойти от практики управленческого воздействия на экономику путем администрирования, а, с другой стороны, не оставить эту сферу общественных отношений на собственное попечение, надеясь на то, что сыграют свою роль механизмы саморегуляции.

Основные споры вокруг параметров государственного вмешательства в экономические отношения сводятся к вопросу об определении основных функций государства в экономике.

Безусловно, такое определение детерминируется общими воззрениями того или иного автора на организацию экономических процессов и роль в ней государства. Официальная советская политэкономика утверждала, что «социалистическое государство оказывает активное влияние на все стороны экономической жизни: производство, обмен, распределение и потребление. Государственные органы руководят разработкой и организуют осуществление планов развития промышленности, сельского хозяйства, транспорта, товарооборота, заготовок, строительства, финансов, контролируют выполнение этих планов, назначают руководителей предприятий. Государство осуществляет распределение совокупного обще-

ственного продукта, организует материально-техническое снабжение предприятий, ведет внешнюю торговлю, контролирует меру труда и потребления».

Наиболее распространенную на сегодняшний день модель основных направлений управляющей деятельности государства в экономической сфере предлагают известные американские экономисты Макконнелл и Брю. Они предлагают выделить следующие наиболее важные функции государства в экономике:

- обеспечение правовой базы и общественной атмосферы, способствующих эффективному функционированию рыночной системы;
- защита конкуренции;
- перераспределение дохода и богатств;
- корректирование распределения ресурсов с целью изменить структуру национального продукта;
- стабилизация экономики, то есть контроль за уровнем занятости и инфляции, порождаемых колебаниями экономической конъюнктуры, а также стимулирование экономического роста.

Первые две из этих функций призваны поддерживать и облегчать функционирование рыночной системы. Необходимая правовая база предполагает такие меры, как определение прав собственности, предоставление законного статуса частным предприятиям, гарантированное соблюдение контрактов. Государство принимает на себя обязанности арбитра при решении споров хозяйствующих субъектов. Государство, выполняя функцию защиты конкуренции, также активно вмешивается в деятельность монополий с целью не допустить чрезмерного их влияния в экономике.

Что же касается трех последних, то они представляют собой формы смягчения и амортизации действия рыночных механизмов в общественных интересах. По нашему мнению, в качестве отдельной и очень важной функции государства в экономической сфере можно было бы выделить производство социально-значимых товаров и услуг. Именно на создание такого рода продукции, которая не может быть эффективно произведена в рамках частного предпринимательства, и должна быть направлена, в первую очередь, деятельность государственных предприятий. [3]

В вопросе о пределах государственного управляющего воздействия на экономические отношения есть еще одна грань. Существует два подхода и два понимания управления государством экономикой. Первый подход состоит в том, что объектом управления выступают общественные институты. Выражается это в том, что основные управленческие усилия государства направлены на установление общих правил взаимоотношений в экономике: порядка заключения отдельных договоров, регистрации сделок, установление приемлемой и относительно стабильной налоговой системы и тому подобное. Второй подход – это управление деятельностью организаций. Именно такой подход реализовывался в советской экономической системе, когда каждому хозяйствующему субъекту предписывались конкретные указания в вопросах его повседневной деятельности.

По мнению многих ученых, второй подход чрезвычайно губителен. Именно возможность непосредственного руководства деятельностью хозяйствующих субъектов дает широчайший простор для коррупции в государственном аппарате, для предоставления необоснованных льгот и установления режима наибольшего благоприятствования одним участникам рынка в ущерб другим. Напротив, «обезличенное», в какой-то мере государственное управление, осуществляемое путем создания общих для всех правил, предоставляет наилучшие воз-

возможности для здоровой конкуренции, развития предпринимательской инициативы, и, в конечном итоге, для экономического роста.[4]

Нельзя не обратить внимание и на такую на сегодняшний момент чрезвычайно популярную в России идею о необходимости усиления государственного управляющего воздействия в экономической сфере. Анализируя современную правовую литературу по данному вопросу, следует отметить, что в основном предлагается следующая конструкция. Утверждается, что современное гражданское законодательство, разрабатывавшееся в период господства концепции «шоковой терапии», основанной на идее саморегулирования экономики при полном отказе от государственного регулирования, не учитывает тот факт, что экономика является сложной системой, включающей и горизонтальные, и вертикальные связи. В этой связи делается вывод о том, что государственное управление предпринимательской деятельностью в Гражданском кодексе принципиально исключается, подменяется системой дикого рынка. Чтобы обеспечить реальное государственное управление экономикой в этой сфере необходимо, по мнению сторонников этой концепции, создать специальное предпринимательское (хозяйственное) законодательство, обеспечивающее условия для четкого согласования экономических отношений, сочетания публичных и частных интересов в предпринимательской деятельности.

К сожалению, авторы вышеописанного подхода к усилению управляющего воздействия государства в экономической сфере не поясняют, что они имеют в виду под вертикальными экономическими связями, которые якобы оказались разрушенными вследствие принятия гражданского законодательства, презюмирующего деятельность хозяйствующих субъектов на началах полного равенства. В таком режиме, с внешней точки зрения, кажется проще управлять экономикой, но такое управление, как показывает наша история, совершенно неэффективно.

В этой связи можно утверждать, что усиление управляющей роли государства в экономике действительно необходимо в нашей стране, но также необходимо и чрезвычайно острожное отношение к подбору средств, с помощью которых должна достигаться эта цель.

Библиографический список

1. Эффективность государственного управления: пер. с англ. / Общ. ред. С. А. Батчикова и С. Ю. Глазьева. М.: Изд. АО «Консалбанкир», 2010.
2. Атаманчук Г. В. Теория государственного управления. М.: Юрид. Лит., 2009.
3. Теоретические проблемы государственного управления и государственной службы / Под ред. Б. М. Бессонова. М., 2011.
4. Батанина И. А. Политическое управление в регионе. М.: Юрид. Лит., 2010.

УДК 338

Л. К. Маркарян – магистрант кафедры экономической теории и предпринимательства
Е. М. Ильинская (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

БЕЗРАБОТИЦА, КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ, ПРЕДСТАВЛЯЮЩЕЕ ПРОБЛЕМУ РОССИИ

Безработица – это социально-экономическое явление, с которым сталкивается любое государство и общество. Безработица, обусловлена жесткими условиями рынка труда, и по сути своей является процессом естественным. Повышение же уровня безработицы – это

уже государственная проблема, связанная с несовершенством механизмов регулирования и саморегулирования экономической системы. Высокий уровень безработицы со своими последствиями стоит в одном ряду с бедностью и социальной нестабильностью, как самые острые проблемы глобального и национального масштабов. Безработица, как и вся экономика в целом, носит циклический характер – соответственно до тех пор, пока не будет придумано идеальное средство для предотвращения экономического кризиса, мы постоянно будем сталкиваться с проблемой безработицы. И, если экономика свой кризис переживает за 1,5 – 2 года, то социальная проблема безработицы ощущается на протяжении 3–5 лет. И стоит она куда более остро, ведь речь идет о живых людях, которых кривая циклическости экономики выкидывает из привычного русла, оставляя, некоторых, без средств существования. [1]

В нынешнее время, когда волна мирового экономического кризиса, захлестнув всю мировую экономику, понемногу начинает отступать, проблема безработицы обостряется еще сильнее.

На протяжении кризиса, начиная с октября 2009 года по нынешнее время, уровень безработицы в России вырос с 5,6% до 8,2%. За этот период общая численность уволенных достигла 950 тыс. человек. Цифра конечно существенная, но в целом этот показатель не на много выше чем в странах Евросоюза и ниже чем у всех стран СНГ. Но статистика отражает лишь верхушку проблемы и, если рассматривать безработицу в России в разрезе экономического кризиса, то стоит выделить ряд негативных аспектов. Во-первых, кризис не только увеличил уровень безработицы, но и понизил качество занятости. Предприятия с целью экономии средств снижают уровень заработной платы, при этом люди, ощущая боязнь вообще потерять работу, идут на уступки. Так по данным Международной организации труда в докризисное время из 2,8 млрд. занятых людей в мире около 1,5 млрд. были люди, живущие на уровне бедности, проживая на 2\$ в день. За период кризиса цифра бедно живущего населения возросла на 300 млн. человек. И если тенденция снижения качества занятости продолжится – выбраться из кризиса государству будет только сложнее. Так как, многие работоспособные граждане выберут для себя не работу на предприятии с невысокой заработной платой, а пребывание дома на пособие по безработице или на альтернативных заработках. Тем самым будет затягиваться процесс восстановления экономики, которому потребуются квалифицированные кадры. Во-вторых, безработица 2010 в России носит не столько циклический, сколько системный характер. Ведь цифра в 2,2 млн. не занятого населения (данные Росстата) не отражают всю глубину проблемы в России. По данным экспертов, в России насчитывается 26 млн. человек, которые нигде не работают и при этом не считаются безработными. Они просто находятся за пределами рынка труда. Эти люди, живущие в основном в малых городах и селах, существуют за счет приусадебных участков и огородов, пенсий своих родителей, детских пособий и случайных заработков. И данная проблема влечет за собой в большей степени социальные последствия, нежели экономические. В-третьих, безработица 2010 в России точно не пошла на спад в первой половине 2010 года. По официальным данным нашу страну ожидает еще, по крайней мере, полмиллиона увольнений. И рассчитывать, что будет дефицит рабочих мест не приходится. Даже по самым благоприятным сценариям роста глобального ВВП и прироста рабочих мест глобальный рынок труда восстановится не раньше чем через три года.

Но безработица 2010 – это не вторая волна экономического кризиса, как может сложиться мнение. Повышение уровня безработицы в данном случае является этапом выхода

из кризиса. Этапом, когда при снижении издержек предприятиями (ради выхода на рациональный уровень своего производства) и повышении производительности труда будет высвобождаться рабочая сила. Поэтому повышение уровня безработицы в 2010 году – это грядущая проблема, которая всецело легла на плечи нашего общества. Мы получили такие негативные ее последствия, как обострение криминогенной обстановки, усиление социальной напряженности, рост количества физических и душевных заболеваний, расслоение общества, снижение трудовой активности. При этом снизился уровень жизни, а работники могут потерять свою квалификацию. Более всего безработица 2010 ударила по российской молодежи, и сейчас около трети молодых людей не могут найти работу. Данная проблема в России стоит очень остро и требует системных изменений, т.к., у нас практически не налажен механизм адаптации молодежи на рынке труда. У молодых людей слишком завышены ожидания. А работодатели совершенно не спешат брать на работу человека без опыта. Данная проблема, на фоне мирового кризиса с серьезным дефицитом рабочих мест, и таких проблем нашей молодежи, как алкоголизм и наркомания, в России мы можем иметь «эффект потерянного поколения». [2]

Естественно все эти проблемы требуют решения. Причем правильные шаги нужны, как со стороны государства и власти, так и со стороны общества в целом и каждого его члена в отдельности. И если мы говорили выше о безработице как о социальной проблеме, то стоит выделить те шаги, которые необходимо принять со стороны социума для ее преодоления. Первое – это поддержка обществом каждого своего члена – не дать тому прозябать. А на время безработицы предлагать варианты участия в общественных организациях и занятости в общественно полезном деле. Второе – попытаться снизить у людей чувство страха перед потерей рабочего места. Пояснить, что держаться за экономически невыгодную работу – это только затягивать процесс выхода из кризиса и убивать себя, как общественно полезного специалиста. Третье – биржа труда должна начать интенсивнее способствовать трудоустройству граждан и их переквалификации. [3]

Общие данные по безработице в России за январь 2013 года 19 февраля опубликовал Росстат. Анализ предварительных результатов показал, что количество безработных возросло по сравнению с декабрем приблизительно на 0,65 миллиона человек (17,1%). В сообщении государственной статистической службы приведены следующие цифры: безработными в декабре 2012 года было официально признано 3,8 млн человек, что составило 5,3% от всей численности экономически активной части населения. В январе этого года указанный уровень, рассчитываемый в соответствии с методическими положениями, которые рекомендуются Международной организацией труда, оказался на отметке 4,5 миллиона – 6,0% от общей численности экономически активных жителей Российской Федерации.

Согласно данным, приведенным Росстатом, общее число безработных, которые были зарегистрированы государственными учреждениями службы занятости, достигло в январе 1,1 млн. человек, из которых примерно 900 тысяч человек получают государственное пособие по безработице. К экономически активным Росстат в январе отнес 75,2 млн человек – порядка 53% от общего количества россиян.

В условиях кризисных тенденций в экономике Российской Федерации, вызванных мировым финансово-экономическим кризисом, вопросы эффективности управления региональными рынками труда, обеспечения занятости населения приобретают особое глобальное значение. В данной связи для обеспечения согласованного подхода в решении

проблемы сбалансированности рабочих мест и рабочей силы, улучшения профессионально-квалификационной структуры кадров, обеспечении дифференцированного подхода к привлечению иностранных работников в Российскую Федерацию Экспертный клуб Министерства промышленности и торговли Российской Федерации совместно с НИИ труда и социального страхования Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации предлагает Администрациям субъектов Российской Федерации разработку Концепции действий на рынке труда на 2009-2020 годы. Основными задачами данной работы будет являться оценка и прогноз трудового потенциала и потребности в трудовых ресурсах, а также непосредственно разработка проекта Концепции действий на рынке труда области до 2020 года и организационного плана мероприятий по реализации Концепции.

Перечень работ планируемых подготовить в рамках вышеуказанных задач:

- оценка и прогноз трудового потенциала;
- оценка и прогноз потребности в трудовых ресурсах;
- разработка проекта концепции действий на рынке труда региона;
- разработка организационного плана мероприятий по реализации концепции.

В целом данная Концепция представляет собой шаг вперед по сравнению с аналогичными предыдущими документами Правительства Российской Федерации. В этом процессе необходимо учитывать уже существующий в России, хотя и не очень успешный, опыт профилактики и защиты от безработицы.

Таким образом, социальные последствия безработицы поражают как своими масштабами, так и своей жестокостью, как на молодежь, так и на людей предпенсионного возраста. Борьба с наркоманией, беспризорностью, алкоголизмом должна быть выдвинута на первый план, если мы хотим вырастить здоровую нацию. Очевидно, что важнейшими приоритетами в борьбе с безработицей в России являются переход к активной политике занятости в сочетании с макроэкономической стабилизацией и ростом производительности труда.

Каждый, кто стал безработным должен осознать, что это не более чем временная ситуация. И что это его шанс изменить жизнь к лучшему – поменять профессию, обучиться новым навыкам или поднять свою квалификацию за счет обучения, наконец, провести время с семьей. И, набравшись сил, покорять новые вершины. [4]

Библиографический список

1. Лежава А. Занимательная экономика. Режим доступа: <http://strateg.org/o-bezrobotice.html>
2. Егорова Е. А., Кучмаева О. В. Экономика труда. Режим доступа: http://millionsbooks.org/book_37.html
3. Иванова-Швец Л. Н. Управление трудовыми ресурсами. Режим доступа: http://millionsbooks.org/book_33.html
4. Фурманов К. К. Об измерении средней продолжительности безработицы по данным Российского мониторинга экономики и здоровья. Режим доступа: http://www.modernlib.ru/books/k_k_furmanov/

УДК 336.748.12

А. И. Матвиенко – студент кафедры экономики и финансов

Н. А. Бердникова (канд. экон. наук, доц.) – научный руководитель

ИНФЛЯЦИЯ И МЕТОДЫ УЧЕТА ЕЕ ВЛИЯНИЯ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Термин «инфляция» появился во второй половине XIX в. «По существу этим термином обозначалась денежная инфляция, – пишет В. Дроздов, – Но в дальнейшем под инфляцией... стал пониматься любой рост цен, независимо от порождающих его причин». Существует и несколько иной взгляд на природу инфляции. Например, П. Хейне писал, что не следует забывать: изменяются цены не только от товаров, но и измерителей их ценности, то есть денег. Он обращает внимание на то, что в условиях натурального обмена (при отсутствии денег) мы никоим образом не столкнулись бы с инфляцией, одно-временное повышение всех цен было бы логически невозможно. Бесспорно одно – падение покупательной способности денег и повышение цен тесным образом взаимосвязаны. Инфляция – это снижение покупательной силы денег и, можно сказать, это повышение денежных цен на блага. Это сложное социально-экономическое явление, порождаемое диспропорциями воспроизводства в различных сферах рыночного хозяйства. Инфляция представляет собой одну из наиболее острых проблем современного развития экономики во многих странах мира.

В буквальном переводе с латинского языка, инфляция означает «вздутие», т. е. переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами, не обеспеченными соответствующим ростом товарной массы.

По мнению Дж. М. Кейнса и К. Маркса, инфляция – форма движения основных макроэкономических показателей (объемов производства, доходов, цен и денег) к динамическому равновесию экономики в целом.

Инфляция – проявление противоречий между деньгами как мерой стоимости и ее знаками.

Нынешняя инфляция, утверждает С. К. Семенов, проявляется не только в падении покупательной способности денег по мере неравномерного увеличения уровня цен, но и тотальных кризисных явлениях в экономике государства [1].

Определения инфляции, сформулированные в трудах отдельных авторов, трудно поддают определенному анализу, так как инфляция как экономическое явление достаточно противоречива.

Инфляция является феноменом нарушения денежного обращения, связана с различными денежными факторами: эмиссией знаков стоимости; объемом денежной массы; скоростью оборота денег.

Инфляция на протяжении десятков лет являлась и является проблемой экономик многих стран мира. Как отмечает С. И. Пучкова, «даже умеренная инфляция влияет на деятельность предприятий, существенно деформируя данные отчетности, подготовленные на основе традиционных бухгалтерских оценок, дезориентируя руководство компаний в оценке финансовых ресурсов и производственного потенциала».

Высокая инфляция отрицательно влияет на весь воспроизводственный процесс и является основным дестабилизирующим фактором развития производства и устойчивости финансового положения предприятий:

- инфляция обесценивает все доходы и поступления предприятия. Малейшая отсрочка платежей ведет к тому, что предприятие получает лишь часть причитающегося дохода;
- инфляция ведет к неоправданному росту потребности предприятия в оборотных средствах, потому что затраты предприятия на сырье и материалы, зарплату, амортизацию и другие элементы, учитываемые в себестоимости продукции по ценам предыдущего периода, не возмещают суммы реальных расходов предприятия в текущем периоде;
- инфляция искажает реальную стоимость капитала предприятия, его активов и обязательства.

В условиях инфляции происходит:

- занижение стоимости имущества предприятия. К моменту составления отчета по ценам, сложившимся на отчетную дату, имущество стоит дороже, чем по ценам его приобретения;
- занижение расходов предприятия на материальные затраты и амортизационные отчисления, что влечет за собой занижение себестоимости и завышение прибыли. В результате у предприятия изымается в бюджет фактически несуществующая часть прибыли, т.е. изымаются его оборотные средства со всеми негативными последствиями этого факта для финансового положения и платежеспособности предприятия;
- занижение себестоимости влечет за собой полное возмещение реальной суммы текущих затрат и выручки предприятия. Возмещаемая сумма не позволяет воспроизвести весь комплекс материальных затрат в натуре, для этого потребуется в следующем периоде большая сумма денег, чем возмещено в предыдущем;
- потеря части своей стоимости даже у таких финансовых активов, как денежные средства и дебиторская задолженность [2].

Не вызывает сомнения факт, что даже ожидаемая инфляция влечет серьезные издержки, которые приходится нести практически всем экономическим агентам: это так называемые «издержки стоптанных башмаков» (связаны с более частыми посещениями банка по причине невыгодности хранения денег на руках); «издержки меню» (связаны с необходимостью фирм часто изменять ценники при повышении цен). Неустойчивость темпов инфляции связана с дополнительным инфляционным риском, поэтому затрагивает в немалой степени интересы всех не склонных к риску субъектов.

Еще печальней обстоит дело с непрогнозируемой инфляцией: темпы инфляции существенно изменяются год от года. Инфляционные процессы сказываются на фактической эффективности инвестиций, поэтому фактор инфляции обязательно следует учитывать при анализе и выборе проектов капиталовложений. Особенно это актуально в России, экономическая ситуация, в которой характеризуется высоким уровнем инфляции и серьезными структурными изменениями в ценообразовании [3].

К основным методам учета влияния инфляции относятся:

- периодическая переоценка активов;
- применение ускоренных методов начисления амортизации по амортизируемым активам;
- применение метода МСФО при оценке потребленных материально-производственных запасов;
- создание соответствующих резервов;

- составление бухгалтерской отчетности в твердой валюте;
- применение методов учета инфляции, основанных на общей покупательной способности и на текущих затратах;
- курс рубля по отношению к свободно конвертируемой валюте (к доллару). Для анализа этой зависимости оказывается полезным использовать показатель паритета покупательной способности [4].

Периодическая переоценка активов производится путем их индексации или на основе восстановительной стоимости. В мировой практике инфляционно зависимые величины переоцениваются либо по колебанию курсов валют, либо по изменению уровня цен.

Переоценка активов, выраженных в рублях по курсу более стабильной валюты, представляется достаточно простой. Однако этот метод не дает точных результатов, так как паритет покупательной способности рубля к доллару весьма низок и не совпадает с их курсовым соотношением. Поэтому более точной является переоценка вторым методом применения ускоренных методов амортизации по основным средствам и нематериальным активам (по основным средствам – способа уменьшаемого остатка и способа списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, а по нематериальным активам – способа уменьшаемого остатка).

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) требуют пересчета финансовой отчетности, если совокупный рост инфляции за последние три года превышает 100%. Перевод учетных данных из одной валюты в другую, согласно МСФО 29 «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции», может рассматриваться как процесс, состоящий из нескольких шагов: выбор ценового индекса; анализ и пересчет активов и задолженности с учетом ценового индекса; пересчет отчета о финансовых результатах на базе ценового индекса; расчет прибыли и убытков от чистых денежных активов с учетом ценового индекса; перевод из одной валюты в другую учетных данных отчета о движении капитала на базе ценового индекса; пересчет соответствующих цифр на базе ценового индекса.

Также МСФО 29 требуют, чтобы все активы с учетом изменения цены в отчете о финансовых результатах были выражены в учетных денежных единицах на дату составления баланса. Стандарт содержит требование для текущей стоимости, лежащей в основе отчета о финансовых результатах, потому что основополагающие сделки или события выражены в текущей стоимости на день их совершения, а не в учетных денежных единицах на дату составления баланса. Применение этого метода для оценки израсходованных материально-производственных запасов в условиях инфляции также позволяет списывать их на производство по ценам, приближенным к рыночным, и определить более точно себестоимость продукции и величину прибыли.

В ряде стран для устранения влияния инфляции создаются специальные резервные фонды (из прибыли), за счет которых покрываются потери, связанные с инфляцией. Во Франции, например, за счет создаваемого резервного фонда осуществляется непосредственно корректировка финансовой отчетности. В Англии создаваемый резервный фонд используется для корректировки стоимости материальных запасов.

В некоторых странах наряду с отчетностью в национальной валюте составляют отчетность в твердой валюте (в долларах США и евро). Данный способ учета влияния инфляции целесообразно использовать, если твердая валюта для страны является функциональной или валютой измерения, т.е. валютой, в которой осуществляется большинство операций и которая вследствие этого определяет финансовые риски и выгоды.

В тех странах, где в качестве функциональной используется национальная валюта, перевод сумм, выраженных в национальной валюте, в твердую валюту с использованием обменного курса на день операции не дает большого эффекта, поскольку темпы инфляции не совпадают с ростом курса твердой валюты. К данной группе стран следует отнести и Россию.

Для того чтобы российские организации, функциональной валютой которых является российский рубль, могли представлять отчетность в твердой валюте, необходимо вначале скорректировать рублевые статьи отчетности с учетом инфляции, а уже затем откорректированные рублевые суммы конвертировать в твердую валюту по обменному курсу на дату составления бухгалтерской отчетности.

МСФО 15 «Информация, отражающая влияние изменения цен» и МСФО 29 рекомендуют два подхода к учету инфляции, основанных на общей покупательной способности и на текущих затратах. Сущность подхода, основанного на общей покупательной способности, заключается в пересчете показателей некоторых или всех форм финансовой отчетности в соответствии с изменением среднего уровня цен за отчетный период. Для пересчета показателей финансовой отчетности используют обобщающий индекс цен, отражающий общие тенденции изменения покупательной способности. В России показателем общего уровня цен является индекс потребительных цен, ежемесячно публикуемый Госкомстатом.

Паритет покупательной способности – соотношение между двумя (несколькими) валютами по их покупательной способности к определенному набору товаров и услуг, т.е. он показывает, чему равна покупательная сила денежной единицы одной страны, выраженной в денежных единицах других государств. Метод определения и корректировки курса в соответствии с паритетом покупательной способности валют свойственен системе фиксированных валютных курсов (золотой стандарт, Бреттонвудская система); раньше он также использовался странами Европейской валютной системы (курсы европейских валют были привязаны друг к другу и корректировались на основе покупательной способности) [5].

При анализе текущей деятельности организации финансовый работник может сделать вывод, что инфляция вызывает убытки по денежным активам, приводит к значительным изменениям стоимости других активов и пассивов. Если у организации существует некоторый промежуток времени между отгрузкой и оплатой продукции, то за период такого разрыва покупательная способность (ценность) доходов уменьшается (независимо от того, каков уровень инфляции) примерно на величину процентов, которые организация могла бы получить, если бы денежные средства, поступившие в момент отгрузки, были положены на депозит в банке.

В общем случае действует правило: в условиях инфляции инвестирование денежных средств в любые операции оправдано лишь в том случае, если доходность вложений превышает темпы инфляции.

Влияние инфляции сводится:

- к занижению реальной стоимости основных средств, материалов, издержек через амортизацию;
- необоснованному завышению прибыли, а значит, налога на прибыль и других налогов;
- необъективной оценке платежеспособности и финансовой устойчивости;
- невозможности накопления денежных средств для капитальных вложений;
- приоритетности краткосрочных интересов, планов предприятия.

Одной из серьезных проблем для экономического анализа является выбор общего индекса цен, использование которого в процессе корректировки бухгалтерской отчетности

должно снизить возможные инфляционные искажения отчетной информации о результатах финансово-хозяйственной деятельности организации. В качестве искомого показателя предлагается использовать:

- индекс потребительских цен (ИПЦ), который традиционно выступает в качестве индикатора инфляционной ситуации в стране и отдельных ее регионах;
- индекс цен производителей промышленной продукции (ИЦП);
- расчетный индекс цен, определяемый на основе экспертных оценок (определяется частными информационными агентствами, публикуется в финансово-экономических еженедельниках «Эксперт», «Деньги» и др.).

В связи со стремительным ростом цен и существенными ценовыми диспропорциями по различным группам товаров у многих специалистов вызывают сомнения достоверность расчета ИПЦ и ИЦП, а также обоснованность использования общего индекса цен для корректировки данных бухгалтерской отчетности организаций, принадлежащих к различным сферам экономики и расположенных в различных регионах страны. Зарубежными партнерами и инвесторами нередко предъявляются требования к российской стороне относительно представления реальной или прогнозной бухгалтерской отчетности в твердой валюте (как правило, в долларах США). Такой подход к учету влияния инфляции на данные отчетности (бизнес-планов) может привести к значительным искажениям в интерпретации результатов деятельности организации. Ошибка возникает вследствие несопоставимости темпов роста курса валют с темпами роста цен. Причина несопоставимости заключается в том, что Центральный банк России не позволяет курсу доллара США расти с такой же скоростью, с какой растет инфляция. В связи с этим перевод рублевых сумм по операциям, имевшим место в различные периоды времени, в доллары США с использованием обменного курса на дату совершения операции не только не имеет смысла, но и может привести заинтересованного пользователя бухгалтерской отчетности к принятию ошибочных управленческих решений [6].

Таким образом, инфляция – один из самых опасных процессов, негативно воздействующих на финансы, денежную и экономическую систему в целом. Инфляция – переполнение каналов обращения денежной массы сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценивание денежной единицы и рост цен. Инфляция означает не только снижение покупательной способности денег, она подрывает возможности хозяйственного регулирования; искажает реальную картину финансовых результатов производства, уровень и динамику потребления товаров и услуг; не позволяет правильно определить налоги, оценить имущество, реально определить доходы и расходы населения и предприятий.

Сопоставимость аналитических показателей, выраженных в стоимостном измерении, возможна только при неизменном уровне покупательской способности денежной единицы. Высокий уровень инфляции отрицательно влияет на все стороны финансово-хозяйственной деятельности, а бухгалтерская отчетность становится необъективной [7].

Библиографический список

1. Семенов, С. К. Инфляция: оценка, моделирование и ожидание / С. К. Семенов // Бухгалтерия и банки. 2011. № 7.
2. Чув, И. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / И. Н. Чув, Л. Н. Чуева. М.: Дашков и К, 2009. 368 с.
3. Волков, И. Учет влияния инфляции в проектном анализе / И. Волков, М. Грачева, Д. Алексанов. М.: Институт экономического развития Всемирного банка, 2010.

4. Грищенко, Ю. И. Инфляция: оценка влияния на финансовые результаты компании / Ю. И. Грищенко // Справочник экономиста, 2011. №3.
5. Методы учета влияния инфляции // <http://www.platinalog.ru/topic2919.html>
6. Ендовицкий, Д. А. Оценка влияния инфляции на финансовые результаты деятельности коммерческой организации / Д. А. Ендовицкий // Аудитор. 2009. № 2.
7. Поляк, Г. Б. Финансовый менеджмент / Г. Б. Поляк. М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 527 с.

УДК 336.02

А. Е. Овчинникова – магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Г. С. Беликова (доц.) – научный руководитель

НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В настоящий момент в Государственной Думе идет работа над законопроектом о новом методе расчета налога на имущество физических лиц, который начнут вводить в действие уже в 2014 году. Переход будет происходить постепенно – в период с 2014 по 2018 годы.

Налог на имущество физических лиц, также как и земельный налог, является местным налогом, он поступает в бюджеты муниципальных образований.

Налог на имущество физических лиц уплачивают физические лица – собственники имущества, признаваемого объектом налогообложения [1].

Объектами налогообложения налога на имущество физических лиц являются:

- жилой дом;
- квартира;
- комната;
- дача;
- гараж;
- помещение и сооружение;
- доля в праве общей собственности на имущество;
- иное строение.

Налог на имущество физических лиц разделяется на три основных категории:

- налог на квартиры, жилые здания, сооружения, строения, помещения, дачи;
- налог на землю;
- налог на транспортные средства физических лиц (в т.ч. водно-воздушные виды транспорта).

С 1 января 2011 г. налог на имущество физических лиц должен уплачиваться не позднее 1 ноября года, следующего за годом исчисления налога.

Налог уплачивается на основании уведомления, высылаемого налоговыми органами.

Новый налог на недвижимость объединит два налога: налог на имущество физических лиц и земельный налог.

В документе, обнародованном Министерством финансов РФ, указывается, что данные изменения вводятся в связи с сокращением долговой нагрузки на региональные и местные

бюджеты, а также в целях совершенствования межбюджетных отношений. Под налогообложение планируется подвести здания, строения, сооружения, жилые и нежилые помещения, а также объекты незавершенного строительства и земельные участки. Подсчитано, что в результате введения нового налога, сборы в бюджет вырастут в 5,63 раза, до 137 млрд руб. [2].

С 2014 года налог на недвижимость в России будет рассчитываться на основании ее кадастровой стоимости, с этой целью Росреестр провел кадастровую оценку объектов недвижимости всех 83 регионов страны.

Как правило, кадастровая стоимость недвижимости в несколько раз меньше рыночной. Однако это является слабым утешением, учитывая, что она в десятки раз выше инвентаризационной стоимости (оцениваемой БТИ – Бюро технической инвентаризации), которая применяется сейчас. Кроме того, эксперты полагают, что со временем рыночная и кадастровая стоимость жилья могут сравняться. Это означает, что налогооблагаемая база в целом по стране возрастет. Несмотря на то, что ставка нового налога будет меньше, чем сейчас, налоговая нагрузка в среднем по России увеличится, в некоторых случаях – в разы.

По оценке Минфина, без учета возможности местных властей снижать размеры ставок и увеличивать вычеты, ставка налога для трехкомнатной квартиры в Москве площадью 75 кв. м составит 1,8 тыс. руб. в год, для двухкомнатной квартиры площадью 55 кв. м – 1,2 тыс. руб. Тем не менее, по расчетам Федеральной налоговой службы, без учета возможных послаблений по налогу со стороны местных властей нагрузка на граждан вырастет в 2,8 раза – с 686 руб. по действующему налогу на имущество физических лиц до 1892 руб.

Как сообщается, Министерство финансов намеревается установить ставку налога в 0,1% для жилья, 0,5% – для нежилой недвижимости и 0,3% – для земель сельскохозяйственного назначения, занятых жилищным фондом, для дачных и приусадебных участков. Сейчас ставки налога на жилье варьируются от 0,1% до 2% в зависимости от инвентаризационной стоимости недвижимости. В отличие от жилья налоговая нагрузка на землю практически не меняется. Кроме того, законопроектом предусмотрены вычеты: из расчета убирается минимальный положенный гражданину размер жилой площади в 20 кв. м. Для льготников этот размер составляет 50 кв. м.

К примеру, если человек единолично владеет двухкомнатной квартирой в Москве площадью в 50 кв. м и кадастровой стоимостью 15 млн. руб., т.е. один квадратный метр квартиры стоит 300 тыс. руб. Убираем из расчетов не облагаемый налогом минимум в 20 кв. м. Теперь оставшиеся 30 кв. м нужно умножить на 300 тыс. руб. (стоимость квадратного метра) и на ставку налога в 0,1%, что в результате нам дает 9 тыс. руб. Сумма для большинства граждан весьма существенная, особенно вкупе с ростом налоговых ставок на автомобили и землю. Впрочем, если этой квартирой владеют троим в равных долях, налог взиматься не будет. Не придется его платить и в том случае, если квартира принадлежит, к примеру, бабушке-инвалиду (налоговый вычет – 50 кв. м) [3].

В первую очередь пострадают обитатели старого жилого фонда. Дело именно в смене основы налога – с инвентарной на кадастровую. По сути, для жителей хрущевок налогооблагаемая база вырастет в 10–20 раз. Кроме того, нынешний налог на имущество платят не все: пенсионеры от него освобождены. Новый налог им платить придется, пусть и за вычетом двадцати метров, и по льготной ставке.

Под наибольший удар попадают одиночные владельцы дорогого жилья. Особенно сильно пострадают москвичи, где стоимость одного квадратного метра в три раза превышает аналогичный показатель в других регионах: в среднем 166 тыс. против 47 тыс. в Подмос-

ковье и всего 31 тыс. в Санкт-Петербурге. Значительно вырастет сумма налога для владельцев нескольких квартир: если налогоплательщик имеет в собственности сразу три квартиры, чья суммарная площадь составляет 200 квадратных метров, ежегодный налог для него составит 28800 руб. Для собственника 500 кв. м недвижимости сумма налога составит 232 тыс. рублей, так как налоговый вычет для нее не предусмотрен.

Впрочем, конечными эти расчеты назвать пока нельзя. До принятия закона остается еще много времени, а споры в отношении отдельных положений законопроекта не утихают. Поэтому многое еще может измениться. В частности, нужно отметить, что на федеральном уровне предельные ставки нового налога на недвижимое имущество физических лиц еще не определены. Это предполагается сделать до середины 2013 года. А уже затем право устанавливать ставки и налоговые вычеты по этому налогу будет предоставлено органам власти муниципальных образований.

Налог на недвижимость может вступить в силу уже 1 января 2014 года. Но сначала налог проверят на двенадцати регионах – Тверская, Нижегородская, Калужская, Иркутская, Кемеровская, Самарская, Ростовская, Калининградская области, Татарстан, Башкирия, Краснодарский и Красноярский край. Эксперты в один голос уверяют: новый налог нужен, чтобы залатать бюджетные дыры. Свежий интерес к нему связывают и с недавним продлением сроков приватизации. Судя по многотысячным очередям желающих оформить жилье в собственность, после введения налога на недвижимость регионам и впрямь удастся исправить свое положение.

Библиографический список

1. <http://www.minfin.ru/ru/>
2. http://expert.ru/russian_reporter/2013/12/rubli-za-metryi/
3. <http://lf.rbc.ru/recommendation/finance/2013/02/06/222073.shtml>

УДК 658.3.07

М. А. Петрова – магистрант кафедры менеджмента

М. Л. Кричевский (д-р техн. наук, проф.) – научный руководитель

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА

Подбор кадров – определение психологических и профессиональных качеств людей с целью определения их соответствия конкретной работе. При подборе кадров учитываются: желание или нежелание кандидата заниматься определенной деятельностью, способность выполнять эффективно работу и потребность предприятия в работниках. При кадровом подборе также учитываются морально-этические, половозрастные и психологические особенности конкретного человека (темперамент, характер, способности, направленность личности). В целом подбор кадров должен сочетать социальную зрелость, моральные качества, профессиональную компетентность и специальную диагностику психологических особенностей человека.

Во многих случаях подбор сотрудников производится преимущественно на основе их образования. Но это далеко не всегда позволяет достичь требуемого результата. Уровень, характер и качество образования должны учитываться наряду с другими требованиями, предъявляемыми конкретной должностью, конкретной работой. Важными критериями являются: социальный статус и возраст кандидата, его профессиональный опыт, профессионально важные качества и личностные особенности. Для того чтобы выбор был верным, прежде всего необходимо учитывать обоснованность принятых критериев. Под обоснованностью критерия понимается то, с какой точностью получаемая с его помощью оценка соответствует действительной характеристике кандидата.

Наилучший результат достигается, как правило, в том случае, когда методы подбора представляют собой комплексную систему. Один из наиболее эффективных способов – это тестирование кандидатов в условиях, максимально приближенных к рабочим.

Методы должны быть достоверными. С целью повышения достоверности выводов (суждений) используется метод сравнения результатов нескольких альтернативных процедур отбора (например, тестирование, собеседование и получение информации от «третьих» лиц – тех, кто достаточно хорошо знает кандидата). Если результаты одинаковые или сходные, выводы можно считать достоверными. В противном случае нужно более глубоко и тщательно проанализировать полученные данные. В некоторых случаях уместно обследование на полиграфе – «лай-детекция» (применяется, как правило, для отбора на особо значимые позиции, связанные с безопасностью, финансовой и другой важной коммерческой информацией).

Процесс подбора кадров обычно состоит из нескольких ступеней (этапов). Причем сами этапы могут выстраиваться в разной последовательности: например, сначала работодатель может познакомиться с кандидатом по телефону и только потом получит возможность посмотреть его документы или, наоборот, сначала прочитать резюме, а затем пообщаться с ним при личной встрече. Какие-то этапы могут быть опущены.

Основные этапы подбора кадров:

- определение потребности в персонале, открытие соответствующих вакансий;
- анализ представленных соискателями документов;
- предварительная беседа (по телефону или при встрече) с целью ознакомления с кандидатом. На этом этапе можно подробнее узнать про его образование, опыт работы, составить представление о коммуникативных навыках;
- ознакомление с резюме кандидата и/или заполнение анкеты. Обычно в анкету включаются вопросы личного характера (дата и место рождения, адрес проживания, образование и т. д.), относящиеся к прежним местам работы, образованию, хобби. Часто присутствуют вопросы, направленные на определение уровня самооценки, отношения к различным явлениям социальной жизни и др.;
- собеседование. Интервьюирование кандидата, в той или иной мере структурированное и формализованное, может проводиться в устной или письменной форме;
- тестирование (психологическое, психофизиологическое, профессиональное, интеллектуальное), испытания. В каждом конкретном случае разрабатывается специальная программа тестирования (так называемая «батарея тестов»), соответствующая конкретной вакансии. Тестирование может быть индивидуальным или в составе группы, проводиться в один день или в течение нескольких;

– проверка рекомендаций. Зачастую от предыдущего руководителя или коллег кандидата можно не только выяснить какую-либо информацию о претенденте, но и получить полезные сведения о том, в чем этот человек силен или какие с ним могут быть проблемы. Однако предыдущий руководитель или кто-либо из бывших коллег кандидата могут быть необъективными в его оценке, особенно в случае, если «не сошелся с ним во взглядах»;

- анализ результатов;
- принятие решения о пригодности кандидата для приема на работу и представление его руководителю;
- в случае положительного решения о приеме на работу сотруднику сообщается список необходимых документов, а так же выдается предложение о работе (job offer – этот документ регламентирует отношения работника и работодателя с момента выхода на работу и подписывается раньше, чем трудовой договор.);
- заключение трудового договора и оформление необходимых документов.

Основными методами отбора являются анкеты, интервью и рекомендации. Их можно дополнять или заменить другими методами, например, биографиями или психологическими тестами. Неоднократно доказывалось, что интервью – неэффективный метод прогнозирования успеха в работе. Д. Смат, например, утверждает, что только 94 из 1000 кандидатов, проходящих традиционное интервью, отвечают честно. Психологические тесты, биография и структурированные собеседования являются более точными методами отбора. Чем больше фактов, которые помогают в процессе отбора принять ключевое решение, тем лучше.

Библиографический список

1. Бизюкова И. В. Кадры управления: подбор и оценка. М.: изд-во «Экономика», 2007.
2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами: пер. с англ. 8-е изд. / Под ред. С. К. Мордовина. СПб.: Питер, 2008.

УДК 338.262

Л. А. Подлубная – магистрант кафедры экономической теории и предпринимательства
Е. М. Ильинская (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

ИНДИКАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ: МЕТОДОЛОГИЯ И ОСОБЕННОСТИ ПРАКТИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ

Развитие любого государства невозможно без четко составленного плана. Какой бы ни господствовал режим или строй, достижение поставленных целей невозможно без планирования деятельности по их реализации. В России, в силу ее особенностей развития, планирование носит различный характер, то есть применяются: бюджетное, налоговое, территориальное, инфраструктурное, стратегическое планирование, а единого вектора, который бы объединял эти виды и носил конкретное название, нет.

В советское время господствовала так называемая телеологическая концепция планирования, в основе которой лежали директивные принципы. Они были обязательны, и их

исполнение жестко контролировалось различными уровнями государственной власти. Сегодня в мире господствуют рыночные отношения, а это означает, что государственное развитие невозможно без планомерного государственного регулирования, основанного на научном прогнозировании. Абсолютно свободных, самостоятельных и нерегулируемых рыночных отношений и вместе с тем развитого государства быть не может. Необходима четко сформулированная цель и методы ее достижения.

Обеспечить выполнение поставленной цели может индикативное планирование. Особенность его заключается в том, что оно не предполагает прямых управляющих воздействий на экономические субъекты и носит рекомендательный характер. Государство через систему экономических рычагов пытается направить их на выполнение государственных программ и планов. При этом производители самостоятельно принимают решения, связанные с их участием в выполнении программных и плановых показателей, руководствуясь при этом интересами получения средств, необходимых для самофинансирования, или дополнительной прибыли. Возникает вопрос, сможет ли функционировать этот вид планирования в России в силу особенностей менталитета нашего народа? Речь о том, что если не ставить четких сроков выполнения той или иной задачи, никто ничего делать не будет, или начнут в последний день. Здесь работает другой принцип. Руководителей предприятий и их сотрудников следует заинтересовать, выстроить систему льгот, помощи и поддержки, если они выберут указанный государством путь. При этом выбор останется за руководителем предприятия, и даже его отказ от рекомендуемого пути развития не должен привести к ущемлению со стороны государства.

Вышеописанный способ планирования можно было бы ставить под сомнение, если бы не положительный опыт его применения в таких странах как: Франция (основоположник индикативного планирования), Япония, Китай, Нидерланды, Великобритания, США и мн. др. Разумеется, в каждой из этих стран используются различные виды индикативного планирования.

Первая разновидность индикативного планирования предусматривает преобладание государственного сектора экономики с наличием частного сектора. Здесь наблюдается господство централизованного планирования макроэкономических процессов и основных стратегических направлений на мезо- и микроуровнях, что предполагает определенную самостоятельность предприятий. Современная интерпретация данной разновидности индикативного планирования наиболее четко прослеживается в Китае.

Вторая разновидность индикативного планирования предполагает, что общегосударственное планирование социально-экономического развития страны осуществляется в форме государственных программ, которые формально не являются законом для хозяйствующих субъектов других форм собственности. Такая разновидность планирования наиболее характерна, например, для США.

Третья разновидность индикативного планирования (Япония) имеет две отличительные особенности:

- наличие обязательных заданий для государственного сектора экономики;
- установление желаемых параметров, с помощью которых предприятия частного сектора экономики ориентируются на планы государства, даже если это для них не является обязательным.

Четвертая разновидность индикативного планирования предполагает, что оно может являться не только механизмом информационного обеспечения, но и механизмом координации действий и интересов государства и других субъектов экономики. Данная разновидность индикативного планирования достаточно четко просматривается во Франции. [1]

Что касается исторического развития, то первой формой индикативного планирования является конъюнктурная форма. Основная ее функция заключается в улучшении экономической конъюнктуры и обеспечении относительно сбалансированного развития экономики путем комплексного использования бюджетно-финансовых, денежно-кредитных и прочих макрорегуляторов.

Более развернутой и совершенной формой индикативного планирования является структурная форма, которая предусматривает распространение плановой деятельности на мезо- и микроуровень национальной экономики.

И, наконец, стратегическая форма индикативного планирования предполагает еще более глубокое согласование интересов субъектов всех уровней национальной экономики. Особенностью данной формы является значительное расширение временного горизонта индикативных планов и максимальная их интеграция с долгосрочной общенациональной экономической политикой. Важнейшая функция индикативного планирования – концентрация и реализация стратегических планов и национальных программ и проектов и обеспечение сбалансированности динамики всей экономики. [2]

Однако в условиях российской действительности ограничиться только одной из приведенных форм не получится. Есть мнение, что в нашей стране необходимо применение структурно-стратегической формы, нацеленной не только на реализацию задач в отдельных отраслях, но и определяющей план развития регионов и страны в целом в долгосрочной перспективе. Эта форма предполагает разработку на федеральном уровне стратегического плана, структурированного на год, пятилетие и пятнадцатилетний период.

Разработка индикативного плана должна начинаться с формулирования целей социально-экономического развития страны на заданную перспективу и оценки имеющихся ресурсов, которые могут быть задействованы для реализации этих целей. [3]

Сущность индикативного планирования на уровне региона заключается в целенаправленной деятельности органов государственной власти, органов местного самоуправления и хозяйствующих субъектов по разработке перспектив социально-экономического развития региона, города, района. Индикативное планирование выступает средством реализации социально-экономической политики государственной власти и представляет собой разработку и научное обоснование целей, принципов, приоритетов, пропорций и структур социально-экономического развития региона на перспективу с указанием способов достижения целей.

Однако для реализации любого индикативного плана необходимо разработать систему индикаторов, которые являются измерителями характеристик объектов управления модернизируемой системы, и определить регуляторы, которые будут способствовать достижению поставленной цели. Этапы разработки системы индикаторов (рис. 1).

В качестве инструмента реализации индикативного плана может выступать система сбалансированных показателей (ССП).

ССП – это система эффективного управления стратегией развития экономического объекта. Методология построения СПП близка к методологии индикативного планирования, именно поэтому СПП может выступать инструментом для реализации индикативного плана. Механизм СПП – это механизм управления развитием отдельных субъектов, основанный на иерархической системе показателей их деятельности и системе мотивации достижения этих показателей. Взаимозависимость показателей позволяет обеспечить достижение синергизма деятельности отдельных единиц хозяйствующих субъектов, предприятий в рамках региона.

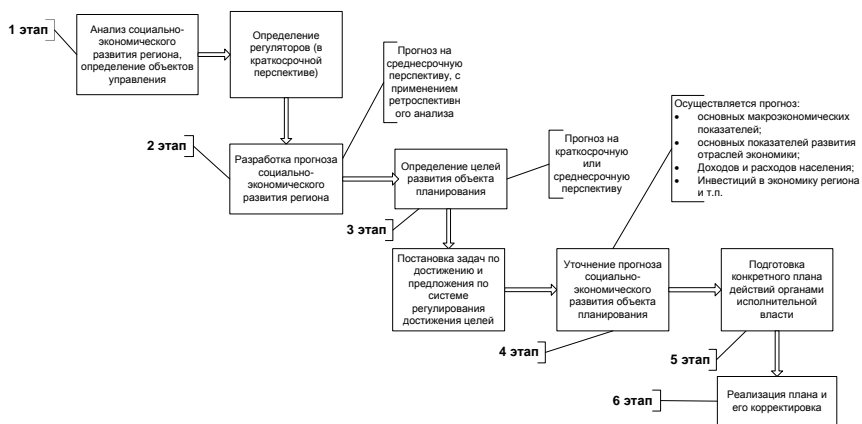


Рис. 1. Этапы разработки системы индикаторов

Именно в силу способности ССП обеспечивать увязку стратегических задач с показателями текущего планирования и бюджетирования бизнес-процессов, а также возможности сочетания формализованных и неформализованных показателей и критериев достижения целей, данная система может быть использована в индикативном планировании развития региональной экономики. Это система, позволяющая трансформировать показатели стратегии развития региональной экономики в показатели текущих планов и бюджетов конкретных предприятий и организаций. [4] Этапы разработки системы сбалансированных показателей представлены на рис. 2.



Рис. 2. Этапы разработки системы сбалансированных показателей

Применение ССП в индикативном планировании регионального развития позволит:

- сконцентрировать усилия органов государственной власти, органов местного самоуправления на выработке и реализации стратегии регионального развития;
- преодолеть разрыв между процессом разработки и формулирования региональной стратегии и процессом ее реализации;
- обеспечить стратегическое соответствие механизмов реализации текущих планов и бюджетов сверху донизу;
- обеспечить согласование стратегических планов предприятий и организаций с их текущим годовым распределением ресурсов и бюджетом;
- обеспечить обратную связь и корректировку региональной стратегии и стратегий предприятий и организаций. [4]

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что необходимо внести кардинальные изменения в технологию формирования плана социально-экономического развития страны. На федеральном уровне должен разрабатываться индикативный план стратегического характера, в рамках которого формулируются важнейшие стратегические цели развития российской экономики и общества в целом, реализация которых на практике позволит осуществить прорыв в социально-экономическом развитии.

Библиографический список

1. Среднесрочное и текущее индикативное планирование. Режим доступа: <http://www.strategy.newparadigm.ru/strategy3.htm>
2. Инновационная Россия. Стратегия 2020. Режим доступа: <http://innov.etu.ru>
3. Индикативное планирование: содержание и роль в государственном регулировании рыночной экономики. Режим доступа: <http://www.smartbs.ru/articles/328/>
4. О некоторых подходах к формированию системы сбалансированных показателей индикативного планирования. Режим доступа: <http://kraspubl.ru/content/view/165/60/>.

УДК 331.25

В. И. Полякова – магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

И. В. Иванова (канд. экон. наук, доц.) – научный руководитель

ПРОЕКТ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Вопрос о пенсионной реформе является сейчас одним из самых обсуждаемых в стране. Пенсионная система является достаточно сложной. Во-первых, в плане принятия решений – потому что они затрагивают все население. Во-вторых, она влияет на сбалансированность финансовой системы, поэтому очевиден огромный интерес Минфина к тому, чтобы найти пути решения проблемы.

Возможно, уже с 1 января 2015 года вновь выходящим на пенсию гражданам ее размер будет определяться по новым правилам. Стоит оговориться, что работа по формированию этих правил далека от завершения и обсуждение продолжается. Эксперты попытались

найти компромиссное решение: с одной стороны, уменьшить дефицит Пенсионного фонда, снизить трансферты из федерального бюджета. С другой – сделать это, не повышая пенсионный возраст, не урезая размер пенсий, продолжая их индексировать. А с третьей – выполнить еще одно условие: не увеличивать при всем этом налоговую нагрузку на работодателей.

Предлагается, директивно возраст не повышать, но поощрять работников оформлять пенсию на несколько лет позже. Страховой тариф оставляют прежним (22%), но предлагают поднять «потолок» заработка, с которого его берут. Пенсионеров обещают не ущемлять. Новые правила не будут затрагивать тех, кто уже получает пенсию. Это общий подход любой пенсионной реформы – пенсионные права, сформированные до даты перехода на новую формулу, фиксируются и сохраняются. Поэтому «перевод» уже заработанных пенсионных прав к новому порядку расчетов не приведет к снижению пенсий. Но, тем не менее, эксперты рассматривают возможность ограничить пенсионные выплаты (прекратить платить базовую пенсию) работающим пенсионерам.

В новой системе предлагается вернуться к «трехчастной» пенсионной системе и выплачивать:

- 1) базовую пенсию – аналог нынешнего фиксированного базового размера страховой пенсии (ФБР). Это гарантированный минимум, который государство обеспечит при соблюдении минимальных условий по стажу, возрасту, размеру перечисленных взносов;
- 2) страховую пенсию – ее размер «привязан» к стажу и заработку (уплаченным взносам), а также зависит от общеэкономической ситуации в стране и доходов Пенсионного фонда;
- 3) накопительную пенсию – аналог нынешней накопительной части пенсии¹.

Финансирование базовой пенсии предлагается передать федеральному бюджету. На «старте» (если будет принято новое законодательство, то с 2015 года) базовую пенсию (БП) установят на уровне ФБР (сегодня это 3495 рублей). Предлагается ввести повышающие БП коэффициенты при более позднем выходе на пенсию. Год отсрочки увеличит БП на 5,6%, два года – на 12%, три года – на 19% и т.д.

Какими будут требования к работнику, имеющему право на трудовую пенсию по старости.

1. Минимальный страховой стаж – 15 лет (сегодня 5 лет). Министр труда и социальной защиты России Максим Топилин считает, что в первую очередь нужно сбалансировать вход в систему. Сейчас право на получение обычной страховой пенсии имеет человек, который проработал минимум 5 лет. Ни в одной стране мира такого нет. И, как говорит М. Топилин, такая система не может быть сбалансирована. Планируется поэтапно увеличить стаж до 15 лет, прибавляя в год по году. То есть к 15-летнему стажу, дающему право на получение трудовой, а не социальной, пенсии, мы придем в течение 10 лет. По расчетам Минтруда, более 90 процентов россиян, выходящих на пенсию, 15 лет стажа имеют. Поэтому такое существенное увеличение в три раза на самом деле вполне посылно и реально;

2. Минимальный размер пенсионных взносов должен быть уплачен исходя из двух МРОТ в течение 15 лет. То есть если работник платит 30 лет – достаточно, чтобы взносы взимались с 1 МРОТ.

3. Права на получение базовой и страховой пенсии идентичны (см. пп. 1, 2). Те, кто не «впишется» в предлагаемые условия, смогут оформить социальную пенсию, начиная с 60 лет (женщины) и 65 (мужчины).

¹ <http://www.klerk.ru/buh/news/313160/>

Главная идея: соотносить личный заработок человека в каждый год его трудовой биографии со средним заработком по стране, чтобы максимально учесть личный вклад каждого. Для этого будет рассчитываться индивидуальный пенсионный коэффициент (ИПК). Ясно, что при таком подходе человеку выгодно как можно дольше работать и как можно больше получать «вбелую».

Социологи провели опрос: «По достижении пенсионного возраста одни люди прекращают работать, уходят на пенсию, другие – продолжают работать. Если бы это зависело только от вас, то вы бы прекратили или продолжили работать по достижении пенсионного возраста?» На это 27% россиян «активного возраста» ответили, что работу они бы немедленно прекратили. Около половины – ее бы все равно продолжили. У четверти респондентов вопрос вызвал затруднение: все зависит от здоровья, от разных обстоятельств, которые предугадать сложно.

Итак, формула выглядит следующим образом:

$$СП = ИПК * КвозрастСЧ * СПК,$$

где СП – размер страховой пенсии; ИПК – индивидуальный пенсионный коэффициент – определяется как сумма годовых ИПК работника за весь страховой стаж, включая нестраховые периоды (уход за ребенком и т.д.); КвозрастСЧ – коэффициент повышения СП при оформлении пенсии позднее установленного возраста; СПК – стоимость «единичного» (равного единице) пенсионного коэффициента в конкретном году.

ИПК рассчитывается каждый год как соотношение суммы уплаченных за работника пенсионных взносов к максимально возможному их размеру (сумме взносов, уплачиваемых с «потолка»). При выходе на пенсию рассчитывается средний ИПК за весь стаж.

Кроме того, к ИПК будет применяться дополнительный коэффициент, учитывающий стаж. При стаже 30 лет коэффициент равен 1. За каждый год сверх 30 он будет увеличиваться на 0,1.

КвозрастСЧ – «надбавка» за более позднее оформление пенсии. Переработка в год даст «бонус» в 6,6%, два года – 15%, три года – 24%.

СПК – стоимость одного пенсионного коэффициента будет утверждаться бюджетом ПФР в таком размере, чтобы поступающих взносов хватало на пенсионные выплаты всем пенсионерам, при этом должны учитываться и бюджетные трансферты, и демографическая ситуация.

Таким образом, формула настроена на то, чтобы люди имели нормальный легальный стаж работы и стремились иметь нормальную заработную плату. Если человек получает минимальную зарплату, взносы за него в пенсионную систему незначительны, они не могут обеспечить ему достойную страховую пенсию в перспективе. Эксперты предлагают ввести правило: даже если работодатель платит работнику минимальную зарплату, взносы за него в Пенсионный фонд он должен платить не с одного, а как минимум с двух МРОТ. Помимо эффекта в пенсионной системе это должно привести к увеличению зарплат и к их легализации.

УДК 332.122

Е. И. Пушкаренко – магистрант кафедры международных отношений
В. Л. Хейфец (д-р ист. наук, доц.) – научный руководитель

РОССИЙСКИЕ ТЕРРИТОРИИ С ЛЬГОТНЫМИ УСЛОВИЯМИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Российские территории с льготными условиями хозяйственной деятельности можно разделить по двум основным категориям: особые, свободные экономические зоны и закрытые административно-территориальные образования.

Особые, свободные или специальные экономические зоны представляют собой часть территории Российской Федерации, которая определяется Правительством Российской Федерации и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны. Особые экономические зоны имеют разные цели, функции и организационную структуру. Общим для всех типов особых экономических зон является льготный режим, т. е. льготы таможенного, арендного, налогового, визового, трудового режима. [1]

В России развитие особых экономических зон связано с принятием Федерального Закона от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ».

Для контроля за деятельностью особых экономических зон было образовано федеральное агентство «РосОЭЗ», которое действовало до октября 2009 г. 5 октября 2009 г. в соответствии с Указом Президента РФ «РосОЭЗ» было ликвидировано, а его права были отданы Министерству экономического развития Российской Федерации.

В России существуют особые экономические зоны четырех типов: промышленно-производственные зоны; технико-внедренческие зоны; туристско-рекреационные зоны; портовые зоны.

Промышленно-производственные зоны располагаются в крупных промышленных территориях страны. К приоритетным направлениям развития промышленно-производственных зон можно отнести: производство автомобилей и автокомпонентов, товаров массового потребления, строительных материалов, химической и нефтехимической продукции, бытовой техники и торгового оборудования.

К особым экономическим зонам (ОЭЗ) промышленно-производственного типа на территории России относятся: ОЭЗ «Алабуга», территория Елабужского района Республики Татарстан; ОЭЗ «Липецк», территория Грязинского района Липецкой области; ОЭЗ «Титановая долина», Верхняя Салда, Свердловская область; ОЭЗ «Тольятти», Самарская область; ОЭЗ «Моглино», Псковская область; ОЭЗ «Людиново», Калужская область.

В качестве примера рассмотрены льготы и преференции, которые особая экономическая зона «Титановая долина» предоставляет своим резидентам. ОЭЗ «Титановая долина» освобождает резидентов на период налоговых каникул от налога на имущество, транспортного налога, налога на землю. Ставка налога на прибыль составляет 15,5%. На территории ОЭЗ «Титановая долина» действует режим свободной таможенной зоны, иностранные товары ввозятся без взимания таможенных пошлин и НДС. Резидентам предоставляются льготные условия аренды и возможность права выкупа земельного участка, а также бес-

платное подключение к линиям электропередач. ОАО ОЭЗ «Титановая долина» берет на себя функцию подбора и обучения персонала под каждого инвестора.

Технико-внедренческие зоны расположены в крупных научно-образовательных центрах, занимающихся созданием и реализацией научно-технической продукцией, доведением ее до промышленного применения. К приоритетным направлениям развития технико-внедренческих зон можно отнести: нано- и биотехнологии; медицинские технологии; электроника и средства связи; информационные технологии; ядерная физика; точное и аналитическое приборостроение.

К особым экономическим зонам технико-внедренческого типа относятся: ОЭЗ «Дубна», Московская область; ОЭЗ «Санкт-Петербург»; ОЭЗ «Зеленоград», Москва; ОЭЗ «Томск»; ОЭЗ «Иннополис», Республика Татарстан.

В качестве примера рассмотрены льготы и преференции, которые особая экономическая зона «Санкт-Петербург» предоставляет своим резидентам. ОЭЗ «Санкт-Петербург» освобождает резидентов на период налоговых каникул от налога на имущество, налога на землю, транспортного налога. Налоговые каникулы длятся от 5 до 10 лет. Ставка налога на прибыль составляет 15,5%. На территории ОЭЗ «Санкт-Петербург» действует режим свободной таможенной зоны. Резидентам предоставляются льготные условия аренды и возможность права выкупа земельного участка (от 4 до 50% кадастровой стоимости), а также бесплатное подключение к линиям электропередач. В настоящее время на территории ОЭЗ «Санкт-Петербург» зарегистрировано 34 резидента.

В ОЭЗ «Дубна» насчитывается самое большое количество резидентов. На данный момент там зарегистрировано 88 компаний. С каждым годом количество заявок от резидентов на осуществление на территории ОЭЗ своей деятельности растет (рис. 1). В данный момент на рассмотрении находится еще 15 заявок от компаний-резидентов. Общее планируемое количество компаний-резидентов – 300-350.

Статистика по резидентам

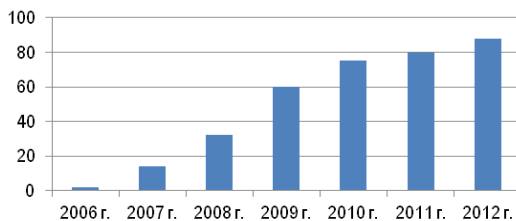


Рис. 1. Статистика по резидентам

Туристско-рекреационные зоны расположены в самых живописных, красивых регионах России. Эти зоны пользуются огромным спросом со стороны туристов. К основным видам деятельности можно отнести: бизнес-туризм; водный туризм; SPA-туризм; рекреационный туризм; спортивный и экстремальный туризм; эко-туризм; гостиничные комплексы; бальнеологический туризм (минеральные воды).

К особым экономическим зонам туристического типа относятся: ОЭЗ «Алтайская долина», Республика Алтай; ОЭЗ «Байкальская гавань», Республика Бурятия; ОЭЗ «Бирюзовая Катунь», Алтайский край; ОЭЗ «Остров Русский», Приморский край; ОЭЗ «Гранд СПА Юца», Ставропольский край; Северокавказский туристический кластер.

В декабре 2012 г. ОЭЗ «Гранд СПА Юца» была включена в Северокавказский туристический кластер, которым управляет ОАО «Курорты Северного Кавказа».

В качестве примера рассмотрены льготы и преференции, которые особая экономическая зона «Бирюзовая Катунь» предоставляет резидентам. ОЭЗ «Бирюзовая Катунь» освобождает своих инвесторов на период налоговых каникул от налога на имущество, налога на землю, транспортного налога. Ставка налога на прибыль с учетом льгот составляет 13,5%. ОЭЗ предоставляет резидентам полностью подготовленную инженерную инфраструктуру.

ОЭЗ «Куршская коса» в Калининградской области была ликвидирована в декабре 2012 г. по причине того, что за пять лет ее существования не было привлечено ни одного инвестора.

Особые экономические зоны портового типа располагаются вблизи основных глобальных транзитных коридоров, в непосредственной близости от основных транспортных путей (морские торговые пути, воздушные коридоры). К портовым зонам относятся: ОЭЗ «Ульяновск – Восточный», Ульяновская область; ОЭЗ «Советская Гавань», Хабаровский край; ОЭЗ «Мурманск», Мурманская область.

В настоящее время ОЭЗ «Советская Гавань» находится на стадии практической реализации, разрабатывается проект планировки, готовится перечень планируемых к строительству объектов обеспечивающей инфраструктуры. Потенциальные резиденты подали заявки на осуществление своей деятельности на территории зоны.

ОЭЗ «Мурманск» находится на грани ликвидации, в данное время эта зона существует только на бумаге. ОЭЗ до сих пор не имеет ни одного резидента, подписанное в 2010 г. соглашение между правительством России и Мурманской области не будет продлеваться, если не появятся реальные инвесторы.

Незадолго до своей отставки, генеральный директор ОАО «Особые экономические зоны», Олег Костин рассказал в интервью корреспонденту журнала «Коммерсантъ Власть», какой из этих типов является самым успешным. По его словам, самую хорошую динамику показывают промышленные зоны. С точки зрения объема инвестиций, объема выпускаемой продукции особые экономические зоны «Алабуга» и «Липецк» занимают лидирующие положение.

Вторую категорию российских территорий с льготными условиями хозяйственной деятельности представляют закрытые административно-территориальные образования (ЗАТО).

Закрытое административно-территориальное образование представляет собой имеющие органы местного самоуправления территориальное образование, в пределах которого расположены промышленные предприятия по разработке, изготовлению, хранению и утилизации оружия массового поражения, переработке радиоактивных и других материалов, военные и иные объекты, для которых устанавливается особый режим безопасного функционирования и охраны государственной тайны, включающей специальные условия проживания граждан. Граждане, работающие в ЗАТО, а также их семьи подлежат обязательному бесплатному государственному страхованию на случай причинения ущерба их жизни из-за радиационного или иного воздействия, при аварии на предприятиях и иных объектах. [2]

Решение об отнесении территорий к закрытому административно-территориальному образованию принимается Президентом Российской Федерации. Вся территория закрытого

административно-территориального образования является территорией муниципального образования со статусом городского округа.

В настоящее время в Российской Федерации создано 43 закрытых административно-территориальных образования. В северо-западном федеральном округе зарегистрировано шесть закрытых административно-территориальных образований, такие как Александровск, Видяево, Заозерск, Островной, Североморск, Мирный. Пять из них (Александровск, Видяево, Заозерск, Островной, Североморск) представляют собой военно-морские базы, специализирующиеся по ремонту и утилизации атомных подводных лодок, надводных лодок (ЗАТО «Североморск»). ЗАТО «Мирный» представляет собой Космодром, территорию, на которой размещается комплекс сооружений предназначенных для запуска космических аппаратов в космос. ЗАТО «Мирный» – это первый государственный испытательный Космодром Министерства Обороны РФ.

В заключение нужно отметить, что в настоящее время особые экономические зоны прочно вошли в мировую хозяйственную деятельность и являются неотъемлемой составляющей международных экономических отношений.

В настоящее время закончен первый подготовительный этап развития особых экономических зон. ОАО «Особые экономические зоны» убеждены, что прошло слишком мало времени, чтобы оценить эффективность особых экономических зон. Естественно, что на первом этапе государственные вложения превышали частные. Это соответствует мировому опыту развития подобных проектов и вовсе не означает, что инструмент работает плохо. Не смотря на это, можно сделать вывод, что самым успешным типом особых экономических зон, на данном этапе, являются промышленно-производственные зоны, а именно ОЭЗ «Алабуга», ОЭЗ «Липецк». Возлагаются большие надежды на созданную в 2010 г. зону в Тольятти. Из технико-внедренческих зон самой успешной зоной является зона «Дубна», в меньшей степени зона «Санкт-Петербург». Туристические зоны пока отстают в развитии. Это связано с тем, что на глобальном рынке предложение российских туристических зон пока, увы, неконкурентоспособно. Из портовых зон выделяют зону «Ульяновск-Восточный», т.к. ОЭЗ «Советская Гавань» находится в процессе реализации, а ОЭЗ «Мурманск» на грани ликвидации.

В дальнейшем особые экономические зоны ожидают крупные изменения (отказ от разделения зон по типам). Например, у ОЭЗ «Алабуга» есть прекрасный туристический потенциал. Там находится город Елабуга, который полностью сохранил свою историческую застройку.

Сегодня закрытые административно-территориальные образования являются уникальными правовыми институтами, в полной мере обеспечивающими разносторонние интересы Министерства обороны и Министерства атомной энергетики, а также интересы национальной безопасности России.

Выделить из закрытого административно-территориального образования более успешное не возможно, поскольку все закрытые административно-территориальные образования являются гарантией спокойствия и безопасности всего государства, стабильности и благополучия России.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ (в ред. от 04.03.2013) «Об особых экономических зонах в РФ».
2. Закон РФ от 14 июля 1992 г. № 3297-1 (в ред. от 22.11.2011) «О закрытом административно-территориальном образовании».
3. <http://www.kommersant.ru/doc/2142996>

УДК 338

И. А. Резник – магистрант кафедры экономической теории и предпринимательства
Е. М. Ильинская (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

В экономической литературе представлен огромный выбор источников и мнений, посвященных возможностям государственного вмешательства в рыночную экономическую систему. Стоит заметить, что взгляды ученых существенно менялись в зависимости от конкретных условий развития мирового хозяйства. Сознательное регулирование экономической жизни государством стало реальностью после кейнсианской революции в экономической науке.

По-моему, нельзя не согласиться с мнением Л. Абалкина, который утверждает, что нет и не может быть эффективной, базирующейся на современных научно-технических достижениях социально-ориентированной рыночной экономики без активной регулирующей роли государства. Таких примеров в мире нет. [1]

Экономическая политика государства является одним из важнейших понятий экономической теории и необходимым инструментом макроэкономического регулирования. Как официальный представитель всего общества, специально организованный устойчивый социальный институт, государство должно: обоснованно формулировать экономические, социальные, духовные и иные потребности общества с учетом интересов будущих поколений; отражать эти потребности в соответствующих экономических и политических программах; осуществлять увязку этих потребностей с наличными и перспективными ресурсами их удовлетворения; наконец, вырабатывать механизмы и создавать условия для развития институтов, способствующих удовлетворению этих потребностей. [3]

Главное назначение государства в современных условиях, характеризующихся усложнением внутренних и внешних экономических связей, глобализацией человеческих отношений состоит в регулировании этих процессов и адаптации их к динамичным изменениям в мировом развитии.

При этом подчеркнем, что функции государства в современной рыночной экономике есть отражение переходных отношений. [3] Роль государства качественно различается на этапах становления, формирования рыночной экономики и в условиях функционирования уже сложившейся, и отрегулированной экономики рыночного типа. Но задачи государства связаны не только с созданием условий функционирования рынка на всех этапах его деятельности, они предполагают признание его роли в соблюдении баланса общественных интересов, социальной стабильности и защите национальных интересов.

Государственное регулирование – это комплекс законодательных, исполнительных и контролирующих функций государства, направленных на приспособление и развитие социально-экономических основ общества к изменяющимся условиям, а также процесс по организации общественного воспроизводства, направленный на эффективное использование ограниченных производственных ресурсов для удовлетворения потребностей членов общества.

Государственные институты должны быть достаточно сильными и действенными, чтобы справиться с поддержанием эффективного состояния рыночного механизма, а это возможно

при регулирующих государственных рычагах, которые дополняют рынок и конкуренцию. В результате хозяйственный механизм современной смешанной экономики выступает как единое целое, состоящее из рынка и нерыночного регулирования.

В данной статье остановим свое внимание на том, что государство может занимать различные позиции по отношению к рынку: «государство над рынком», «государство рядом с рынком», «государство внутри рынка». Соотношение этих форм будет зависеть от конкретного состояния экономики данной страны в определенный период. Комплексный подход к системе «государство – рынок» с целью поиска эффективного их взаимодействия на современном этапе экономического развития и на перспективу является необходимым.

Масштабы государственного регулирования, его конкретные формы и методы существенно различаются по странам. Они отражают историю, традиции, тип национальной культуры, размеры страны, ее геополитическое положение, и многие другие факторы. Государство оказывает влияние на экономику посредством установления ставок налогов, акцизов и сборов, внешнеторговых пошлин, предоставляя займы и кредиты, выделяя средства на образование, науку, культуру, медицину, охрану окружающей среды и т.д. Государственное регулирование экономики непосредственно связано с экономической политикой и направлено на ее реализацию. Для этих целей используется различный инструментарий: методы прямого и косвенного воздействия, административные и экономические способы.

Все развитые страны, несмотря на свою «рыночность», пользовались и пользуются всеми методами для реализации стратегических целей. Разные страны используют различные средства, которые можно условно разделить на три основные группы: государственное предпринимательство, финансовое и кредитное регулирование, прямое административное регулирование. [4]

Экономические и административные методы взаимосвязаны. Так, любой экономический регулятор несет в себе элементы администрирования, поскольку контролируется той или иной государственной службой. В свою очередь, в каждом административном регуляторе есть нечто экономическое, в том смысле, что он косвенно сказывается на поведении субъектов хозяйственной системы.

В то же время экономические и административные методы противоположны. Экономические методы не сужают свободу выборов субъектов, которые сохраняют за собой право на свободное принятие рыночных условий. Напротив, административные приемы существенно ограничивают свободу экономического выбора, а порой сводят ее к нулю. Это случается там, где администрирование выходит за экономически обоснованные границы, обретает черты тотальности.

Вместе с тем административные меры, подавляя индивидуальную экономическую свободу, вполне оправданы, если они используются в тех случаях, когда максимальная свобода одних субъектов оборачивается тяжелыми потерями для других субъектов и рыночного хозяйства в целом. Существуют области, где приложение административных методов эффективно и не противоречит рыночному механизму. Например, контроль монопольных рынков, разработка экономических стандартов и их контроль, определение и поддержание минимально допустимых параметров благосостояния населения и др.

Между тем ясно, что коренное изменение дел в любой стране, возможно лишь при условии принятия государством на себя принципиально большей ответственности за трансформационный процесс и формирование социально ориентированной рыночной экономики. Многие объективные трудности построения в России «новой экономики» в течение многих

лет дополнялись субъективными причинами, в числе которых видное место занимают допущенные ошибки в области государственного регулирования экономики. В России в настоящее время идея регулирования экономики стала важнейшим звеном в продолжение реформ и дальнейшем обновлении общества. Это ориентация обусловлена не только нынешней ситуацией в обществе, она опирается и на опыт развитых стран мира, в экономике которых государство играет значительную роль. Даже в тех странах, где наиболее прочны либеральные традиции, рыночные отношения сочетаются с государственным вмешательством в экономику. Все социально-экономические достижения развитых европейских стран стали возможны на основе такого сочетания.

Государство должно, прежде всего, заботиться о поддержании рыночной конкуренции, предотвращая монополизацию. Оптимальная степень государственного вмешательства в рыночную экономику в российских условиях не может быть определена примерно, ее можно найти только опытным путем. [1]

Опыт всех развитых и успешно развивающихся стран демонстрирует, что бизнес самостоятельно не в состоянии проводить структурные реформы, выравнивать экономические и социальные различия, диспропорции и перекосы, находить баланс между частными и общественными интересами, естественными и вновь создаваемыми преимуществами национального производства. В этих целях Правительство должно проводить такую хозяйственную политику, которая бы гибко сочетала рыночные механизмы и государственное регулирование в сфере производства, накопления капитала, инвестиции, занятости, спроса на жизненно важных направлениях. Необходимо активно, творчески использовать весь арсенал средств, испытанных отечественной и зарубежной практикой. Успех экономической политики определяется тем, насколько эффективно она сочетается с действиями государства в таких сферах, как бюджетно-налоговая, денежно-кредитная, финансовая, внешнеэкономическая, научно-техническая, региональная, социальная.

В современных условиях экономическая роль и функции государства усложнились настолько, что управлять без единого комплексного подхода просто невозможно. Повысить роль государства в российских условиях значит:

- фактически уменьшить роль чиновников, усиливая действенность законодательной базы экономического развития;
- способствовать эффективному управлению существующей государственной собственностью;
- задействовать подлинно рыночный механизм, оптимально сочетающий конкуренцию и регулирование;
- формировать социальные стабилизаторы общественного развития;
- защищать национальные интересы при расширении мирохозяйственных связей.

Ключевой проблемой формирования современной модели национальной экономики является организация модели эффективного уклада, ориентированного на развитие личности. Социально-экономическая реконструкция экономики, не полагающаяся на спонтанность возникновения и функционирования рынка, требует активной деятельности государства. При этом укрепление институтов государственной власти как практическая задача должно выводиться из объективных положений по развитию рыночной экономики и ориентироваться на критерий экономической и социальной эффективности. Меры государственного регулирования должны охватить не только решение экономических проблем, но и комплекс социально-психологических национальных особенностей

Как отмечает В. Коков, решение проблемы создания эффективной рыночной экономики возможно лишь с опорой на государство и посредством его активной экономической роли. [5]

Государственное регулирование обеспечивает формирование конкурентоспособных хозяйственных организаций, способных работать на внутренних и мировых рынках в условиях жесткой состязательности, концентрировать ресурсы на перспективных направлениях обновления производства, поддерживает частные инициативы по освоению элементов современного и новейшего технологического укладов, стимулируя инновационную активность. Оно должно способствовать проявлению конструктивных возможностей рынка, одновременно нейтрализуя его деструктивные функции и при этом учитывать российскую специфику. Совершенствование экономического механизма хозяйствования предполагает расширение масштабов государственной поддержки в осуществлении совокупности экономической деятельности страны. А с учетом предстоящего вступления России в ВТО необходима разработка целевой программы поддержки отечественных промышленных товаропроизводителей, а сельскохозяйственных в особенности, на уровне государственного протекционизма.

Таким образом, первоочередной задачей государственного регулирования является обеспечение стабилизации и экономического роста производства. [2] Его решение полностью зависит от способности государственных структур осуществлять управление экономической системой страны.

Библиографический список

1. Абалкин Л. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики // Вопросы экономики. 1997. № 6. С. 4.
2. Викулина, Т. Д. Экономическая теория: учебное пособие / Т. Д. Викулина. 2-е изд. М.: РИОР, 2009; Ивашковский С. Н. Экономика: микро- и макроанализ: учебно-практическое пособие. 2-е изд., испр. и доп. М.: Дело, 2011.
3. Лысенко, Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Д. В. Лысенко. М.: ИНФРА-М, 2008. 320 с.
4. Международный финансовый рынок: учебное пособие / В. А. Галанов и др.; ред.: В. А. Слепов, Е. А. Звонова; Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова. М.: Магистр, 2011.
5. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Е. Ф. Прокушев. 6-е изд., испр. и доп.. М.: Дашков и К., 2009. 500 с.

УДК 004.422.834

Е. В. Сапрыкина – магистрант кафедры бизнес-информатики

А. Г. Степанов (д-р пед. наук, доц.) – научный руководитель

СРАВНЕНИЕ ХАРАКТЕРИСТИК ТАБЛИЧНЫХ ПРОЦЕССОРОВ MICROSOFT EXCEL И OPENOFFICE.ORG CALC

Существует огромное количество табличных процессоров. Самым распространенным является Microsoft Excel, он относится к проприетарному программному обеспечению. Другой табличный процессор менее популярный, но довольно развивающийся и конкурентоспо-

сбный – OpenOffice.org Calc. Данный продукт распространяется как свободное программное обеспечение. Так как на данный момент рынок программного обеспечения видеоизменяется и во многих сферах возможна замена проприетарных программных средств свободными программами, то возникает задача сравнения двух табличных процессоров для выяснения их взаимозаменяемости.

Основное назначение табличных процессоров заключается в обработке информации в табличной форме, проведении расчетов и визуализации хранимых данных. Это и определяет актуальность их использования. Предназначение может быть реализовано за счет характеристик табличных процессоров:

- использование функций для создания формул и выполнения сложных расчетов. Создавать формулы можно как в строке набора функции, в ячейке, так и в системе автоматизированного построения формул «Мастер функций», где разнообразные функции логически разделены на категории. При этом формулы имеют возможность связывать между собой ячейки в пределах как одного листа, так и ячейки на разных листах книги;

- представление табличных данных через различные виды диаграмм, которые обновляются при каждом изменении данных. Создание и оформление диаграмм представлено через форму «Мастер диаграмм»;

- расчет «что-если». В случае если используются несколько показателей при расчете, данная функция позволяет отображать результаты изменений одного из показателей немедленно;

- функции базы данных предоставляют возможность упорядочивания, хранения и фильтрации данных, импорта таблиц из баз данных и экспорта таблиц в базы данных;

- возможность настройки электронных таблиц через упорядочивание данных: диапазоны данных можно отобразить или скрыть, изменить форматирование диапазонов в соответствии с определенными условиями, рассчитать промежуточные и общие итоги, создать сводную таблицу;

- легкое расширение возможностей табличных процессоров за счет написания макроса, реализовывающего недостающий функционал. Заданная последовательность действий выполняется автоматически при обработке макроса. Для записи новых макросов и перезаписи существующих предоставляется интерфейс. В OpenOffice.org Calc данную возможность предоставляет API OpenOffice.org и несколько языков программирования: OOBasic (встроенный в OpenOffice.org), Java, JavaScript или Python. OOBasic (также известный как Star Basic) очень подобен Visual Basic относительно синтаксиса и функциональности. Для создания макросов, используемых в Microsoft Excel, применяется язык Microsoft Visual Basic for Applications, обозначаемый как язык VBA. VBA – это подмножество визуального языка программирования Visual Basic. Редактор VBA предназначен для непосредственной работы с объектами Microsoft Excel;

- относительная и абсолютная адресация выполняется для ускорения процессов вычисления. Относительная ссылка на определенную ячейку или область ячеек при копировании формул будет добавляться автоматически. Абсолютная адресация – это закрепление в формуле условно-постоянной величины, записанной в определенной ячейке, значение которой заносится в таблицу только раз;

- открытие и сохранение файлов OpenOffice.org Calc возможно с расширением .XLS и в других различных форматах. И, соответственно, Microsoft Excel имеет возможность открытия и сохранения файлов с расширением .ODS, а также файлов с другими расширениями.

Все вышеперечисленные характеристики присущи и Microsoft Excel и OpenOffice.org Calc, они позволяют использовать данные табличные процессоры во многих сферах деятельности. Кроме того, позволяют автоматизировать процесс разработки управленческого решения.

Управленческие задачи могут быть решены с использованием методов математического программирования. Одной из простейших задач математического программирования является задача линейного программирования. Математическая постановка такой задачи сводится к поиску переменных, входящих в выражение линейной критериальной функции и, в общем случае, в неограниченное конечное количество дополнительных функций ограничений (тоже линейных), которые в частности могут представлять собой неравенства.

Excel имеет встроенные средства решения задачи поиска экстремума. Они оформлены в виде надстройки. В Calc данное средство называется Решатель. Его важным преимуществом является наличие параметра «Принять переменные как целочисленные». Этот параметр позволяет не задавать дополнительных ограничений на целочисленность переменных.

Для проверки работы этих средств мы решили задачу разработки управленческого решения методом линейного программирования. Оптимальное решение $\bar{X} = (\bar{x}_1, \bar{x}_2, \dots, \bar{x}_n)$ представляет собой некоторое количество переменных, обеспечивающих максимум значения целевой функции $\bar{E}(\bar{X})$. В двух табличных процессорах значение целевой функции совпало.

По умолчанию Calc поставляется с механизмом решателя задач только линейного программирования. Это позволяет оптимизировать задачи ограниченной номенклатуры.

Если формулы или ограничения задачи становятся более сложными, нелинейными, типовый механизм решателя не справляется с решением. Отсутствие нужного механизма может быть восполнено расширением Solver для нелинейного программирования (сокр. NLP Solver).

В настоящее время оно включает в себя два эволюционных алгоритма:

- SCO – social cognitive optimization;
- DEPS – differential evolutionary particle swarm.

Данные алгоритмы имеют возможность решения задач с плавающей запятой и целочисленными переменными, а также нелинейными ограничениями.

NLP Solver может обрабатывать как линейные, так и нелинейные задачи.

Проверить работу NLP Solver возможно на линейной задаче. При решении двумя алгоритмами значение целевой функции приближенно равно значению целевой функции, найденной механизмом решателя Линейный решатель. Это доказывает эффективность NLP Solver. При нахождении необходимого решения с помощью алгоритмов SCO и DEPS оценивается вся модель оптимизации много раз. Из-за этого процесс поиска решения занимает долгое время. Низкая производительность является самым большим недостатком эволюционного подхода.

Кроме задачи разработки управленческого решения в условиях определенности, существует и задача разработки управленческого решения в условиях риска. Она предусматривает существование в определении критерия и (или) в ограничениях случайных величин с известными характеристиками. Существуют специальные методы решения подобных задач. В соответствии с классификацией этих методов имеется две основные группы: сведение стохастической задачи к детерминированной и оптимизация «в среднем».

В основе метода сведения задачи в условиях риска к детерминированной лежит замена случайных параметров их неслучайными характеристиками. Для вычисления данных характеристик используем функции, указанные в табл. 1.

Таблица 1

Функции вычисляемых характеристик

Неслучайные характеристики	Calc	Excel
Минимальное значение	MIN(число 1; число 2;...)	МИН(число 1; число 2;...)
Максимальное значение	MAX(число 1; число 2;...)	МАКС(число 1; число 2;...)
Математическое ожидание (среднее)	AVERAGE(число 1; число 2;...)	СРЗНАЧ(число 1; число 2;...)

Для решения задачи в условиях риска алгоритмическим методом необходимо вычислить по заданным значениям вероятностей величину параметра, значение которого не будет превышено с заданной вероятностью. Если использовать нормальный закон распределения, то вычислить величину данного параметра возможно в Excel с помощью функции НОРМОБР() или в Calc с помощью функции NORMDIST().

Для решения задачи разработки управленческого решения методом Монте-Карло также необходимо знать закон распределения случайного параметра. Получив выборку значений случайного параметра, на ее основе вычисляем параметры функции распределения. В Excel с данной задачей справляется надстройка Анализ данных «Описательная статистика». В Calc такой надстройки нет, но можно осуществить вычисления непосредственно через «Мастер функций», используя функции AVERAGE(), STDEV() – соответственно, среднее и стандартное отклонение. Далее запускаем датчик псевдослучайных чисел и генерируем выборку объемом не менее 10000 значений. В Excel это действие осуществляется с помощью надстройки Анализ данных «Генерация случайных чисел», что невозможно в Calc, так как существует генерация случайных чисел только с помощью функций RAND() и RANDBEETWEN() по равномерному закону распределения. Этот недостаток можно решить с помощью сторонней программы. Дальнейшие действия определены наличием данной выборки.

Выяснив, что необходимые функции есть в обоих табличных процессорах, мы можем сделать вывод, что эти процессоры взаимозаменяемы. Однако приобретение OpenOffice.org Calc менее затратно, чем использование Microsoft Excel, и является решением для нескольких платформ (Linux, Windows). Поэтому целесообразно в ходе проводимых исследований разработать методическое пособие по системам поддержки принятия решения, реализованных в OpenOffice.org Calc.

Библиографический список

1. Медведева, Н. С. Системы поддержки принятия решения. Оптимальные методы и теория принятия решения: учебно-методическое пособие. / Медведева Н. С, Моисеева Ю. А., Степанов А. Г., Усикова И. В. СПб.: ГУАП, 2007.
2. Питоньяк Э. OpenOffice.org Объяснение Макросов. – Hentzenwerke Publishing, 2004.
3. NLP Solver, URL: <http://wiki.openoffice.org/wiki/NLP Solver>

УДК 338.27

Д. В. Семенов – магистрант кафедры менеджмента

М. Л. Кричевский (д-р техн. наук, проф.) – научный руководитель

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ РАБОТЫ ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ В СФЕРЕ УСЛУГ

В данной статье рассмотрена работа торговых представителей компании ООО «Эстель Космопроф». Сферой деятельности компании является продажа профессиональной косметики для волос «Estel Professional». Потребителем продукции, предоставляемой организацией, выступают парикмахерские салоны, использующие данную косметику в своей деятельности. Непосредственно продаже продукции осуществляют торговые представители во время посещения парикмахерских салонов.

Оценка эффективности работы – очень важный процесс, который проводится начальником отдела продаж. Контроль показателей на каждом этапе работы сотрудника необходим для обеспечения стабильной прибыли и разработки стратегии повышения уровня продаж. Торговый представитель является единственным звеном, непосредственно взаимодействующим с потребителем, он «лицо» компании.

Кандидат, успешно прошедший отбор, начинает работу в команде на испытательном сроке продолжительностью в три месяца. В течение данного периода сотрудник проходит обучение и стажировку с назначенным наставником. В дальнейшем торговый представитель приступает к самостоятельной работе с определенной базой парикмахерских салонов. За каждым торговым представителем закрепляется определенный участок, на котором находится п количество парикмахерских салонов, еженедельно осуществляющих заказ продукции. Безусловно, необходим контроль работы всего отдела продаж, но, в первую очередь, контроль нужен за новыми сотрудниками.

Существует два основных метода оценки эффективности работы. Первый метод – «метод оценки эффективности на основании результатов продаж». Сутью данного метода является оценка результатов продаж за период (это может быть неделя, месяц, квартал).

Основным преимуществом первого метода является универсальность. С его помощью можно просчитать продажи любого торгового представителя. Для применения данного метода на предприятиях используется программа 1С.

Для первого метода характерны следующие сильные и слабые стороны.

Сильные стороны:

- метод универсален для всех торговых представителей;
- результаты работы можно сравнить с результатами предыдущего года;
- простота расчетов.

Слабые стороны:

- неравномерное распределение территории (у одного торгового представителя более развитый район, у другого менее развитый);
- не учитывается работа предыдущего торгового представителя (возможно, предыдущий сотрудник работал менее качественно, что могло отразиться на продажах рассматриваемого участка).

Второй метод называется «Оценка эффективности работы на основании исследования территории». Суть метода состоит в исследовании территории торгового представителя супервайзером. Существуют различные факторы оценки работы торгового представителя, кроме результатов продаж. Например:

- ассортимент продаваемой продукции (задачей торгового представителя является продажа всего ассортимента производимой продукции);
- наличие фирменной зоны продаж (стеклянные витрины). В этом пункте анализируется количество парикмахерских салонов, осуществляющих продажу продукции конечному потребителю;
- проводится подсчет мероприятий и обучающих семинаров, которые торговый представитель проводит в парикмахерских салонах;
- осуществляется общий независимый опрос клиентов на тему: «качества обслуживания их торговым представителем».

В итоге, выделим сильные и слабые стороны второго метода.

Сильные стороны:

- индивидуальное рассмотрение участка, что позволяет выявить недоработки торгового представителя;
- анализ работы каждого парикмахерского салона, мониторинг развития бренда.

Слабые стороны:

- результат оценки зависит от субъективного восприятия супервайзера;
- развитие бренда не отражает конечную прибыль компании;
- для проведения такого исследования требуется большое количество времени.

Учитывая все достоинства и недостатки, более эффективным является первый метод, поскольку он универсален и не требует большого количества времени. Для оценки работы торгового представителя достаточно сравнить его результаты продаж с результатами предыдущего года или же с результатами других сотрудников в текущий период. Эти вычисления позволяют сделать вывод об эффективной или неэффективной работе сотрудника. У второго метода есть свои преимущества, но необходимо учитывать человеческий субъективизм, поскольку у каждого супервайзера своя точка зрения и свое представление о работе торгового представителя.

В связи с тем, что в анализе работы присутствует большое количество факторов, влияющих на конечный результат, рационально использовать интеллектуальные технологии, а именно нечеткую логику. В основе нечеткой логики лежат понятия нечетких множеств. Методы работы нечеткой логики относятся к так называемым «мягким» вычислениям, основанным на вероятностном подходе. Сущность мягких вычислений состоит в том, что в отличие от традиционных, жестких вычислений, они нацелены на приспособление к неточности реального мира. Мягкие вычисления – это набор вычислительных методологий, которые обеспечивают основы для понимания, конструирования и развития интеллектуальных систем.

С помощью данной технологии можно создать определенный алгоритм оценки эффективности работы. Процесс принятия решений имеет непростой характер, и требует привлечения современных средств программного обеспечения. Применение программного обеспечения позволяет более точно по сравнению с другими методиками определить степень эффективности работы и значительно сокращает время на соответствующие расчеты. Одним из таких инструментов является система MATLAB. Главным преимуществом

ществом использования нечеткой логики является более точный результат, по сравнению с другими методиками, поскольку в алгоритм принятия решения можно поместить множество факторов работы торгового представителя.

Библиографический список

1. Кричевский М. Л. Интеллектуальные методы в менеджменте. СПб.: Питер, 2005. 304 с.
2. Тэтано Т., Асаи К., Сугэно. Прикладные нечеткие системы. М: Мир, 1993. 123 с.

УДК 331.108.2

С. С. Сергуткина – магистрант кафедры менеджмента

О. И. Тихомиров (канд. техн. наук, доц.) – научный руководитель

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ КОМПАНИИ

ООО «ФОРМАТ» – рекламно-производственное предприятие полного цикла, занимающееся производством наружной и интерьерной рекламы, торгового оборудования и POS-материалов, выбрано в качестве объекта исследования в рамках магистерской работы «Исследование подходов к деловому общению для реализации стратегии рекламно-производственного предприятия».

В рамках исследования проанализированы проблема корпоративной культуры компании «Формат» и влияние корпоративной культуры на функционирование компании в целом.

В ходе анализа были выявлены следующие симптомы проблемы в функционировании компании:

- незаинтересованность сотрудников производства в выпуске продукции высокого качества;
- отсутствие системы поощрения на производстве;
- повышенный процент производственного брака;
- перенос сроков сдачи заказов;
- незаинтересованность начальника производства в коммуникации с менеджером-конструктором;
- ограничение контрольных и руководящих функций менеджера-конструктора со стороны начальника производства и руководства компании.

На основе результатов функционирования выдвинута гипотеза о проблеме недостаточной коммуникации между отделами компаниями.

Коммуникации являются частью корпоративной культуры и выступают одним из способов реализации принципов и ценностей компании. Причиной отсутствия налаженного процесса коммуникации может выступать разрыв между заявленными и реализуемыми ценностями. Заявленные нематериальные ценности – ценности, которые руководство компании называет в качестве основных в своей деятельности, к которым в случае с данной компанией относится повышение квалификации сотрудников в рамках рабочего процесса. Реализуемые ценности выступают границами, в рамках которых осуществляется деятельность компании (табл. 1).

Оценка ценности нематериальных ресурсов компании «Формат»

Группа ресурсов	Оценка ценности ресурсов компании	Пояснение оценок
Репутация	Средняя ценность	Востребованность продукции и отсутствие большого числа конкурентов снижают значимость репутации компании для руководства
Культура	Не представляет значительной ценности	Ориентированность руководства компании на получение максимального количества прибыли в минимальные сроки при минимальных затратах негативно сказывается на развитии персонала в рамках компании и культуры компании в целом
Способности к общению и сотрудничеству	Средняя ценность	Основной целью руководства является достижение цели, поставленной в задании для каждого конкретного сотрудника. Механизм выполнения не представляет интереса для руководящего состава, соответственно, коммуникации между отделами не входят в круг актуальных проблем, требующих вмешательства руководства. Неразвитость коммуникаций между отделами позволяет руководству компании осуществлять контроль и определять задачи деятельности отделов единолично
Мотивация	Не представляет значительной ценности	Мотивирование сотрудников в данной компании считается неоправданным и излишним. Руководство компании полагает, что заработная плата выступает в качестве лучшего и единственного мотивирующего механизма
Опыт	Высокая ценность	Опыт работы сотрудников ценится руководством компании, т.к. обучение работе с оборудованием производства занимает большое количество времени и требует дополнительного расхода материалов

Определение типа корпоративной культуры основывается на модели Харриса [1], согласно которой выделяется следующие типы корпоративной культуры:

- корпоративная культура, ориентированная на роль. Организации с такой культурой стремятся быть рациональными и аккуратными, насколько это возможно. В центре внимания таких организаций процедуры и правила, ясно сформулированные функциональные предписания;
- корпоративная культура, ориентированная на человека. Организация сама по себе – это средство для выполнения желания ее членов, которые они могут выполнить сами. Люди в таких организациях никогда не делают то, что противоречит их целям и ценностям;
- корпоративная культура с ориентацией на власть (силу). Такие организации пытаются сдерживать окружающую обстановку и подавлять сопротивление. Оценка реализуемых

ценностей демонстрирует, что руководство пытается воплотить в компании модель культуры власти (согласно классификации Харриса), концентрируя управление всеми процессами в руках нескольких руководителей. Основой для принятия решений является мнение руководителя, контроль деятельности осуществляется руководителем.

Для определения реализуемых ценностей среди сотрудников компании был проведен тест на этику бизнеса, предложенный Томпсоном и Стриклендом [2]. Создание корпоративной культуры очень важно для успешного функционирования компании, так как культура формирует производственный климат и корпоративный дух, которые способствуют выполнению поставленных задач. Тест показывает, насколько сотрудники готовы к соблюдению общеэтических норм по отношению к компании, насколько готовы к участию в организации высокоразвитой корпоративной культуры, также тест на этику бизнеса выявляет основные ценности сотрудников компании.

Для оценки результатов теста типам культур были присвоены числовые значения. Критерием определения диапазонов послужила ориентация компании на сотрудника, чем выше степень ориентированности, тем выше значения диапазона. Ориентированность на сотрудника выбрана в качестве критерия оценки в связи с тем, сотрудники являются одним из основных ресурсов предприятия, и проблемы в коммуникации между структурами свидетельствуют о недовольстве и недостаточном внимании к роли сотрудников компании со стороны руководства. Успешность функционирования компании зависит от степени удовлетворенности сотрудников выполняемой работой, о чем свидетельствует опыт компаний, известных во всем мире. С точки зрения ориентированности на сотрудников классификация корпоративных культур по Харрису выглядит следующим образом:

- корпоративная культура, ориентированная на роль, дает сотруднику формальную возможность принятия решений, политика компании нацелена на развитие узкоспециализированных качеств сотрудника;
- корпоративная культура, ориентированная на задачу. Поощряется инициатива, раскрываются личностные качества сотрудников, создание команды находится в центре внимания;
- корпоративная культура, ориентированная на человека выступает в качестве средства достижения целей сотрудников. Трансформация целей компании в личные цели происходит за счет идентичности ценностей компании и сотрудника.

В табл. 2 представлены условия оценки теста.

Таблица 2

Условия оценки

Культура личности	24–19 баллов
Культура задачи	18–13 баллов
Культура роли	12–7 баллов
Культура власти	6-0 баллов

Числовые значения ответов распределены следующим образом:

НЕТ – 2 балла,

ДА – 0 баллов,

Надо разобраться – 1 балл.

В табл. 3 представлены ответы сотрудников компании. Необходимо отметить, что тест проводился анонимно, что позволяет получить более объективное представление ситуации.

Таблица 3

Выборка ответов сотрудников компании

Сотрудники	Вопросы															Итого
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Сотрудник 1	1	0	1	2	2	2	0	1	2	0	0	0	0	0	0	11
Сотрудник 2	0	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	1	18
Сотрудник 3	2	0	1	2	2	1	1	2	1	2	0	0	0	1	1	16
Сотрудник 4	1	1	2	0	0	0	2	0	1	2	1	2	1	0	0	13
Сотрудник 5	2	1	0	1	1	1	1	0	2	1	1	2	2	1	0	16
Сотрудник 6	2	0	0	2	1	2	2	2	1	1	1	1	0	0	2	17
Сотрудник 7	1	1	1	0	2	1	0	0	1	1	1	2	1	1	2	15
Сотрудник 8	0	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	1	1	2	1	19
Сотрудник 9	2	1	2	1	0	2	1	1	1	1	1	0	2	1	1	17
Сотрудник 10	1	2	2	2	2	1	1	1	0	2	1	0	2	2	1	20

Результаты теста представлены в последнем столбце табл. 3. Согласно условиям разграничения типов корпоративных культур, культура компании «Формат» относится к типу задачной, средний показатель по результатам теста равен 16, что в целом демонстрирует не слишком высокий уровень развития корпоративной культуры и этики в компании в целом в направлении ориентации на сотрудника. Средний показатель по результатам теста является среднеарифметическим сумм ответов.

Отсутствие четко сформулированных ценностей в отношении персонала компании, которые бы последовательно реализовывались руководством компании, и разрыв между реализуемой корпоративной культурой и культурой, к которой готовы сотрудники, приводит к снижению уровня заинтересованности в работе сотрудников и, как результат, снижению конкурентоспособности компании, ухудшению качества продукции, потере клиентов.

Библиографический список

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. СПб: Питер, 2004.
2. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. М.: ЮНИТИ, 2007.

УДК 338.12

И. С. Сипунова – магистрант кафедры менеджмента

М. Л. Кричевский (д-р техн. наук, проф.) – научный руководитель

ПРИЧИНЫ И СТРАТЕГИИ ПРЕОДОЛЕНИЯ БАНКОВСКИХ КРИЗИСОВ

«Перемены – это неизменность
в меняющихся обстоятельствах»

Сэмюэл Батлер
(английский писатель,
переводчик, художник)

Банковский кризис является одним из типов финансового кризиса [1] и определяется следующим образом (приведем несколько примеров): Ларина О. И. формулирует банковский кризис как такое состояние банковской системы страны, когда наблюдается банкротство банков и когда существенное количество банковских учреждений не имеет возможности выполнять обязательства и соответствующие операции [2]; Аникин А. В. объясняет значение банковского кризиса как совокупность определенных составляющих, таких как «повышение ставок ссудного процента, ухудшение состояния банков, массовый невозврат ссуд, недостаток капитала и ликвидности банков, банковские банкротства». [3] Если обращаться к истории для приведения примеров масштабных банковских кризисов, то, безусловно, не стоит обходить стороной чилийский банковский кризис 1981 года, являющийся одним из самых тяжелых по степени снижения ВВП, объему плохих долгов и общих расходов на выход из кризиса; японский банковский кризис 1997 года, корейский банковский кризис 1997 года и индонезийский банковский кризис 1997 года, являющиеся яркими эпизодами, позволяющими перенять ценнейший опыт по спасению банковской системы. [4]

Для справки хотелось бы упомянуть, что за последние 30 лет в мировой экономической истории зафиксировано более 100 кризисов в банковской сфере. А это совсем немало. [3]

Итак, прежде чем приступить к содержанию данной статьи, хотелось бы отметить, что банковский сектор любой страны является одним из ключевых составляющих ее экономики и его проблемы могут быть одними из причин финансово-экономического кризиса, как и произошло в 2008 году. [3]

Если говорить об актуальности рассмотрения темы банковских кризисов, то она очевидна, и поэтому тематика данной статьи посвящена именно кризисам банков. В ней рассмотрены причины возникновения и стратегии преодоления банковских кризисов.

По мнению сотрудников макроэкономического центра Сбербанка России основанием начала банковского кризиса являются «бурный рост банковского кредитования», причиной которого может быть «снятие ограничений на процентные ставки и банковские операции», или «появление финансовых инноваций». Спекулятивные пузыри («длительный период отклонения цены на актив от ее значения» [1]) на строительном рынке и рынке недвижимости в том числе могут быть причинами банковских кризисов. Также специалисты утверждают, что банковские кризисы происходят больше в странах, где валютный курс фиксирован «по отношению к одной из резервных валют» и где отмечается существенный приток капитала в предкризисный период. Ускорителем банковских кризисов являются жесткое прекра-

щение «притока капитала» и определенные мероприятия со стороны «кредиторов последней инстанции» «по поддержке валютного курса» (повышение процентных ставок). [4]

Ларина О. И. считает, что причины изучаемых нами кризисов имеют прямую связь с экономическим развитием общества, так как банковская система взаимосвязана с экономической системой в общем, и отмечает следующие три основные их группы: внешние причины (например, неустойчивость финансовой системы: неблагоприятные изменения цен на товары и финансовые активы, а именно: денежные средства и ценные бумаги; спад мирового спроса на вывозную продукцию данной страны, высокие реальные процентные ставки, то есть процентные ставки, очищенные от инфляции; и рост цен), внутренние причины (например, неквалифицированное внутреннее регулирование кредитными учреждениями, подтверждающееся рискованное сосредоточением в разрезе обособленных направлений деятельности организации, низкокачественным кредитным портфелем, разбалансированием по объемам и срокам активов и пассивов, небольшим уровнем диверсификации активов и пассивов и др.) и смешанные причины, внешние и внутренние (например, изъятие вкладов, что может быть вызвано как сплетнями, так и реальными, объективными, причинами). [2]

При столкновении с кризисом или попытках его предотвращения, в первую очередь, необходимо определить подходящую стратегию, соответствующую данной ситуации. Выделяют следующие восемь стратегических решений:

- вливание капитала собственниками банка (ни кредиторы, ни собственники не теряют денежные средства, хотя последние имеют дополнительные затраты; работу никто из менеджеров и сотрудников не теряет);
- вливание капитала новым инвестором (та же ситуация, что и в первом случае, но собственники не имеют дополнительных расходов, хотя могут потерять право контроля банка);
- вливание капитала государством (с одной стороны собственники банка могут потерять денежные средства, так же как и менеджеры могут остаться без работы, а с другой – кредиторы не теряют деньги, и сотрудники не лишаются рабочего места);
- слияние или присоединение банка (ни собственники, ни кредиторы не теряют деньги, хотя у менеджеров и сотрудников появляется вероятность лишиться работы);
- внесудебная санация с помощью передачи части активов и обязательств (собственники теряют деньги, вкладчики – нет, а незастрахованные кредиторы – да, менеджеры и сотрудники теряют работу);
- создание бридж-банка¹ (собственники теряют деньги, вкладчики – нет, а незастрахованные кредиторы – да, менеджеры могут потерять работу, а сотрудники нет);
- национализация банка (собственники теряют денежные средства, в то время как кредиторы банка их сохраняют; менеджеры банка теряют работу, сотрудники нет);
- ликвидация банка (собственники и незастрахованные кредиторы теряют деньги, менеджеры и сотрудники теряют работу). [2]

Считается, что проблемы банка лучше решать за счет собственных сил, без участия государства. В обратном же случае это чревато ростом «морального риска» [2], что уже само по себе является угрозой экономике, так как у банка, спасенного государством, появ-

¹ Бридж-банк – дочерний, временный или промежуточный банк, создающийся путем выделения из саниремого банка.

ляется уверенность, что и в следующий раз, в случае кризисной ситуации, на помощь обязательно придут государственные силы. Самым значимым риском в данной ситуации является ослабление антикризисной политики того или иного кредитного учреждения и как следствие ухудшение экономического состояния страны. Так же считают и сотрудники центра макроэкономических исследований, что «в ожидании последующих программ спасения банки могут продолжать вести рисковую политику и наращивать свои плохие активы, что в конечном итоге выльется в дополнительные затраты для государства». [4]

Возможными мерами смягчения «морального риска» являются «смена менеджмента, дополнительные взносы учредителей или отказ от выплат учредителям до определенного срока». [2]

Если все-таки в процесс оздоровления банка вмешивается государство, то одним из возможных таких проявлений может быть «вливание дополнительных денежных средств или выкуп просроченных обязательств». [2] Такой метод, названный более глобально «рекапитализацией банков за счет государственных средств», также упомянут в исследовании Сбербанка России. В нем утверждается, что с помощью государственных денежных средств кредитные учреждения могут списать плохие долги. Но для того, чтобы удачно осуществить такую стратегию, государству необходимо выполнить две значительные задачи:

- беспристрастно дать оценку размеру плохих долгов, определить, действительно ли банки нуждаются в денежных средствах, и идентифицировать количество сильных кредитных учреждений;
- заставить банки осуществить «очистку балансов».

Стратегия рекапитализации применялась в период таких банковских кризисов, как, например, кризис в Чили в 1981 году и Англии в 2007 году. [4]

Стоит отметить, что не всегда стратегия вливания дополнительных денежных средств является удачным решением. Приведем пример из американской экономики в период острой фазы экономического кризиса в 2009 году. По словам председателя американской Федеральной корпорации страхования депозитов (FDIC) Шейлы Бэйр «прямое вливание капитала в банки США <...> было неправильным решением со стороны правительства». Она подчеркнула, что не согласна с решением бывшего министра финансов США Генри Полсона¹ обеспечить банки капиталом вместо «выкупа «плохих» активов на балансах банков». По мнению главы FDIC последствиями такого выбора стали «ужасное возмущение общественности» и дискредитация регулирующей системы в ее (общественности) глазах. [5]

Что касается «выкупа плохих долгов за счет государственных средств», то он еще и предполагает «создание государственной управляющей компании для работы» с этими долгами. Фундаментальным минусом данной стратегии выступает «сложность в определении цен на плохие активы». И еще к тому, в случае, если стоимость актива окажется низкой, то будет необходимо применить «дополнительную рекапитализацию» банковского учреждения. Одним из примеров применения такой стратегии является период банковского кризиса в Чили в 1981 году.

Кроме рекапитализации банков и выкупа плохих долгов, сотрудники центра макроэкономических исследований Сбербанка России выделяют другой подход: «установление государственных гарантий по банковским активам, в рамках которых потери делятся между

¹ Генри Мэррит Полсон Младший (Henry M. Paulson Jr.) – американский политик, 74-й министр финансов США (июль 2006 – январь 2009 гг.). [6]

государством и банком в определенных пропорциях». В данном случае, как и при выкупе плохих долгов, необходима «оценка плохих активов и стоимости гарантий». Здесь же возникает вероятность «морального риска», так как, если банки будут уверены в том, что государство всегда будет компенсировать потери, то они не станут так активно работать со своими активами. Данная стратегия применялась в период банковского кризиса в Швеции в 1991 году. [4]

При стратегиях слияния или присоединения банка необходимо отметить две важные их составляющие: во-первых, они очень времязатратны, а, во-вторых, взаимопомощь банков достигается только в случае соблюдения интересов всех сторон. [2] Одним из банковских кризисов, где применялась вышеупомянутая стратегия, является корейский банковский кризис 1997 года. [4]

Создание бридж-банка подразумевает под собой «перевод активов и ресурсной базы терпящего крах кредитного учреждения в специально созданный опорный банк». Постулатом данной стратегии, доказанным на практике, является то, что «активы работающей кредитной организации обладают большей стоимостью, чем активы проблемной». [2] Пример использования бридж-банка: в период кризиса 1998 года в России банк «Независимость» (в настоящее время банк «Росбанк») выступил бридж-банком обанкротившемуся банку ОНЭКСИМ. [7]

Если говорить о стратегии национализации банка, то она, как правило, осуществляется только по отношению к крупному банку, претерпевшему разорение. Интересно то, что для стран, в которых удельный вес государства в разрезе банковского сектора высок, характерны большое количество просроченных кредитов и высокие текущие расходы по сравнению со странами, где тот же удельный вес относительно низок. [2] В качестве некоторых примеров, где применялась национализация банков, можно привести норвежский, шведский банковские кризисы 1991 года, мексиканский – 1994 года, японский, корейский и индонезийский – 1997 года, аргентинский – 2001 года, английский – 2007 года, американский – 2007 года. [4]

Важным аспектом при ликвидации кредитного учреждения выступает оценивание настоящих и/или возможных убытков. Если возникает необходимость выбора между устранением банка или соответствующей денежной поддержкой со стороны государства, решение принимается в пользу наименьших затрат. [2] Примерами применения данной стратегии являются чилийский банковский кризис 1981 года, корейский и индонезийский банковские кризисы 1997 года. [4]

Подводя итог, невозможно не упомянуть о значении банков в мировой экономической системе. Банки являются неотъемлемой частью общественной жизни, ведь именно через них в большинстве своем люди получают заработную плату, осуществляют различные платежи, переводы, в банки люди приносят свои деньги на хранение. На примере банковского кризиса, на острове Кипр в текущем году можно убедиться в значимости банковских учреждений для населения страны и экономики в целом: на момент начала кризиса многие жители Кипра хранили в банках свои деньги, но в связи с его обострением некоторое время никто не мог снять со счетов денежные средства, жизнь киприотов осложнялась с каждым днем из-за закрытости банков. [8] Данный кризис, безусловно, сделал оффшорную зону менее привлекательной для инвесторов и может повлиять на значительный отток капитала.

Библиографический список

1. Рустапов Э. Финансовые кризисы: источники, проявления, последствия // Вопросы экономики. 2012. № 4. С. 46–66.
2. Ларина О. И. Преодоление банковских кризисов: основные стратегии и инструменты // Деньги и кредит. 2011. № 9. С. 17–21.

3. Назарова Е. В. Антикризисное управление кредитными организациями: учебно-практическое пособие. М.: Изд. центр ЕАОИ, 2007. 237 с.
4. Стратегии выхода из банковского кризиса: международный опыт/ Обзор центра макроэкономических исследований Сбербанка России. 07.04.2009. С. 67.
5. www.top.rbc.ru – РосБизнесКонсалтинг.
6. www.wellesley.edu – Колледж Уэллсли.
7. www.banki.ru – банковский информационный портал.
8. www.bbc.co.uk/russian/ – Русская служба BBC.

УДК 338.27

Ю. В. Скрягина – магистрант кафедры экономической теории и предпринимательства
Е. М. Ильинская (д-р. экон. наук, проф.) – научный руководитель

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Результаты деятельности любой системы здравоохранения оцениваются по показателям здоровья населения и демографическим показателям, в т.ч. по ожидаемой продолжительности жизни (ОПЖ 1) и общему коэффициенту смертности (ОКС 2). На рис. 1 представлена динамика общего коэффициента смертности (ОКС) в РФ в период с 1980 по 2011 гг. и прогнозы до 2020 г.

На этом рисунке наглядно видно, что реализация приоритетного национального проекта «Здоровье» в период 2005–2008 гг. и определенное улучшение социально-экономической обстановки в России снизили величину ОКС на 9% (с 16,1 до 14,6), что сохранило жизни 450 тыс. граждан нашей страны. Даже небольшие ежегодные вложения в этот проект (10% от общих государственных расходов на здравоохранение) за четыре года вызвали позитивные изменения в состоянии здоровья населения.

В период с 2008 по 2010 г. величина ОКС практически не менялась, снижение составило всего 3% (14,6 – 2008 г., 14,2 – 2009 г., 14,2 – 2010 г.). Это связано с экономическим кризисом 2008–2009 гг. и стагнацией реального, очищенного от инфляции государственного финансирования здравоохранения в этот период. Однако в 2011 г. благодаря тому, что руководством страны было принято решение увеличить государственные расходы на здравоохранение на 14% (или 220 млрд руб. ежегодно за счет увеличения на 2% тарифов страховых взносов в систему ОМС), смертность населения в 2011 г. по сравнению с 2010 г. сократилась на 100 тыс. человек и ОКС снизился на 5% (с 14,2 до 13,5).

Важнейший урок этих двух периодов – увеличение финансирования здравоохранения и политическая воля руководителей страны позволили добиться заметного улучшения демографических показателей в стране.

На рис. 1 также показана величина ОКС – 11,0, которая принята за целевую в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. Если ОКС будет снижаться по пунктирной линии, показанной на рис. 1 (до уровня 11,0), то до 2020 г.

будет спасено 2,5 млн. жизней наших граждан. Однако для этого потребуются гораздо более интенсивное развитие системы здравоохранения и более существенное увеличение ее финансирования.

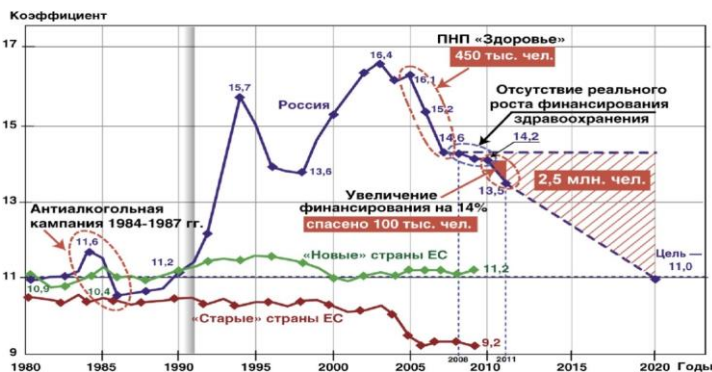


Рис. 1. Динамика ОКС в «старых» и «новых» странах Евросоюза и РФ, прогноз ОКС в РФ до 2020 г.

Внешние вызовы системе здравоохранения РФ до 2020 г.

При формировании программы здравоохранения обязательно должны быть учтены демографические и социально-экономические вызовы. Главный демографический вызов, который потребует серьезного внимания к здоровью граждан трудоспособного возраста, – это ежегодное сокращение на 1 млн. численности населения трудоспособного возраста, или на 9 млн. человек к 2020 г. [3].

Следует также учесть ожидаемое сокращение рождаемости из-за снижения к 2020 г. на 15% числа женщин детородного возраста; фактор старения населения (так, доля населения старше трудоспособного возраста увеличится на 5% к 2020 г.). Необходимо также отметить неудовлетворительные показатели здоровья детей (около 40% детей рождаются больными или заболевают в период новорожденности; в 1990 г. этот показатель равнялся 17%) и постоянный рост заболеваемости населения; соответственно, и потребности в медицинской помощи. Например, в 2010 г. в Российской Федерации было зарегистрировано 228 млн случаев острых и хронических заболеваний, что в 1,5 раза больше, на 100 тыс. населения, чем в 1990 г. [3] Граждане нашей страны также ведут нездоровый образ жизни: доля курящего взрослого населения и потребление алкоголя на душу населения в год в России почти в два раза выше, чем в среднем в развитых странах. [2]

Следует также учесть, что важнейшим социально-экономическим вызовом является недовольство населения качеством и доступностью бесплатной медицинской помощи (2/3 недовольных), что связано как с недостаточным финансированием бесплатной медицинской помощи, так и с неспособностью большинства населения самостоятельно платить за эту помощь (55% населения проживает на ежемесячные доходы менее 15 тыс. руб.). [3]

Приоритеты и задачи развития здравоохранения до 2020 г.

При формировании приоритетов и задач до 2020 г. необходимо принять во внимание цели по улучшению здоровья населения, поставленные Правительством Российской Феде-

рации к этому сроку. В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. мы должны существенно улучшить показатели здоровья населения, а именно: увеличить ожидаемую продолжительность жизни населения с нынешних 75 до 73 лет и снизить общий коэффициент смертности с 13,5 случая на 1 тыс. населения до 11,0.

Более того, в статьях Председателя Правительства Российской Федерации В. В. Путина о демократии и о социальной политике определены главные направления развития здравоохранения. Среди них – акцент на удовлетворенности населения, повышение квалификации медицинских работников и конкурентоспособности их заработной платы, развитие первичного звена здравоохранения, увеличение доступности бесплатных лекарств, профилактика и формирование условий для здорового образа жизни наших граждан и, что самое главное, повышение эффективности управления, прозрачности в принятии решений, ответственности и отчетности руководителей отрасли за результат, ликвидация коррупции.

Необходимо понимать: чтобы реализовать эту программу, потребуются консолидированные усилия всего общества – это и эффективная работа команды управленцев здравоохранением, и принятие нелегких решений по увеличению финансирования государственных расходов на здравоохранение, и, безусловно, ответственность самих граждан за сохранение и укрепление своего здоровья.

Из вышеперечисленных направлений, а также анализа нерешенных проблем и вызовов, стоящих перед отраслью, вытекают приоритеты и задачи, которые должны быть отражены в программе здравоохранения.

Приоритеты:

- сохранение и укрепление здоровья граждан трудоспособного возраста;
- сохранение и укрепление здоровья женщин репродуктивного возраста и детей, пропаганда рождаемости;
- формирование здорового образа жизни у граждан Российской Федерации;
- формирование доступных и качественных медико-социальных услуг для граждан старшей возрастной группы и инвалидов;
- повышение эффективности расходования государственных ресурсов.

Задачи:

- увеличить в 1,5 раза тарифы на Программу государственных гарантий бесплатной медицинской помощи, соответственно, минимум в 1,5 раза увеличится оплата труда медицинских работников и появится возможность соблюдать современные стандарты медицинской помощи;
- увеличить в 3 раза бесплатное лекарственное обеспечение населения в амбулаторных условиях, причем это важно сделать для детей и граждан, страдающих сердечно-сосудистыми заболеваниями;
- повысить квалификацию медицинских работников;
- увеличить в 2 раза объем высокотехнологичной медицинской помощи для уже действующих лечебных учреждений;
- развивать школьную и производственную медицину.

При этом необходимо обеспечить строжайший контроль за эффективностью расходования государственных средств и использования ресурсов.

Ожидаемые итоги

Эффективность управления и дополнительных вложений в здравоохранение оценивается по снижению смертности и заболеваемости населения в соответствии с целевыми показателями, т.е. по сохранению человеческого ресурса страны. Это позволит сохранить до 6% ВВП ежегодно, причем преимущественно этот эффект связан с тем, что благодаря продлению ожидаемой продолжительности жизни граждан минимум на 5 лет можно будет продлить поэтапно пенсионный возраст на эти 5 лет.

В заключение еще один аргумент в пользу необходимости решения вышеперечисленных задач. Сегодня в условиях серьезного расслоения населения по уровню доходов и замедления снижения доли бедного населения, а также весьма вероятного мирового экономического кризиса (и, как следствие, снижения темпов роста ВВП и бюджетных расходов) возможно нарастание социальной напряженности в обществе. Однако повышение доступности бесплатной медицинской помощи для большинства населения могло бы сыграть существенную стабилизирующую роль в этом вопросе.

Библиологический список

1. База данных ВОЗ: <http://data.euro.who.int/hfad/>
2. База данных ОЭСР: http://www.oecd.org/document/0,3746,en_2649_201185_46462759_1_1_1_1,00.html
3. База данных Росстата: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>
4. Улумбекова Г. Э. Здравоохранение России. Что надо делать: научное обоснование Стратегии развития здравоохранения РФ до 2020 года. М.: ГЭОТАР-Медиа, 2010. 592 с.
5. Улумбекова Г. Э. Как отвечает законопроект «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» на вызовы системе здравоохранения: аналитическая справка. М., 2011. 104 с.

УДК 354

Ю. В. Скрыгина – магистрант кафедры экономической теории и предпринимательства
Е. М. Ильинская (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

СПОРТ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевая задача государства, общества, а значит и органов управления физической культурой и спортом – это забота о человеке, о его здоровье, о предоставлении ему возможностей для активных занятий физической культурой и спортом.

Одной из актуальных проблем на сегодня является ухудшающееся физическое здоровье населения России, высокий уровень смертности среди лиц трудоспособного возраста, рост различного рода заболеваний.

При сохранении сложившихся демографических тенденций воспроизводство населения может сократиться до критического уровня, за которым начинается этническая деградация. В этой связи назрела необходимость пересмотра роли и места спорта как объекта социальной сферы, учитывая роль этого социального института в решении проблем повышения

готовности к профессиональной деятельности и обеспечения субъективного ощущения социального благополучия.

Задачей является изучение путей совершенствования правовых отношений и управления физической культурой и спортом в Российской Федерации.

Во-первых, в настоящий момент и в руководстве страны и в обществе растет осознание роли человеческого фактора в социально-экономическом развитии. Оздоровление и формирование здорового образа жизни населения напрямую влияют на процессы социально-экономического развития общества. Сами по себе экономические показатели типа объема ВВП или макроэкономической стабилизации не имеют смысла, если в стране ухудшается здоровье населения, сокращается продолжительность жизни, а среди молодежи растут преступность и наркомания. Огромным социальным значением и потенциалом в этом плане обладает физическая культура и массовый спорт.

Во-вторых, массовый спорт имеет целый ряд важных социально-значимых функций, таких как культивирование социально-ценных форм досуга, воспроизводство рабочей силы, компенсация неудовлетворяющих личность достижений в других областях жизни, углубление внутригрупповой и межгрупповой интеграции, социализация, воспитание здорового, физически крепкого поколения и идеологическую функцию. Именно массовый, а не спорт высших достижений, играет важнейшую роль в осуществлении перечисленных функций. Спорт высших достижений конечно также важен, но он не способен сам по себе стать инструментом решения демографических и социальных проблем страны в отрыве от интенсивного развития массового спорта.

В-третьих, массовый спорт способствует воспроизводству и поддержанию высокой работоспособности человека, что имеет непосредственный социально-экономический смысл. [1]

Несмотря на то, что в Федеральном законе «О физической культуре и спорте в Российской Федерации», принятом в 1999 году, и Концепцией развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2005 года ставится задача повышения социальной роли и значения массового спорта, на практике, согласно официальным данным, в настоящее время физической культурой и спортом в стране занимается всего 8–10 % населения, тогда как в экономически развитых странах мира этот показатель достигает 40–60%. Таким образом, несмотря на официальное признание высокой социальной значимости массового спорта, он еще не стал характерной чертой образа жизни нашего населения и имеет существенные проблемы в области управления и развития. Все это позволяет утверждать, что изучение сложившегося в обществе механизма социального регулирования развития массового спорта представляет собой актуальную научную проблему.

Основной гипотезой нашего исследования явилось предположение, что: так как массовый спорт является сложным социокультурным явлением, включающим в себя организации разной ведомственной принадлежности и формы самоорганизации граждан, требуется совершенствование механизма социального регулирования социальной роли и значения массового спорта на основе взаимодействия органов государственной власти и общественных организаций. [2]

Поскольку массовый спорт – характерная черта современных индустриально-развитых обществ, для более тщательного анализа рассматриваемых проблем использовался сравнительно-исторический подход.

1. Спорт – является сложным социокультурным явлением. С одной стороны, исторически он развивался как составная часть физической культуры общества, а с другой – стал

в определенном смысле особым феноменом, породившим собственную субкультуру. Массовый спорт осуществляет своеобразный диалог спортивной субкультуры и физической культуры современного российского общества. На основе критерия ведущей цели спортивной активности мы считаем, что массовым спортом следует называть все виды соревновательной деятельности человека, направленные не на достижение высших спортивных результатов или материальных выгод, а на личностное развитие и решение социальных задач (социализация, оздоровление, интеграция, содержательный досуг и т.п.).

2. Понятие «социальная значимость» в смысловом плане идентично понятию «социальное значение», а применительно к массовому спорту во многом пересекается с терминами «социальная ценность», «социально-ценные функции» и «социальная роль».

3. Социальное значение (значимость) и роль массового спорта мы определяем как социально-ценные виды и результаты спортивной деятельности, направленные на укрепление и развитие человеческого потенциала и общества в целом.

4. Наиболее функциональны и социально значимы в настоящее время в городах России такие спортивные игры, как футбол, волейбол, а также соревновательная активность в сфере лыжного спорта и коньков. Именно они позволяют преодолеть стратификационные различия и выступить интегрирующим фактором, объединяющим интересы различных социально-профессиональных, возрастных и этнических групп.

5. В России наибольшей привлекательностью для большинства населения обладает возможность заниматься спортом по месту жительства. Наиболее эффективной организационной формой развития массового спорта и повышения его социальной значимости является спортивный клуб по месту жительства, который способен выступить организатором спортивной активности населения.

6. Функционирование и развитие массового спорта не возможно вне единства целенаправленных управляющих действий государства и процессов самоорганизации самих участников физкультурно-спортивного движения. Поэтому в целях повышения социальной роли массового спорта требуется координация действий всех заинтересованных сторон в форме механизма социального регулирования.

7. Социальный механизм регулирования развития массового спорта состоит из нормативно-правовой базы и административно-организационных элементов, которые включают в себя: органы государственной власти, органы местного самоуправления, общественно-государственные и общественные организации.

8. Наиболее перспективной формой взаимодействия органов государственного управления, муниципалитетов, ведомств и общественных организаций является координационный совет при главе исполнительной власти. Наилучшим образом координировать разноведомственные интересы и разноведомственную подчиненность субъектов развития массового спорта может только авторитет и полномочия главы государства, федерального округа, субъекта федерации, города, района. В состав этих советов помимо ответственных работников государственного управления, представителей спортивных федераций должны входить и наиболее авторитетные представители спортивных клубов по месту жительства. [3]

Спорт является социальным институтом современного общества и выполняет целый ряд функций. Среди них: рекреационные, компенсаторные, воспроизводства трудовых ресурсов, социально-ценного досуга, социализации личности, идеологические и др. С точки зрения структуры, спорт делится на спорт высших достижений (олимпийский, коммерческий,

некоммерческий) и массовый «спорт для всех» (детско-юношеский, студенческий, профсоюзный, ветеранов, инвалидов).

Являясь социокультурным явлением, он является частью физической культуры, как всего общества, так и отдельных социальных групп, с одной стороны, а с другой стороны, исторически сформировалась особая спортивная субкультура. Массовый спорт выступает важным посредником в диалоге физической культуры и спортивной субкультуры.

С точки зрения главных целей спортивной деятельности целесообразно различие между коммерческим спортом, профессиональным спортом, полупрофессиональным спортом и массовым спортом. В свою очередь массовый спорт делится на два направления: первое – нацелено, прежде всего, на достижение максимально возможного спортивного результата для данной категории занимающихся, второе – на сам процесс и социально-ценный эффект спортивной деятельности (оздоровление, интеграция, социализация и т.п.), результат же соревнований в виде рекорда или победы в этом случае несколько вторичен.

Массовый спорт в нашем современном обществе выполняет и функцию своеобразного культурного посредника между физической культурой и спортивной субкультурой.

Социальная значимость массового спорта проявляет себя как социально-ценные виды и результаты спортивной деятельности, направленные на укрепление и развитие человеческого потенциала и общества в целом. Развитие массового спорта неразрывно связано с человеческим и общественным развитием и помогает улучшить как качество жизни населения страны, так и решить некоторые проблемы в области здравоохранения (например, повышение продолжительности жизни) и демографического развития страны.

Как показывает анализ специальной литературы и документов, в настоящее время намечился принципиальный подход, связанный с необходимостью развития и поддержки именно массового спорта, а не спорта высших достижений, который на протяжении нескольких десятилетий развивался, подавляя массовый. Это объясняется возрастающей социальной значимостью массового спорта, в индустриально-развитых странах, отражающей произошедшие там изменения, а именно:

- рост технизации и механизации труда, вследствие чего значительно снижаются физические нагрузки, что может привести к негативным эффектам в области здоровья населения;
- повышение значимости заботы о здоровье, что позволяет говорить о формировании нового стиля жизни.

Социологические исследования показывают, что среди различных форм массового физкультурного движения наибольшей популярностью в настоящее время обладает соревновательная активность в виде спортивных состязаний. Наибольшей социальной значимостью в настоящее время в России выступают массовые спортивные игры: футбол, хоккей, волейбол и соревновательная активность в сфере лыжного спорта. Именно они позволяют преодолеть стратификационные различия и выступить интегрирующим фактором, объединяющим интересы различных социально-профессиональных, возрастных групп. [4]

Наибольшей привлекательностью для большинства населения крупных российских городов обладает возможность заниматься спортом по месту жительства.

Таким образом, можно указать форму, в которой можно реализовать потребности населения в массовом спорте. Наиболее эффективной организационной формой развития массового спорта и повышения его социальной значимости является спортивный клуб по месту жительства, способный выступить организатором физкультурно-соревновательной активности для широких слоев населения.

Система социального регулирования развития физической культуры и спорта в России включает в себя нормативно-правовые, административно-организационные и самоорганизующиеся элементы. Одну из главных ролей в этой системе играет государство.

Общественные организации также играют важную роль в развитии физкультурно-спортивного движения. Их можно разделить на «общественно-государственные» (государство в лице своих органов является одним из соучредителей) и «самодеятельные» (государство не выступает соучредителем).

Наиболее перспективной формой взаимодействия органов государственного управления, муниципалитетов, ведомств и общественных организаций, как показывают результаты экспертного опроса и анализ передового опыта, является координационный совет при главе исполнительной власти. Учитывая особенности сложившейся политической системы в РФ и субъектах федерации, наилучшим образом координировать разноведомственные интересы и разноведомственную подчиненность субъектов развития массового спорта может только авторитет и полномочия главы государства, федерального округа, субъекта федерации, города, района. [5]

В состав таких координационных советов помимо ответственных работников государственного управления должны входить и наиболее авторитетные общественные организации и представители спортивных клубов по месту жительства.

Данная форма государственного регулирования развития массового спорта и повышения его социальной значимости позволит в большей степени привлекать общественность (институты становящегося гражданского общества) в выработку и реализации управленческих решений и нести ответственность за это вместе с государством. Все это, в конечном счете, должно сказаться на повышении социальной значимости массового спорта и, соответственно, росте численности людей выбравших здоровый образ жизни.

Библиографический список

1. Агеев В. У., Каневец Т. М. Организация физической культуры и спорта. М., 1986.
2. Адамсон К. В., Титма М. Х., Арвисто М. А., Чесноков А. С. Физическая культура и советский образ жизни. М., 1999
3. Административное право зарубежных стран: учебное пособие. М., 2001.
4. Актуальные проблемы управления массовой физической культурой и спортом. Тезисы республиканской научно-практической конференции. Минск, 2005
5. Астахов В. А. Социально-педагогические аспекты организации физкультурно-оздоровительной работы в городских зонах отдыха: Автор. дис.канд. пед. наук. Малаховка, 2009.

УДК 629.735.33

И. В. Столбовская – магистрант кафедры менеджмента

А. Б. Песоцкий (канд. техн. наук, доц.) – научный руководитель

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Современная полиграфия является сложной многокомпонентной отраслью промышленного производства. Основой ее деятельности является предоставление полиграфических услуг всем участникам рынка, начиная от промышленных предприятий и заканчивая изда-

тельской деятельностью. В настоящее время полиграфическая отрасль активно развивается. Происходит рост количества типографий и параллельно с ним идет процесс обновления кадров на предприятиях.

На данный момент, полиграфические компании среднего звена преимущественно используют две стратегии управления человеческими ресурсами – стратегию динамичного роста и стратегию прибыли.

В рамках стратегии динамичного роста предполагается изменение целей и структуры организации. Для этой стратегии квалификация, преданность специалистов являются факторами, определяющими успех. Кроме того, работники должны уметь адаптироваться к изменениям, быстро приобретать недостающую компетенцию в решении соответствующих задач.

Набор специалистов осуществляется из числа наиболее способных работников, он мало формализован, главное – привлечь высококомпетентных специалистов, в которых фирма действительно нуждается.

Вознаграждение основано на оценке индивидуального труда и на эффективной работе в группе, на анализе группового поведения. Процедуры оценки, применяемые при данной стратегии, более формализованы, но фактор преданности фирме является далеко не последним при рассмотрении деятельности отдельного специалиста.

Развитие компетенции сотрудников обеспечивается за счет постоянного повышения их квалификации. В связи с расширением сфер деятельности организации существует реальная возможность профессионального продвижения специалистов. Практика повышения квалификации, продвижения работников достаточно четко структурирована и формализована для того, чтобы развитие персонала соответствовало целям развития фирмы.

Организации, применяющие стратегию прибыли, находятся на стадии зрелости и рассчитывают получать постоянную прибыль при помощи хорошо зарекомендовавшего изделия, освоенных технологий и при отлаженном производстве. Основная задача организации в данной ситуации – производить больше продукции и минимизировать затраты.

Прием специалистов происходит с использованием стандартных процедур и правил; отбираются только те специалисты, в компетенции которых заинтересована организация в данный момент (узконаправленный отбор). Для осуществления данной стратегии важно набрать персонал, уже готовый к выполнению своих обязанностей. Участие в управлении не является необходимым и не особенно поощряется, но, если происходит снижение прибыли или ухудшение качества изделия, то возможно применение различных форм привлечения работников к решению возникшей проблемы.

При реализации обозначенных стратегий обнаруживается целый комплекс проблем, усложняющий процесс эффективного отбора и найма персонала для предприятий отрасли.

В первую очередь возникает проблема несоответствия уровня подготовки в профильных учебных заведениях необходимым профессиональным компетенциям. В современных условиях вся система профессиональной подготовки полиграфических кадров разрушена. Профессионально-технические училища не имеют современного полиграфического оборудования и знаний о состоянии современной полиграфической промышленности, а значит, не могут подготовить квалифицированных печатников, резальщиков и других рабочих специалистов. Система подготовки специалистов среднего и высшего звена не успевает за развитием полиграфической отрасли, тесно связанной с развитием электронной, химической, лакокрасочной, машиностроительной и других смежных отраслей. Стоит отметить и низкий

престиж профессии полиграфиста; большое количество выпускников колледжей и вузов предпочитают идти работать не по специальности. Следовательно, несмотря на ежегодные выпуски дипломированных специалистов, квалифицированные кадры в дефиците. Поэтому подготовка и становление специалистов в значительной степени происходит непосредственно на предприятиях в процессе практической деятельности. Решением этой проблемы станет обучение молодых кадров за счет наставничества, различных семинаров и мастер-классов. Поскольку повышение квалификации для работников узкопрофильных специальностей – печатников и работников допечатного и постпечатного производства, представляет собой трудность, то необходимо создавать условия для дальнейшего развития и обучения внутри предприятия так же путем организации семинаров и мастер-классов.

Следующая проблема состоит в требованиях к оплате труда специалистов. С учетом высокой стоимости полиграфического оборудования и организации типографий, потребность в высококвалифицированных кадрах выходит на первое место. В то время как число типографий постоянно растет, число профессионалов практически не увеличивается. Следовательно, возникает «кадровый голод». Последствием этого является неминуемый рост заработной платы квалифицированных специалистов. Рост заработной платы приводит к увеличению себестоимости полиграфической продукции, в то время как конкуренция должна способствовать ее снижению. Помимо этого, практически любая полиграфическая компания имеет финансовые обязательства перед банками, и это неизбежно приводит к повышению себестоимости выпускаемой продукции.

Но не только уровень образования и повышение заработной платы являются трудностями при подборе персонала. Территориальное расположение нередко становится проблемой. Так, специалисты, находящиеся на свободном рынке труда, вынуждены отказываться от выгодных предложений по трудоустройству ввиду территориальной удаленности потенциальных работодателей. Большая часть полиграфических предприятий расположена в крупных городах, там же живет большинство квалифицированных полиграфистов. Но постоянное увеличение ставки арендной платы приводит к вытеснению полиграфических предприятий из города в область. Как правило, перемещение производства в область влечет за собой не только снижение аренды, но и недостаток кадров, поскольку немногие работники согласны менять место жительства. Восполнение кадрового состава в таких случаях организуется за счет приглашения специалистов, готовых работать вахтовым методом. Следствием перемещения предприятия в область и найма временных работников становится снижение качества продукции. Решением станет создание мощной корпоративной культуры и разработка системы мотивации, что позволит улучшить качество труда вахтовых рабочих.

Отбор и найм квалифицированных кадров – непосредственная обязанность рекрутера. Но нередко он неспособен адекватно оценить профессиональный уровень узкопрофильных технических специалистов. В отличие от подбора «универсальных» специалистов (менеджеров по работе с клиентами, бухгалтеров, администраторов, дизайнеров), отбор специалистов – полиграфистов требует знания аспектов работы в отрасли, которыми в полной мере не обладают ни работники кадровых агентств, ни менеджеры по персоналу на предприятиях. Следовательно, оценить квалификацию нанятого работника можно только непосредственно в процессе работы во время испытательного срока. Оптимальным решением этой проблемы будет отказ от услуг кадровых агентств и передача полномочий для отбора персонала и решения о найме непосредственным руководителям.

Исходя из вышесказанного, можно сделать следующие выводы: на данный момент на полиграфических предприятиях наблюдается сокращение объемов производства, неуклоплектованность квалифицированными специалистами, текучесть кадров, недостаточный приток молодежи (особенно на государственных предприятиях). На многих предприятиях отсутствуют современные службы управления персоналом, недостаточно внимания уделяется стимулированию и мотивации трудовой деятельности. При решении данного комплекса проблем нужно учитывать, что при трудоустройстве специалисты принимают во внимание не только достойный уровень заработной платы, но и возможность профессионального роста. Такие составляющие, как корпоративная культура и удобное территориальное расположение, также повышают шансы организации иметь в своем штате высокопрофессиональных работников.

Библиографический список

1. Калыгин А. В. Обзор полиграфического рынка труда г. Москвы / Справочник кадровика. № 6. 2007
2. Самарин Ю. Н. Автоматизация процесса оценки квалификации специалистов полиграфического производства / КомпьюАрт. № 8. 2011.
3. Кузнецов Е. Из опыта подбора сотрудников для полиграфической фирмы / КомпьюАрт. № 1. 2003.
4. Лукашевич В. В., Митрякова О. Л. Программно-целевые аспекты стратегического управления персоналом полиграфических предприятий / Полиграфист и издатель. № 10–11. 2002.

УДК 658.153

Н. Стуруа – студент кафедры экономики и финансов

Н. А. Бердникова (канд. экон. наук, доц.) – научный руководитель

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях для обеспечения бесперебойного выпуска товарной продукции с целью последующей реализации и получения прибыли предприятию необходимо располагать оборотными средствами. Наличие у предприятия достаточных оборотных средств оптимальной структуры – необходимая предпосылка для его нормального функционирования в условиях рыночной экономики. При анализе финансового состояния предприятия особое внимание уделяется эффективности использования оборотных средств предприятия, так как они оказывают влияние на основные показатели его хозяйственной деятельности: на рост объема производства, снижения себестоимости продукции, повышения рентабельности предприятия. Анализ эффективности использования оборотных средств должен помочь выявить дополнительные резервы и способствовать улучшению основных экономических показателей работы предприятия.

В «Современном экономическом словаре» дается следующее определение оборотным средствам и оборотному капиталу: оборотные средства – это часть средств производства, целиком потребляемая в течение производственного цикла; включают обычно материалы, сырье, топливо, энергию, полуфабрикаты, запчасти, незавершенное производство, расходы

будущих периодов, исчисленные в денежном выражении. Стоимость оборотных средств определяется суммированием стоимостей их отдельных видов [1].

Э. И. Крылов дает следующее определение: оборотный капитал – имущественные ценности, потребляемые однократно, созданные за счет авансирования денежных и приравненных к ним средств, предназначенные для обеспечения непрерывности планомерного процесса производства и реализации продукции и включающие в себя следующие элементы: запасы сырья и материалов; запасы незавершенного производства; запасы готовой продукции на складе; расходы будущих периодов; товары отгруженные; дебиторская задолженность; денежные средства [2].

Анализ эффективности использования оборотных средств предприятия представляет собой процесс исследования экономической информации с целью [2]: улучшения финансово-экономического состояния предприятия (снижения себестоимости, повышения рентабельности, финансовой устойчивости и платежеспособности); объективной оценки достигнутого уровня эффективности использования оборотных средств, а также его изменения в сравнении с предыдущим периодом, плановыми и нормативными показателями.

Основными задачами анализа эффективности использования оборотных средств являются: оценка состава, структуры и динамики оборотных средств, тенденций и факторов их изменения; оценка соответствия фактических запасов оборотных средств нормативной и плановой потребности в них; установление обоснованности плановых и нормативных показателей оборотных средств; оценка достаточности собственных и заемных источников для формирования оборотных средств; анализ влияния инвестиционных проектов и основных технико-экономических факторов (ТЭФ) на изменение эффективности использования оборотных средств; расчет влияния изменения эффективности использования оборотных средств на показатели деятельности предприятия; выявление внутрипроизводственных резервов и разработка управленческих решений, направленных на повышение эффективности использования оборотных средств, снижение себестоимости, увеличение прибыли и рентабельности и улучшение финансового состояния предприятия; повышение экономической обоснованности бизнес-плана (финансового плана) в части, направленной на расчет потребности в источниках финансирования текущей деятельности, снижение себестоимости, повышение прибыли, рентабельности, финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Таким образом, экономический анализ должен использоваться не только как инструмент оценки достигнутого уровня эффективности использования оборотных средств, но и для изучения его изменений под действием ТЭФ. Одновременно с этим, экономический анализ оборотного капитала является важнейшим средством выявления внутрихозяйственных резервов улучшения финансового состояния предприятия; инструментом обоснования управленческих решений; средством построения прогнозного баланса [2].

А. Ф. Ионова и Н. Н. Селезнева предлагают следующий метод расчета и оценки величины собственных оборотных средств.

Наличие собственных оборотных средств ($СОС$) определяется по данным баланса как разность между собственным капиталом и внеоборотными активами:

$$СОС = СК - ВНОА,$$

где $СК$ – собственный капитал (итог III раздела баланса); $ВНОА$ – внеоборотные активы (итог I раздела баланса) [3].

В процессе анализа рассматривается динамика собственных оборотных средств, определяются абсолютные и относительные отклонения от плана и фактических данных прошлых лет. В дальнейшем при проведении анализа финансовой устойчивости проводится сравнение величины собственных оборотных средств с потребностью предприятия в запасах.

Вторым этапом анализа является оценка факторов, влияющих на уровень собственных оборотных средств.

Для определения доли участия собственных средств в формировании оборотных активов предприятия рассчитываются следующие показатели:

1. коэффициент обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами ($K_{оСОС}$), расчет которого осуществляется по следующей формуле:

$$K_{оСОС} = \frac{СК - ВнОА}{ОА},$$

где $ОА$ – оборотные активы (итог II раздела баланса).

Если значение данного коэффициента меньше 0,1, структура баланса может быть признана неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным.

2. коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами ($K_{озСОС}$) определяется по формуле [3]:

$$K_{озСОС} = \frac{СК - ВнОА}{З},$$

где $З$ – абсолютное значение запасов (строка 1210 актива баланса).

Считается, что коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами должен изменяться в пределах от 0,6 до 0,8, то есть 60 – 80% запасов предприятия должны формироваться из собственных источников.

3. коэффициент маневренности (K_M) определяется по формуле [3]:

$$K_M = \frac{СК - ВнОА}{СК}.$$

Этот коэффициент показывает какая часть собственных средств находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами. Оптимальным считается значение этого коэффициента 0,5.

Коэффициенты анализируются в динамике, сравниваются с установленными нормативами и могут быть использованы при проведении комплексной оценки финансовой устойчивости предприятия.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется двумя факторами: ростом оборачиваемости оборотного капитала; снижением потребности в оборотных активах на один рубль объема выпускаемой продукции [3].

Для оценки оборачиваемости оборотного капитала используются следующие показатели:

1) коэффициент оборачиваемости оборотного капитала ($K_{обОА}$), отражающий количество оборотов активов за анализируемый период:

$$K_{обОА} = \frac{В_n}{\overline{ОА}},$$

где $В_n$ – выручка от продаж; $\overline{ОА}$ – средняя величина оборотных активов.

Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала показывает величину выручки от продаж, приходящуюся на один рубль оборотных активов, или количество оборотов, совершаемых оборотными средствами предприятия за период [4].

Оборачиваемость оборотных средств может замедляться или ускоряться. При замедлении оборачиваемости в оборот вовлекаются дополнительные средства. Ускорение оборачиваемости выражается в сокращении потребности в оборотных средствах в связи с улучшением их использования, их экономии, что влияет на прирост объемов производства и как следствие на финансовые результаты. Ускорение оборачиваемости ведет к высвобождению части оборотных средств (материальных ресурсов, денежных средств). В конечном итоге улучшается платежеспособность и финансовое состояние предприятия [5].

2) коэффициент закрепления оборотных активов ($K_{зОА}$) – показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости, отражающий величину оборотных активов, приходящуюся на один рубль выручки:

$$K_{зОА} = \frac{\overline{ОА}}{B_n}$$

3) средняя продолжительность одного оборота оборотных активов в днях ($П_{обОА}$), отражающая количество дней, в течение которых оборотные активы совершают полный оборот, показывает, сколько дней требуется, чтобы получить один рубль выручки с оборотных активов:

$$П_{обОА} = \frac{\overline{ОА}}{B_n} \times D,$$

где D – количество дней в анализируемом периоде (принимают в расчет 30 дней – за месяц, 90 дней – за квартал, 180 дней – за полугодие, 270 дней – за девять месяцев, 360 дней – за год).

1) величина абсолютной экономии (привлечения) оборотного капитала рассчитывается по формуле:

$$\Delta ОА = \overline{ОА}_1 - \overline{ОА}_0 \times K_{рп},$$

где $\Delta ОА$ – величина экономии (привлечения) оборотного капитала; $\overline{ОА}_1$, $\overline{ОА}_0$ – средняя величина оборотных активов за отчетный и базисный период; $K_{рп}$ – коэффициент роста продукции (в относительных единицах) [3].

И. А. Бланк предлагает проводить анализ эффективности использования оборотных активов предприятия по следующим основным этапам [6].

На первой стадии анализа рассматривается динамика общего объема оборотных активов, используемых предприятием, темпы изменения средней их суммы в сопоставлении с темпами изменения объема реализации продукции и средней суммы всех активов; динамика удельного веса оборотных активов в общей сумме активов предприятия.

На второй стадии анализа рассматривается динамика состава оборотных активов предприятия в разрезе основных их видов – запасов сырья, материалов и полуфабрикатов; запасов готовой продукции; текущей дебиторской задолженности; остатков денежных средств и их эквивалентов. В процессе этой стадии анализа рассчитываются и изучаются темпы изменения суммы каждого из этих видов оборотных активов в сопоставлении с темпами

изменения объема производства и реализации продукции; рассматривается динамика удельного веса основных видов оборотных активов в общей их сумме.

На третьей стадии изучается оборачиваемость отдельных видов оборотных активов и общей их суммы. Этот анализ проводится с использованием коэффициента оборачиваемости и периода оборота оборотных активов. В процессе анализа устанавливается общая продолжительность и структура операционного, производственного и финансового циклов предприятия; исследуются основные факторы, определяющие продолжительность этих циклов.

На четвертой стадии анализа определяется рентабельность оборотных активов (R_{OA}), которая является основным финансовым критерием эффективности использования оборотных активов и рассчитывается как процентное соотношение валовой прибыли ($\Pi_г$) к средней стоимости оборотных активов за анализируемый период:

$$R_{OA} = \frac{\Pi_г}{OA} \times 100\%.$$

Этот показатель характеризует величину прибыли, приходящейся на рубль функционирующих оборотных средств. В целях наиболее полного отражения реальной рентабельности оборотных активов предприятия в числителе дроби целесообразно брать величину прибыли-нетто (очищенной от всех налогов и других выплат в бюджет). Такой показатель отражает реальную финансовую эффективность использования оборотного капитала предприятия. Чем выше этот показатель, тем лучше [3].

На пятой стадии анализа рассматривается состав основных источников финансирования оборотных активов, динамика их суммы и удельного веса в общем объеме финансовых средств, инвестированных в эти активы; определяется уровень финансового риска, генерируемого сложившейся структурой источников финансирования оборотных активов.

На заключительном этапе анализа должны быть определены возможности ускорения оборачиваемости оборотных активов. Н. В. Войтоловский выделяет наиболее важные: постоянное исследование рынка в целях определения оптимальных поставщиков и покупателей (заказчиков); принятие учетной политики в целях бухгалтерского учета, направленной на снижение балансовых остатков оборотных активов; проведение договорной политики; применение гибкой системы разработки норм и нормативов запасов и затрат, предусматривающей оперативное их уточнение при изменениях в технике, технологии, ассортименте продукции, портфеле заказов; создание запасов строго в соответствии с расчетами потребности в них; продажа излишних производственных запасов и их списание в неликвидной части; оперативный контроль за состоянием числящейся на балансе дебиторской задолженности и ее снижение путем создания резервов сомнительных долгов, проведения взаимозачетов, факторинга, уступки требований, принятия отступного, обращения в суд и списания дебиторской задолженности в безнадежной ее части [4, с. 182].

Библиографический список

1. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. М.: ИНФРА-М, 2010. 512 с.
2. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Производственные ресурсы: анализ эффективности: учеб. пособие / Э. И. Крылов, В. М. Власова, Н. А. Иванова и др.; под ред. Э. И. Крылова и В. М. Власовой. СПб.: ГУАП, 2010. 456 с.: ил.

3. Ионова А. Ф. Финансовый анализ: учебник. / А. Ф. Ионова, Н. Н. Селезнева. М.: Проспект, 2010. 624 с.
4. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник / под ред. Войтоловского Н. В., Калининой А. П., Мазуровой И. И.; 2-е изд., перераб. и доп. М.: Высшее образование, 2011. 513 с.
5. Поляк Г. Б. Финансовый менеджмент: учебник. / Г. Б. Поляк. М.: МО РФ, 2009. 608 с.
6. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / И. А. Бланк. 2-е изд., перераб. и доп. К.: Ника-Центр. 2009. 654 с.

УДК 334.01

А. В. Судникова – магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
А. В. Самойлов (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

О ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Основными инвесторами для малого и среднего бизнеса, как правило, выступают члены семьи и друзья, банки, индивидуальные инвесторы и инвестиционные фонды. Обычно наибольший успех у инвесторов имеют те компании, которые уже чем-то показали себя, уже присутствуют на рынке. Риски вложения в них меньше, чем в проекты, которые еще не начаты [1].

Рассмотрим влияние на малый и средний бизнес вступления России в ВТО. На данный момент малый и средний бизнес не успел почувствовать на себе вступление в ВТО, поскольку для того, чтобы все предусмотренные ВТО изменения вступили в силу и чтобы эффект действительно распространился до уровня малого и среднего бизнеса необходимо время. По прогнозам экспертов, наиболее тяжелыми станут 2014–2015 годы, когда иностранные компании, которым будет упрощен выход на российский рынок, воспользуются этим сполна. Основной проблемой для российского бизнеса будет увеличение конкуренции, связанное со снижением пошлин и, соответственно, некоторым сокращением цен на иностранные товары, с упрощенным доступом на российский рынок иностранных компаний, которые обладают более современными технологиями производства, большими финансовыми ресурсами, квалифицированными кадрами.

С другой стороны, в Санкт-Петербурге в 2013 году финансирование программы поддержки малого и среднего бизнеса сократится в 1,5 раза. Сокращение коснется таких статей бюджета, как предоставление субсидий на компенсацию различных затрат малого и среднего бизнеса.

Прежде всего, существенные изменения коснутся наиболее популярных программ поддержки, таких как «Приобретение основных средств в лизинг» и «Кредитование коммерческими банками субъектов малого и среднего предпринимательства».

Нововведением 2013 года будет исключение возможности субсидирования затрат, связанных с лизингом оборудования, предназначенного для осуществления оптовой и розничной торговой деятельности. Это является дополнением к уже существующему ограничению, согласно которому не субсидируются затраты, связанные с договором лизинга, в котором

объектом лизинга являются транспортные средства, включенные в подраздел 15 Общероссийского классификатора основных фондов.

Весьма урезанными оказались востребованные программы «Технологическое присоединение к электросетям» и «Содействие повышению энергоэффективности производства субъектов малого и среднего предпринимательства». В текущем 2013 году финансирование по этим программам существенно сократили.

Программу «Гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса» также урезали – в 2013 году на нее потратят лишь 5 млн. руб., вместо ранее запланированных 21 млн. руб.

Кроме того, программа будет нацелена только на компании, которые осуществляют свою деятельность в сфере социального предпринимательства, при этом среднесписочная численность таких категорий работников, как инвалиды, матери, имеющие детей в возрасте до трех лет, выпускники детских домов, а также лица, освобожденных из мест лишения свободы в течение последних двух лет, должна составлять не менее 50% от общего числа работников.

Программа «Субсидирование затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, производящих и (или) реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта» также сокращается в 5,5 раза. На предоставление субсидий по этой программе в 2013 году будет выделено всего 10 млн. руб.

С другой стороны, в 2013 году городской бюджет потратит 30 млн. руб., вместо ранее запланированных 17,5 млн. руб. на предоставление субсидий по программе «Выставочно-ярмарочная деятельность», которая предполагает возмещение части затрат компаний по участию в выставках на территории России.

К возмещаемым видам затрат относятся: аренда выставочных площадей, аренда оборудования выставочных стендов, доставка экспонатов (экспозиций) на выставку (ярмарку), за исключением выставок (ярмарок), проводимых на территории Санкт-Петербурга.

Будет увеличено в два раза финансирование программы «Сертификация» (данная программа направлена на возмещение части затрат, связанных с получением сертификатов соответствия и (или) деклараций о соответствии при обязательном или добровольном подтверждении соответствия).

В целях дальнейшего развития малого и среднего предпринимательства, формирования среднего класса как гаранта обеспечения стабильности в обществе необходимо.

1. Формирование благоприятной среды для организации и ведения бизнеса путем:

- снижения административных барьеров через обеспечение деятельности координационного совета по развитию малого и среднего предпринимательства;
- развития института оценки регулирующего воздействия в целях выявления нормативных правовых актов, вводящих избыточные административные и иные ограничения для субъектов предпринимательской деятельности;
- формирования качественного информационного пространства для малого и среднего бизнеса через совершенствование областного и муниципальных Интернет-ресурсов, в т.ч. введение электронной подачи необходимых документов через региональный портал малого и среднего предпринимательства для получения субсидий субъектами малого и среднего бизнеса;
- подготовки и повышения квалификации персонала для субъектов малого и среднего предпринимательства, в т.ч. и на базе объектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства.

2. Создание условий для ускоренного развития малого и среднего предпринимательства в целом и его опережающего развития в реальном секторе путем:

- оптимизации действующих мер поддержки и повышения их эффективности;
- развития комплекса мер поддержки молодежи и безработных с целью вовлечения их в занятие бизнесом.

3. Реализация мероприятий по адаптации малого и среднего предпринимательства к работе в условиях членства России в ВТО: повышение конкурентоспособности субъектов малого бизнеса за счет реализации мероприятий по поддержке инновационных предприятий, внедрению энергосберегающих мероприятий, сертификации систем менеджмента качества [2].

Библиографический список

1. Никитина Л. Н., Худилайнен М. И. Становление малого бизнеса в России // Инновации. № 9. 2010.
2. <http://www.raexpert.ru>

УДК 658.716

А. П. Телегина – магистрант кафедры менеджмента

О. И. Тихомиров (канд. техн. наук, доц.) – научный руководитель

ПЛАНИРОВАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАКУПОК В АТОМНОЙ ОТРАСЛИ

Российская атомная отрасль является одной из передовых в мире по уровню научно-технических разработок в области проектирования реакторов, ядерного топлива, опыта эксплуатации атомных станций, квалификации персонала АЭС.[5]

Сегодня атомная отрасль России представляет собой мощный комплекс из 484 предприятий и организаций, в которых занято 290 тыс. человек. Госкорпорация по атомной энергии «Росатом» управляет всеми ядерными активами Российской Федерации, включая как гражданскую часть атомной отрасли, так и ядерный оружейный комплекс. Госкорпорация «Росатом» сочетает в своей работе коммерческую деятельность, обеспечивая развитие атомной энергетики и предприятий ядерного топливного цикла, и выполнение функций, возложенных на нее государством – обеспечение национальной безопасности (ядерное сдерживание), ядерную и радиационную безопасность, а также развитие прикладной и фундаментальной науки. Кроме того, Госкорпорация уполномочена от имени Российской Федерации выполнять международные обязательства России в области мирного использования атомной энергии и режима нераспространения ядерных материалов.

Отдельное внимание стоит уделить планированию и организации закупочной деятельности в атомной отрасли. Данная тема является актуальной не только на предприятиях отрасли, но и в любой другой организации, т.к. закупки подразумевают выполнение разнообразных функций, которые направлены на повышение централизованной управляемости, предотвращение неконтролируемого нарастания затрат, сокращение расходов как денег выделенных из государственного бюджета, так и собственных средств предприятий, управление материальными потоками при условии соответствия их рыночным отношениям.

Основными целями закупочной деятельности являются обеспечение единого экономического пространства, создание условий для своевременного и полного удовлетворения потребностей предприятий атомной отрасли, а так же эффективное использование денежных средств, направляемых на закупки.[1][2] В данной статье будет приведен краткий анализ того, как предприятия Госкорпорации «Росатом» достигают этих целей.

Госкорпорация «Росатом» разработала единый отраслевой стандарт закупок (ЕОСЗ). Стандарт подразумевает увеличение количества открытых конкурентных закупочных процедур, централизованные закупки материалов для производства.[2] Кроме того, ЕОСЗ является одним из средств борьбы с коррупцией в атомной отрасли. Как известно, грамотное ведение коммерческих переговоров лишь на 20 – 30% обуславливает совокупный эффект экономии, которого можно достичь в рамках оптимизации закупок. ЕОСЗ устанавливает четкие правила, которые позволяют закупщикам снижать затраты с помощью таких инструментов, как управление спросом и корректировка требований к приобретаемым продуктам.

Предприятия, входящие в комплекс Госкорпорации «Росатом», ежедневно осуществляют закупки товаров, работ и услуг. В условиях конкуренции покупатель должен найти поставщика, который может предложить ему минимальную цену на предлагаемые товары, работы и услуги, а также выполнить и другие существенные для него условия, например, дополнительные требования к качеству продукции, срокам поставки, формам и срокам платежей и т.д. На поиск такого контрагента по торговой сделке может уйти много времени. Госкорпорация «Росатом», в свою очередь, в рамках ЕОСЗ, разработала годовую программу закупок, благодаря которой предприятия уже в сентябре текущего года начинают работу над закупками следующего. В дальнейшем предприятия могут вносить корректировки в этот план по мере необходимости. Составление годовой программы закупок позволяет заранее провести анализ цен, качества и рассмотреть большее количество поставщиков перед тем, как сделать ту или иную закупку. [3] Но можно взглянуть на программу закупок и с другой стороны. Например, со стороны предприятия, которое производит оборудование «под договор». Таким организациям очень сложно следовать плану закупок, т. к. их производство напрямую зависит от заказов.

Все закупки в атомной отрасли можно отследить на электронных площадках, что позволяет поставщикам из других городов и иногда даже стран узнать о предстоящей закупке и в кратчайшие сроки предоставить всю необходимую документацию. Таким образом, у покупателя есть возможность получить максимальное количество предложений и выбрать наиболее выгодный вариант с точки зрения цены/качества. Закупки вне торговых площадок происходят в том случае, если поставщик является единственным, например монополистом. Это очень удобно для крупных предприятий отрасли. В свою очередь небольшие предприятия с трудом переходят к использованию стандарта, т. к. объем закупок в таких организациях невелик. Поставщики не заинтересованы в таких заказчиках и неохотно предоставляют всю необходимую по стандарту информацию. Таким образом, мелкие предприятия атомной отрасли теряют постоянных контрагентов и вынуждены покупать более дорогие или менее качественные товары. Потеря прочных взаимоотношений с поставщиками приводит к негативному отношению мелких предприятий отрасли к стандарту. Они начинают сопротивляться нововведениям.

При помощи нововведений Корпорации старается удовлетворить интересы покупателя при проведении закупочной компании. Госкорпорация «Росатом» создала собственную инфраструктуру – департамент закупочной деятельности, который состоит из управляющего

центра, тендерных комитетов, баз данных, арбитража и т. д. Таким образом, Госкорпорация регулирует закупки на предприятиях, оказывает помощь в проведении анализа предложений и обновляет базу «недобросовестных» поставщиков. Также «Росатом» следит за тем, чтобы при совершении закупочных мероприятий организации не нарушали законов, связанных с закупочной деятельностью.

Таким образом, система закупок в Корпорации преследует стратегическую цель повышения эффективности процесса закупок, т. е. максимизацию результата этого процесса с минимальными издержками, решая тем самым информационную задачу логистики по уменьшению трансакций.[4] В 2012 году 331 предприятие используют ЕОСЗ для повышения эффективности закупочной деятельности, количество открытых конкурентных процедур с 2008 года выросло в 21 раз, а экономия средств составила 89 миллиардов 600 тысяч руб. Но нельзя не учитывать и тот факт, что доля небольших организаций растет и стандарт нуждается в усовершенствовании, чтобы учитывать интересы всех предприятий в отрасли. «Росатом» не останавливается на достигнутом и разрабатывает все новые решения для повышения эффективности закупочной деятельности. [3]

Библиографический список

1. Абдрахимов Д. Эффективность системы конкурсных закупок // Конкурсные торги. 2002. № 3. С. 32–37.
2. ГК «Росатом» Единый отраслевой стандарт закупок. 2012.
3. Зимонас Р. С. «Мы открыты для всех...» <http://www.atomic-energy.ru>
4. Нестерович Н. В., Смирнов В. И. Конкурсные торги на закупку продукции для государственных нужд / Под ред. А. Г. Свиаренко. М.: ИНФРА-М, 2000.
5. «Об атомной отрасли». <http://www.rosatom.ru/aboutcorporation/nuclearindustry/>
6. Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» Российской Федерации от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ.

УДК 330.142.211

А. В. Фатчихина – магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

А. В. Самойлов (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Выполнение любой работы на производстве и реализация ее результатов невозможна без факторов потребления – ресурсов, которые превращаются, то есть входят в новые товары; потенциальных факторов – ресурсов, которые участвуют в производстве новых товаров, но не входят в них; диспозитивных факторов – управленческой деятельности на предприятии; дополнительных факторов – внешних связей предприятия; природных и социальных условий.

Часть необходимых факторов предприниматели могут вкладывать в производство в материально-вещественной форме (помещение, машины, инструменты и др.) с определением их стоимости; формирование других факторов требует выделения необходимых для этого денежных средств.

Основополагающей комплексной финансово-экономической задачей является обеспечение равновесия между финансовыми ресурсами, находящимися в распоряжении предприятия, и потребностью производственного процесса, ориентированного на эффективное хозяйствование (процесс производства).

Главными аргументами в пользу необходимости инвестиций является рост эффективности производства и максимизация прибыли. В конечном итоге они необходимы для обеспечения нормального функционирования предприятия в будущем, стабильного финансового состояния и максимизации прибыли.

Инвестиции в рыночных условиях являются решающим условием и важным фактором планирования развития производственной, коммерческой и инновационной деятельности.

Инвестиции в производство, в новые технологии помогают выжить в жесткой конкурентной борьбе, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, дают возможность более гибкого регулирования цен на свою продукцию. Влияя на расширение производственных мощностей в долгосрочной перспективе, инвестиции оказывают существенное влияние на уже имеющиеся мощности.

Основными источниками финансирования инвестиций в основные средства являются:

- собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы инвесторов (чистая прибыль, амортизационные отчисления, денежные накопления и сбережения граждан и юридических лиц, средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий, и другие средства);
- заемные средства инвесторов (банковские и бюджетные кредиты, облигационные займы);
- привлеченные финансовые средства инвесторов (средства, получаемые от эмиссии акций, паевых и иных взносов юридических и физических лиц в уставный капитал);
- денежные средства, централизуемые добровольными союзами (объединениями) предприятий и финансово-промышленными группами, а также мобилизуемые инвесторами для долевого участия в строительстве объектов;
- средства бюджета, предоставленные на безвозмездной и возмездной основах;
- средства внебюджетных фондов;
- средства иностранных инвесторов в форме кредитов и займов.

В составе собственных источников ведущее место занимает прибыль и амортизационные отчисления. После уплаты налогов из прибыли в бюджет у предприятий остается чистая прибыль, часть которой предприятие вправе направлять на капитальные вложения производственного и непроизводственного назначения в составе фонда накопления.

Вторым крупным источником финансирования инвестиций в основные средства предприятий являются амортизационные отчисления (как составная часть фонда возмещения). В настоящее время в амортизационной политике права предприятий существенно расширены [2].

Преобразование под воздействием научно-технического прогресса сферы производства и обращения, глубокие изменения экономических условий хозяйствования вызывают необходимость поиска и внедрения нетрадиционных для хозяйства нашей страны методов обновления материально-технической базы и модификации основных фондов субъектов различных форм собственности. Одним из таких методов является лизинг [1].

Гражданский Кодекс РФ дает следующее определение финансовой аренде (лизингу): «По договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предо-

ставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей...»).

Наиболее точно экономической смысл лизинга выражает определение его как вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Главные рыночные функции лизинга:

- финансовая функция лизинга выражена наиболее четко, поскольку лизинг является формой вложения средств в основные фонды. С ростом технического прогресса инвестиционные потребности народного хозяйства уже не могут в полной мере удовлетворяться исключительно за счет традиционных каналов финансирования, каковыми выступают бюджетные средства, собственные средства предприятий и организаций, долгосрочный банковский кредит и прочие источники. При этом не только происходит смещение приоритетов в источниках (например, в перспективе должен увеличиться удельный вес собственных средств предприятий и организаций в связи с изменением норм амортизационных отчислений на полное восстановление активной части основных производственных фондов), но и появляются потребности в принципиально новых каналах финансирования. В этих условиях лизинг становится дополнением к традиционным источникам средств для удовлетворения инвестиционных потребностей предприятий. По своей экономической сущности из всех перечисленных выше источников лизинг наиболее близок к долгосрочному банковскому кредиту. Расширение масштабов лизингового бизнеса в перспективе может, хотя и незначительно, сузить сферу использования долгосрочного кредитования, но в целом приведет к общему росту заемных средств в источниках финансирования и кредитования основных фондов.

- производственная функция лизинга заключается в оперативном и гибком решении лизингополучателем своих производственных задач посредством временного использования, а не приобретения машин и оборудования в собственность. Он наиболее эффективен в отношении особо дорогостоящей, с наибольшим риском морального старения, техники. Характерные черты лизинга – оперативность и гибкость. Поэтому наиболее эффективно применение лизинга в отраслях народного хозяйства с сезонным и передвижным характером работ.

В мировой практике выделяют два основных вида лизинговых сделок: финансовый и оперативный лизинг.

В Российской Федерации широкое распространение получил финансовый лизинг.

Финансовый лизинг представляет собой лизинг имущества с полной окупаемостью или полной выплатой его стоимости. Данный вид лизинга имеет место тогда, когда в течение срока договора лизингодатель возвращает себе всю стоимость имущества и получает прибыль от лизинговой операции [3].

При финансовом лизинге срок, на который оборудование передается во временное пользование, по продолжительности совпадает со сроком его полной амортизации.

Причиной популярности лизинга среди российских предприятий является ряд преимуществ этой формы инвестиционного финансирования перед традиционным кредитом:

- лизинг предполагает 100-процентное кредитование и, как правило, не требует немедленного начала платежей.

– контракт по лизингу заключить обычно проще, чем получить кредит. Особенно это относится к мелким и средним предприятиям.

– лизинговое соглашение более гибко, чем ссуда, которая предполагает жесткие сроки и иные условия погашения.

– риск морального и физического износа оборудования целиком ложится на арендодателя.

– преимущества арендуемого имущества. В ряде стран взятое в аренду имущество при лизинге может не отражаться на балансе предприятия-пользователя, поскольку право собственности сохраняется за арендодателем. Лизинг, таким образом, не «утяжеляет» активы, арендная плата получателя оборудования относится на издержки производства (себестоимость) и соответственно снижает налогооблагаемую прибыль. Лизинг способствует увеличению общего объема операций арендатора по финансированию хозяйственного оборота и не препятствует привлечению традиционных источников средств. В этой связи современный лизинг часто классифицируется как «внебалансовое финансирование».

– в случае лизинга арендатор может одновременно задействовать гораздо больше производственных мощностей, чем при покупке. А временно высвобожденные благодаря лизингу финансовые ресурсы направить на другие цели.

– так как лизинг длительное время служит средством реализации продукции и развития производства, то государственная политика, как правило, направлена на поощрение и расширение лизинговых операций.

– международный валютный фонд не учитывает сумму лизинговых сделок в подсчете национальной задолженности, т.е. существует возможность превысить фактические лимиты кредитной задолженности, установленные Фондом по отдельным странам.

В то же время лизингу могут быть присущи следующие недостатки:

– арендатор проигрывает на повышении остаточной стоимости оборудования (в частности, из-за инфляции);

– если научно-технический прогресс делает изделие устаревшим, при финансовом лизинге арендные платежи не прекращаются до окончания контракта;

– лизинговые сделки, как правило, характеризуются сложной организацией;

– стоимость лизинга выше, чем ссуды, поскольку риски износа оборудования ложатся на арендодателя. Соответственно, арендодатель закладывает это в стоимость лизинга. Лизинг предоставляет арендодателю (обычно дочерней структуре) не меньше преимуществ и выгод, чем арендатору. К ним относятся: расширение круга банковских операций и рост числа клиентов; снижение риска потерь от неплатежеспособности арендатора; сохранность на лизинговое имущество сохраняется за арендодателем, для погашения обязательства он может отобрать имущество, отдать в аренду другому арендатору или продать; после занесения переданного имущества в актив баланса, арендодатель начинает начислять амортизацию, которая не облагается налогом и направляется на увеличение фонда новых закупок оборудования;

– в отличие от простой банковской ссуды, лизинговые платежи рассчитаны на средний и длительный сроки, и поэтому на период договора лизинга платежи арендодателю остаются стабильными;

– начисление арендной платы, как правило, проще начисления и учета процентов по ссудам и ведения платежных дел предприятий в процессе долгосрочного кредитования.

Итак, за последние несколько лет лизинг в России стал не просто реальной возможностью обновления производственных фондов и привлечения инвестиций, а основой новых эффективных технологий ведения бизнеса. Долголетний опыт использования лизингового механизма в предпринимательской деятельности многих стран мира позволяет сделать вывод о его эффективности, т.к. он более удобен и выгоден предприятию.

Библиографический список

1. Асаул А. Н., Войнаренко М. П., Ерофеев П. Ю. Организация предпринимательской деятельности: учебник / Под ред. д. э. н., проф. А. Н. Асаула. СПб.: «Гуманистика», 2004.
2. http://www.dkb-fin.ru/finansirovanie_investicii.html
3. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник / Под ред. Поляка Г. Б. М.: ЮНИТИ, 2001.

УДК 659.19

Т. О. Халикова – студент кафедры электронной коммерции и маркетинга

Л. В. Рудакова (канд. экон. наук, доц.) – научный руководитель

ИННОВАЦИОННЫЕ КОММУНИКАЦИИ И МЕДИА

Коммуникации это линии обеспечения того или иного объекта, по которым осуществляется обмен как материальным, так и информационным обеспечением. Другими словами, коммуникации это непрерывное взаимодействие между людьми. Сегодня общество живет в так называемом «едином мире» и благодаря современным электронным средствам коммуникаций может следить за событиями и положением дел за тысячи километров от них, причем есть возможность делать это практически непрерывно.

Появление новых средств коммуникации умножает возможности современного общества, но не отменяет предыдущих форм коммуникации. Основными средствами как быденной, так и профессиональной коммуникации для человека по-прежнему, как и многие века назад, остается устная и письменная речь. Осуществляя какие-либо совместные действия, люди чаще всего переговариваются или переписываются.

Однако технический и технологический прогресс привел к внедрению в повседневный и профессиональный обиход новых средств коммуникации. Неумение пользоваться, точнее, грамотно пользоваться новыми средствами коммуникации, зачастую оказывается критическим. Проще говоря, на человека, не пользующегося мобильным телефоном, во многих сферах бизнеса посмотрят криво. Человека, не владеющего компьютером, попросту не возьмут на работу. К новым средствам коммуникации, используемым в деловой практике, относятся:

- мобильный телефон;
- телеконференции, ip телефония, конференцсвязь, телемосты;
- электронная почта;
- интернет.

Особую роль в современном мире играет интернет. И, конечно же, он оказал свое влияние на средства массовой информации. Даже появился термин «Новые медиа», который

в конце XX века стали применять для интерактивных электронных изданий и новых форм коммуникации производителей с потребителями для обозначения отличий от традиционных медиа, таких как газеты. То есть этим термином обозначают процесс развития цифровых, сетевых технологий и коммуникаций. Речь прежде всего о цифровых технологиях и эти тенденции связаны с компьютеризацией общества и его активностью в социальных сетях.

Социальные сети и блоги привносят свои нотки в медийный мир, превращая привычные сообщения о фактах в диалоги вокруг них. Гендиректор компании SUPMedia, владеющей «Живым журналом», Аннелис ван ден Белт назвала это дистрибуцией информации из уст в уста [1]. Даже появился такой термин «социальные медиа». «Социальные медиа» – это некий набор онлайн-технологий, которые позволяют пользователям общаться между собой. Общение может принимать самые различные формы – пользователи могут делиться своими мнениями, опытом и знаниями, взаимодействовать друг с другом, налаживать контакты, а также делиться новостями, информацией, видео, фото, музыкой и линкам. Примерами «социальных медиа» являются:

- интернет-сообщества;
- блоги;
- виртуальные игры;
- социальные сети;
- сообщества по производству совместного контента;
- совместные проекты;
- геосоциальные сервисы.

Влияние блогов с годами растет очень быстро: гендиректор компании Global Advertising Strategies Гиви Топчишвили привел статистику, согласно которой в день выборов президента США в 2008 году было опубликовано 1,8 миллиона сообщений в сервисе микроблогов Twitter, тогда как в этом году, в канун новых выборов американского президента, такое же количество твитов появлялось каждый шесть минут [1].

Взрывной рост количества используемых в мире мобильных устройств, которые позволяют обмениваться информацией в любое время, также оказывает огромное влияние на то, как именно информационное поле воздействует на человека – и не всегда в этом поле остается место для газет и телевидения.

Как полагает глава инновационного центра «Новые медиатехнологии» РИА Новости Василий Гатов, один из путей выживания традиционных средств массовой информации – увеличение эффективности. Себестоимость газетного номера одного из ведущих российских изданий составляет 170 рублей, пояснил он и добавил, что считает это чрезмерным. Гатов пояснил, что, в конечном итоге, все медиа и их рекламодатели ориентируются на потребителя, а потому средства массовой информации не могут не быть разными. При этом он пояснил, что резких рынков в мире медиа не происходит. «Мы не входим в эпоху какого-то одного медиа, которое является владельцем умов, времени и сил потребителя. Как показал опыт, медиа не умирают или умирают очень долго, переходя в новое качество. Будущее медиа – это инновации вокруг платформ содержания, технологии и распространения. Успех медиа зависит от того, что мы обеспечим на этих платформах, что интересно для потребителя», – сказал Гатов, подводя итоги круглого стола [2].

«Традиционные печатные средства массовой информации практически исчезнут к концу десятилетия, а их место займут цифровые медиа, которые вынуждены, будут отказаться

от доходов за счет рекламы и переключиться на читателей», – заявил американский медиа-аналитик Кен Доктор на международном форуме «Медиа будущего» [2].

А ведь действительно, если проводить аналитику, то примерно 40% газет обанкротились, в основном, из-за развития интернета и беспроводных технологий. Действующим сейчас на рынке средствам массовой информации следует обратить большее внимание на популяризацию персональных гаджетов. Большинство современной молодежи не смотрят телевизор и не покупают газеты, а проводят свободное время за чтением новостных лент в социальных сетях. И если, допустим, молодому человеку потребуется прочитать новости, он не будет включать телевизор, а зайдет в приложение, установленное на телефоне «Новости РБК». По данным исследований, проведенных в Америке, благодаря всем гаджетам, таким как смартфоны, коммуникаторы, ноутбуки, планшеты, люди стали читать новости на 13 минут в день больше.

Деляя выводы, можно сказать, что интернет коммуникации занимают особую роль в жизни современного человека. И если действующие сейчас масс медиа хотят остаться на рынке им следует разрабатывать свои интернет сервисы для персональных гаджетов, как это уже сделали некоторые издания.

Библиографический список

1. Гансвиндт Т., Гоголь А. Инновации – будущее информационного общества – ЗАО «Издательское агентство «Энергомашиностроение», 2010.
2. Кремнёв Д. Продвижение в социальных сетях. СПб.: «Питер», 2011.

УДК 330

Д. А. Хекало – магистрант кафедры экономической теории и предпринимательства
Е. М. Ильинская (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

КАДРОВЫЙ РЕЗЕРВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Понятие кадрового резерва не является для России чем-то новым и передовым – на государственных предприятиях еще в советские времена существовала форма ежегодной отчетности, в которой отражалось состояние работы с кадровым резервом. С другой стороны можно с уверенностью сказать, что в настоящее время систематическая работа с группой «резервистов» на государственных предприятиях не проводится, а если и ведется, то носит декларативный характер, поскольку «резервисты» не всегда имеют возможность занять ту позицию, в резерве которой они находятся долгие годы. Основная задача – рассмотреть вопросы и подходы формирования кадрового резерва, а так же проблемы при формировании. Для начала рассмотрим, что такое кадровый резерв.

Кадровый резерв предприятия – это группа квалифицированных работников компании, прошедших предварительный отбор, специальную подготовку и являющихся внутренними кандидатами на замещение вакансий вышестоящих должностей.

Цели кадрового резерва:

- обеспечение потребностей бизнеса в квалифицированном персонале;

- снижение текучести кадров (точнее текучести наиболее ценных сотрудников);
- повышение мотивации профессиональной деятельности;
- создание условий для профессионального и карьерного роста лучших сотрудников.

Задачи создания кадрового резерва:

- повышение профессионального уровня сотрудников компании;
- повышение эффективности обучения;
- формирование корпоративной культуры компании;
- формирование лояльности;
- создание общего понятийного аппарата в компании, повышение ориентации на

общий результат;

- управление карьерным ростом;
- внедрение изменений.

Подготовка кадрового резерва предприятия эффективна в том случае, когда при ее построении применяется комплексный подход. Если создание кадрового резерва не представляет собой некую формальную процедуру, «скамейку запасных», на которой люди могут сидеть годами, не развивая свои навыки и не имея четких карьерных перспектив, то оно не принесет максимальную пользу.

Подготовка кадрового резерва компании включает в себя:

- отбор и оценку кандидатов в резерв;
- составление индивидуального плана развития;
- обучение и развитие резервистов;
- продвижение на резервируемую должность;
- подготовка кадрового резерва компании:

– позволяет существенно экономить средства на поиск, обучение и адаптацию нового сотрудника;

- защита от утечки информации, технологий, сохранение знаний и клиентов;
- мотивация персонала, повышение лояльности.

Показатели эффективности системы работы с кадровым резервом:

- доля кандидатов в кадровый резерв, зачисленных в кадровый резерв;
- количество вакансий, закрытых из сотрудников, состоящих в кадровом резерве, относительно общего количества закрытых вакансий;

– количество мероприятий по обучению для сотрудников, состоящих в кадровом резерве, относительно общего количества мероприятий по обучению;

- количество назначений на новые должности сотрудников, состоявших в кадровом резерве;

- уровень текучести кадрового резерва;
- доля учебных программ, пройденных специалистами кадрового резерва, от общего количества учебных программ;

– количество дней обучения на одного сотрудника кадрового резерва относительно количества дней обучения на одного сотрудника компании;

- стоимость программы развития на одного резервиста. Показатель включает время, затраченное наставником, непосредственным руководителем, службой персонала; прямые затраты на обучение, стоимость раздаточных и других материалов.

При формировании кадрового резерва нередко возникают проблемные ситуации. Чаще всего это конфликты в коллективе и недовольство сотрудников. Чтобы этого избежать, нужно обязательно объяснить подчиненным суть и цели создания кадрового резерва, описать потенциальные выгоды, очертить перспективы (однако делать это нужно исходя из реальной ситуации, не внушая ложных надежд).

Еще одна сложность, с которой можно столкнуться при создании кадрового резерва, – нежелание некоторых руководителей участвовать в данном процессе. Они могут аргументировать свое решение тем, что им некогда заниматься обучением подчиненных, да и у самих подчиненных нет на это времени. Однако на самом деле руководитель, скорее всего, просто не хочет терять опытных специалистов. Ведь когда те получат повышение, ему придется искать им замену. Чтобы переубедить таких менеджеров, ответственный за формирование кадрового резерва должен объяснить им, что сотрудники с высоким потенциалом могут просто уйти из компании, если не способствовать их развитию.

Распространена и такая проблема: когда часть сотрудников попадает в кадровый резерв, у тех, кто в него не вошел, может не только появиться зависть по отношению к резервистам, но и снизиться мотивация. Руководители обязательно должны поговорить с недовольными подчиненными, объяснить им, что они получат шанс войти в кадровый резерв, если будут работать более эффективно. Что недостаточно оказаться в резерве – нужно суметь там удержаться, достичь положительных результатов в профессиональном развитии. Ведь по итогам регулярной оценки (один-два раза в год) сотрудника могут исключить из кадрового резерва, а на его место определить другого человека.

В работе с кадровым резервом стоит учитывать и такие рекомендации:

- составить базу данных о потенциальных кандидатах в кадровый резерв, отметив все компетенции и навыки, которыми обладает каждый из них, чтобы всегда можно было быстро найти человека, подходящего для появившейся вакансии. И постоянно поддерживайте эту базу в актуальном состоянии;

- определить несколько количественных критериев, по которым можно следить за прогрессом системы кадрового резерва, например: процент вакансий, заполняемых внешними или внутренними кандидатами; процент сотрудников, которые уходят из компании из-за того, что их развитию не уделялось достаточно времени и др. Регулярно осуществляйте мониторинг и делайте выводы;

- донести до подчиненных информацию о том, что у каждого из них есть шанс попасть в кадровый резерв – нужно только соответствовать определенным критериям;

- не менять свое отношение к сотрудникам, вошедшим в кадровый резерв. Остальные члены коллектива не должны думать, что резервисты автоматически получают право на какие-то привилегии или поблажки в работе (кроме, естественно, дополнительного обучения и развития).

Одним из распространенных подходов к работе с кадровым резервом, который встречается в современной литературе, является фокусирование на двух направлениях: теоретическая подготовка и практическая подготовка. Однако такое видение работы с кадровым резервом представляется несколько ограниченным. Целью работы по подготовке кадрового резерва должна стать не просто ориентация на актуализацию знаний или заполнение пробелов в определенных направлениях деятельности, выработку необходимых навыков, а обучение различных специалистов преодолению недостаточности знаний или навыков в той или иной сфере профессиональной деятельности. Упорядочивающим фактором,

системообразующим основанием для всех сфер деятельности, функциональным и структурным фундаментом развития кадрового резерва становится такая организация работы, которая направлена на приобретение навыков самоорганизации в профессиональной деятельности с целью ее оптимального развития.

В данном контексте работа с кадровым резервом должна строиться в соответствии со следующей схемой. На «входе» имеются сведения о том, КТО включен в кадровый резерв (их базовом образовательном уровне, мотивации к обучению и продвижению, целях и пр.) – это модель специалиста в его фактическом состоянии, т.н. модель «как есть» (рис. 1).



Рис 1. Модель работы с кадровым резервом

В качестве факторов, определяющих направления работы с кадровым резервом рассматриваются требования и потребности внешней и профессиональной среды к уровню компетенции лиц, потенциально претендующих на должностной рост (замещение должностей гражданской службы), нормативно-правовая база системы образования и государственной службы, документы программного характера, концепции развития государственного управления, а также анализ должности. Эти факторы определяют КАК и ДЛЯ ЧЕГО действовать в направлении решения поставленных задач – это ожидаемая модель специалиста – «как должно быть».

Осуществление работы с кадровым резервом происходит с помощью механизмов, представленных технологиями инновационного обучения и технологиями развития гражданских служащих «на рабочем месте».

Таким образом, при условии обеспечения всех трех составляющих, на «выходе» будет получен результат, соответствующий определенному уровню качества по итогам оценки эффективности процесса работы с кадровым резервом – это подготовленный к эффектив-

ной деятельности гражданский служащий, состоящий в кадровом резерве, или реализованная на практике модель «как будет».

Основные трудности связаны с разработкой модели «как должно быть», так как именно от параметров этой модели во многом зависят подходы, формы и методы работы с резервистами.

С точки зрения современного подхода к образованию, главным результатом учебного процесса и основным капиталом специалиста должны стать не просто полученные профессиональные знания, а компетентности. Под компетентностью следует понимать способность решать реальные жизненные задачи; доказанная готовность к деятельности. Компетентности связаны с поведением различным образом: некоторые имеют отношение к установкам, некоторые к личностным качествам, к навыкам, приобретенным со временем, другие связаны с мотивацией, стилем взаимодействия с другими людьми или с особенностями подходов к решению проблем. Именно компетентности должны стать основой модели «как должно быть».

Сложившаяся практика формирования кадрового резерва в рамках государственной службы имеет ряд негативных последствий:

- в общественном мнении сложилась низкая оценка значимости кадрового резерва и пребывания в нем;
- заинтересованность в зачислении в резерв со стороны лиц, не являющихся сотрудниками органов государственного управления, слабая;
- порядок пребывания в резерве и приема на государственную службу лиц, состоящих в резерве, непонятен;
- практика планирования индивидуального профессионального развития и реализации соответствующих программ развития лиц, состоящих в резерве, крайне ограничена, а для лиц, не являющихся государственными служащими, практически нулевая;
- отсутствует реальная конкуренция среди лиц, состоящих в кадровом резерве.

Для реализации целей и задач государственной политики в области кадрового обеспечения государственной службы необходимо создать на федеральном уровне единую правовую модель, в соответствии с которой будет развиваться и совершенствоваться региональное законодательство в данной области.

Библиографический список

1. Ламанов Е. Н. Административная реформа: качество кадрового резерва государственных и муниципальных служащих // Спорт: экономика, право, управление. 2008. № 4. С. 18.
2. Гришкoveц А. А. Правовое регулирование государственной службы // Государство и право. 2010. № 4. С. 16–18.
3. Богин И. Индивидуальный план развития // Управление развитием персонала. № 1. 2009. С. 48–61.
4. Екомасов В. В. Создаем кадровый резерв. [Электронный ресурс] // Кадры предприятия. 2011.
5. Магура М. И. Отбор персонала и управление человеческими ресурсами организации // Управление персоналом. 2010. № 7. С. 40–49.

УДК 336.01

Н. Л. Хорощева – магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
А. В. Самойлов (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Жилье в рыночной экономике – это наиболее представительный индикатор роста, отражающий динамику развития различных секторов экономики и уверенность населения в своем будущем и в будущем страны в целом. Однако жилищная сфера остается одной из наиболее проблемных областей российской экономики.

Основная часть населения нашей страны оказалась не в состоянии улучшить свои жилищные условия из-за отсутствия необходимых сбережений и возможности их накопления. Единственным выходом из создавшейся ситуации остается ипотека. Причем на данном этапе экономического положения ипотечные кредиты для населения должны осуществляться с обязательной господдержкой, иначе все приложенные усилия будут напрасными. Поэтому ипотечное кредитование является одним из приоритетных направлений государственной жилищной политики.

Итак, что же такое ипотека и ипотечное кредитование? Необходимо различать понятия ипотека и ипотечное кредитование. Ипотека (от греч *Hipotheka* – заклад, залог) – это одна из форм залога, при которой закладываемое недвижимое имущество остается в собственности должника, а кредитор в случае невыполнения последним своего обязательства приобретает право получить удовлетворение за счет реализации данного имущества. Ипотечный кредит – один из элементов ипотечной системы, при котором кредит выдается банком под залог недвижимого имущества. При получении кредита на покупку недвижимого имущества сама приобретаемая недвижимость поступает в ипотеку (залог) банку как гарантия возврата кредита [1].

Ипотечный кредит имеет свои положительные и отрицательные стороны. Основной и главной положительной стороной ипотечного кредитования является возможность приобретения в собственность недвижимости в короткий промежуток времени. Еще несколькими положительными моментами являются: фиксированная процентная ставка, которая не повышается из-за инфляции; заемщик имеет право на налоговый вычет, в размере суммы потраченной на приобретение жилья, но не превышающей два миллиона рублей и уплаченных процентов по займам, выданным на приобретение жилья, без ограничений по сумме; длительный срок кредитования делает платежи не слишком обременительными для семейного бюджета; в большинстве ипотечных программ возможно досрочное погашение кредита.

Ипотечное кредитование в России развивается, но не заняло в настоящее время того места, которое могло бы, в вопросе решения обеспечения граждан жильем. Это происходит по ряду причин.

1. Общеэкономические проблемы ипотечного кредитования.

По своей сути ипотека – это длительный кредитный продукт. Срок, на который кредитные организации вкладывают свои средства, должен измеряться десятилетиями. Для того чтобы предлагать такие программы, требуется гарантия экономической стабильности. В то же время, экономика России в очень большой степени зависит от мировых цен на сырьевые ресурсы.

Не последнюю роль в этой ситуации играют и вопросы политической стабильности, а также гарантии неизменности юридической базы, что также не всегда может быть обеспечено в Российской Федерации.

2. Инфляционные проблемы ипотечного кредитования.

Несмотря на то, что уровень инфляции в России существенно снизился за последние годы, он остается на более высоком уровне, чем в большинстве развитых стран. В результате стоимость привлечения ресурсов для банков не снижается.

Кредитные организации сталкиваются с ситуацией, когда, с одной стороны, вкладчики не станут держать деньги на депозитах при ставках ниже инфляции, а с другой, доходы потенциальных заемщиков растут меньшими, чем этот уровень, темпами. В итоге ипотечное кредитование развивается, но не как массовый продукт, а в форме предложения для избранных и наиболее успешных [2].

3. Проблемы ипотечного кредитования, связанные с монополиями.

Рынок первичного жилья до сих пор непрозрачен. Зачастую возможность строить новые жилые дома имеет узкий круг компаний. Отсутствие конкуренции удерживает стоимость квадратных метров на слишком высоком уровне, чтобы они стали доступными для рядовых потребителей.

Когда рынок долевого строительства перестанет быть монополизированным, это автоматически приведет к решению целого ряда проблем ипотечного кредитования – цена на недвижимость снизится в соответствии с рыночными условиями.

4. Проблемы ипотечного кредитования, связанные с миграционной политикой.

Как всем известно, уровень жизни в крупных городах России существенно отличается от уровня жизни в регионах. Для каждого человека самым естественным желанием является стремление к благополучной и комфортной жизни с финансовой стабильностью. Поэтому так много мигрантов из числа молодежи каждый год устремляются из отдаленных регионов России в Москву, Санкт-Петербург и другие крупные мегаполисы нашей страны.

Такая миграция населения увеличивает и без того большой спрос на жилую недвижимость в больших городах. А значит, высокие цены на квадратные метры жилья в Москве и других городах России еще больше увеличиваются. Поэтому стоимость ипотеки и ипотечных предложений так резко отличается по регионам страны.

5. Проблемы ипотечного кредитования, связанные с программами господдержки.

Банки в нынешних условиях имеют «короткие деньги». Это означает, что большую часть депозитных средств, вкладчики оставляют в банках максимум на один год, а юридические счета проходят по безналичным расчетам – «до востребования».

Наличных денег в бюджете не хватает не только в государственных структурах, но и в кредитно-финансовых организациях. Так как бюджет пополнить нечем – значит должны «работать» финансовые инструменты, какие обычно используются на фондовых рынках.

Альтернативным вариантом служат еще программы государственной поддержки по ипотечному кредитованию населения. Должен быть налажен выпуск ценных бумаг и акций, которые можно продать или купить в любой момент, которые должны стать источником финансовой «подпитки» для кредитных организаций на длительный срок. Государство должно быть заинтересовано в развитии программ поддержки ипотеки и в развитии схемы дополнительного финансирования кредитных портфелей.

Коммерческие банки и частные кредитные организации получают свой основной доход за счет разницы между предложениями своих средств и их выгодным размещением.

Ипотека для таких организаций наименее выгодна при формировании стабильного кредитного портфеля, так как наиболее длительна по срокам формирования прибыли.

Выдаваемые краткосрочные кредиты на потребительские нужды населения обычно окупаются банковскими учреждениями гораздо быстрее и с максимальными процентными выгодами. Процесс популяризации ипотеки среди населения будет происходить слишком медленно, если в схему кредитования еще более активно не включится государство с самыми разнообразными и выгодными программами господдержки ипотеки [1].

6. Низкие темпы разработки и совершенствования законодательства о недвижимости и несогласованность правовых актов между собой. Необходимо также отметить, что до настоящего времени многие федеральные законы, содержащие нормы, регулирующие в той или иной мере отношения, связанные с недвижимостью, имеют массу недоработок.

7. Высокие процентные ставки на ипотеку для большинства россиян, в связи с чем, ипотечное кредитование в России не становится массовым, и большинство россиян не могут воспользоваться ипотекой для решения своих жилищных проблем.

8. Непрозрачные источники доходов граждан, значительный удельный вес не декларируемых доходов граждан. Документально подтвердить свои доходы могут не более 10–12% потенциальных заемщиков.

9. Выбор объекта. Основная проблема заключается в ограниченности выбора недвижимости. Данные ограничения появляются из-за перестраховки банка, при которой он накладывает запрет на некоторые объекты недвижимости. Следующая проблема заключается в том, что не все продавцы хотят работать по ипотечной программе кредитования, поэтому заемщику приходится выбирать жилье из базы данных ипотечных кредитов банка. Также, существующий вторичный рынок жилья не может быть основой массового ипотечного кредитования, поскольку жилищный фонд в Российской Федерации катастрофически стареет. В значительной степени он уже не соответствует современным представлениям о комфортности. Тем более не будет соответствовать им через 10–15 лет.

10. Психологические факторы, главным из которых является национальная особенность большинства населения – нежелание жить в долг.

Улучшение жилищных условий и приобретение жилья – одна из основных потребностей граждан России, независимо от того, к какой имущественной группе они принадлежат. Люди не хотят в течение длительного времени, порой десятилетиями, ждать социального жилья от государства, а стремятся приобрести новое жилье пусть даже в кредит, но сегодня.

Подводя итог всего вышесказанного, можно сделать вывод, что проблем в ипотечном кредитовании на сегодняшний день в Российской Федерации много и все они должны решаться незамедлительно. Причем решение проблем должно происходить комплексно, только при решении актуальных вопросов, связанных с социальной, миграционной и макроэкономической политикой в стране.

Так как проблемы глобальные, то на их решение, безусловно, потребуются длительный период времени. Ипотечное кредитование в стране станет выгодным для населения и банковских учреждений только тогда, когда экономика страны станет значительно стабильней и приблизится к уровню высокоразвитых государств мира.

Библиографический список

1. Разумова И. А. Ипотечное кредитование. 2-е изд. СПб.: Питер, 2009.
2. Матюхин Г. Г. Тернистый путь ипотечного кредитования // М.: Банковское дело. 2008. № 3.

УДК 339.7

Т. А. Цой – магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
И. В. Иванова (канд. экон. наук, доц.) – научный руководитель

ПРОБЛЕМЫ КОНТРОЛЯ ОФФШОРНОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В современных условиях российской экономики, когда государственные интересы России требуют ужесточения налоговой дисциплины и пресечения незаконного вывоза за рубеж национального богатства, проблемы, связанные с оффшорным бизнесом, в стране являются одними из самых актуальных. Оффшоры представляют собой важнейший элемент современного механизма мировой экономики. Под оффшорами понимаются страны, а также территории государства или их части, в пределах которых для компаний-нерезидентов действует особый льготный режим регистрации, лицензирования и налогообложения, как правило, при условии, что их предпринимательская деятельность осуществляется вне пределов этого государства.

Оффшорные зоны обладают следующими признаками:

- обеспечивают конфиденциальность деятельности иностранных физических и юридических лиц, зарегистрированных в пределах этих стран и территорий;
- освобождают от государственного валютного контроля;
- предоставляют нерезидентам благоприятный налоговый режим в виде низких или даже нулевых ставок налогов («налоговые гавани»).

Оффшоры – основные «узлы», центры, через которые проходят финансовые и инвестиционные потоки мировой экономики. Следует отметить, что оффшоры – не только пункты, через которые проходят мощные финансовые потоки. Они еще являются центрами, из которых происходит управление предприятиями и компаниями многих стран мира. Иногда из этих центров ведется управление экономиками целых стран. Нередко оффшоры называют «черными дырами» мировой экономики. «Дырами» – потому, что в оффшорные центры утекают громадные финансовые средства, необходимые для социально-экономического развития государств. «Черными» – потому, что они абсолютно непрозрачны, нет никакой информации об операциях и финансово-имущественном положении оффшорных компаний и их бенефициарах [1].

В настоящее время в мире насчитывается приблизительно 3 млн. оффшорных компаний, из них примерно 60 тыс. российских (но за пределами самой России). Сегодня в России действует много крупных и не очень крупных иностранных фирм (в основном из США и Западной Европы), занимающихся оффшорным бизнесом. География их деятельности охватывает все существующие свободные экономические зоны.

В последнее время во всем мире, в том числе и в России стремятся к прозрачности оффшоров. Однако оффшоры необходимы для российской экономики и развития местного бизнеса, но с другой стороны они нанесли ей немалый ущерб. По информации, представленной в отчете Счетной палаты РФ, в прошлом году незаконный вывоз капиталов из страны посредством оффшоров достиг 56,8 миллиардов долларов, прямые потери российского бюджета от увода капитала в оффшоры составляют не менее 50 миллиардов долларов.

Хотя Россия остается одной из немногих стран с развивающейся экономикой, которая не начала подписывать соглашения с офшорами по раскрытию бенефициаров, тем не менее, принимаются некоторые попытки со стороны государства, способствующие выводу экономики страны из «офшорной тени».

Минфин России опубликовал Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов. В соответствии с проектом в среднесрочной перспективе в налоговое законодательство будет внесено понятие налогового резидентства организаций на основе нескольких критериев, аналогичных используемым в международных налоговых соглашениях Российской Федерации. Помимо указанных изменений в Кодекс будут также внесены поправки, устанавливающие понятие фактического получателя дохода (лица, имеющего фактическое право на доход), что также позволит использовать некоторые инструменты противодействия уклонению от налогообложения в международных налоговых отношениях [2].

К наиболее действенным мерам для вывода экономики страны из «офшорной тени» можно отнести следующие методы:

- внесение изменений в российское законодательство в связи с регулированием офшоров, учитывая меры, принятые в последнее время в мире;
- подписание договоров об обмене налоговой информацией с офшорными юрисдикциями, поскольку в соответствии с мировой практикой подобный метод стал действенным способом вывода из «офшорной тени» деятельности компаний. Существование данного договора даст возможность создать соответствующую действительному состоянию картину офшорной деятельности предприятий России. Иначе, предпринимаемые правительством России антиофшорные меры не будут отличаться эффективностью. Затем необходимо предоставить компаниям возможность переводить свои активы в офшорные зоны, с которыми состоялось подписание подобного договора, по модели транспарентности, разработанной Организацией экономического сотрудничества и развития;
- необходимо распространять контроль государства на предприятия местного происхождения, организованные в офшорных юрисдикциях. Иными словами, в российское законодательство необходимо ввести элемент экстерриториальности. Тогда офшорная компания российского происхождения будет обязана исполнять требования законодательства РФ по предъявлению информации об участниках предприятия и выдаче отчетности при условии соответствия одному из факторов: ведение деятельности в России, образование согласно законам России или же если Россия является местом расположения предприятия;
- сотрудничество России с другими странами с целью повышения прозрачности офшоров. Такое взаимодействие также будет объединено с обязательством со стороны России раскрывать информацию о крупных местных компаниях;
- создание «черного списка» иностранных банков, участвующих в непрозрачных финансовых схемах с российскими фирмами и банками. Подобная мера также будет соответствовать мировой практике;
- необходимо издание закона, обязывающего производителей товаров или услуг совершать налоговые выплаты согласно месту их производства;
- учитывая бегство капитала, необходимо введение пошлины на вывоз капитала, которая бы оплачивалась только сверх тех инвестиций, которые были вложены в России;
- необходима отмена любых налоговых льгот относительно предприятий, владельцы которых имеют регистрацию в офшорах;

- необходимо создать собственную международную оффшорную зону (в настоящее время осуществляются переговоры о создании подобной зоны в Калининградской области);
- вовлечение различных форм бизнеса в рассмотрение возможных методик по выведению экономики РФ из «оффшорной тени».

Таким образом, основополагающая роль в устранении негатива, появившегося в связи с оффшоризацией, должна состоять в значительном улучшении условий предпринимательства в России, поскольку фокусирование на установлении жестких рамок в отношении оффшорной политики РФ, в настоящий момент, не дает желаемого результата. Подобные запретительные меры в условиях существующего порядка движения капиталов могут только усилить нелегальную утечку капиталов и увеличить риски при вложении иностранных инвестиций в России. Демонстрация предельного контроля оффшоров имеет все шансы подрыва конкурентных позиций РФ. Поэтому в целях избежания чрезмерных издержек и рисков, в деятельности оффшоров необходимо вводить не запрещающие меры, а повышать прозрачность их деятельности [3].

Иными словами, поскольку в настоящий момент, несмотря на меры, принимаемые Минфином, Минюстом, Центральным Банком России и другими уполномоченными структурами, бизнес РФ активно использует оффшоры для целей снижения налогообложения своих дивидендов, представляется очевидным, что для решения проблемы оффшоризации российской экономики запретительные меры не подходят. Соответственно, для этого необходимо производить тщательную работу российским регуляторам с оффшорными зонами по аналогии с другими странами, необходимо совершенствовать федеральное законодательство и создавать экономический климат, направленный на минимизацию мотивации российских бизнесменов к использованию оффшоров. В то же время, законопослушный бизнес не должен пострадать от антиоффшорной кампании правительства. А значит, целесообразность использования оффшоров должна вытекать из бизнес-структуры, а не по предписанию регулирующего органа, не отвечающего за результаты ее работы.

Библиографический список

1. www.minfin.ru/ru/tax_relations/international/legislation/index.php?id4=2725
2. www.vzsar.ru/blogs/811
3. www.rg.ru/2013/02/22/pobeg-site.html

УДК 629.331

*Г. А. Шкодин – магистрант кафедры экономической теории и предпринимательства
Е. М. Ильинская (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель*

АВТОРЕЦИКЛИНГ В РОССИИ

В вышедшем из эксплуатации автомобиле (ВЭА) содержатся все те материалы, которые были использованы при его изготовлении. Поэтому такой автомобиль может и должен стать источником вторичных материальных ресурсов.

Авторециклинг – это комплекс мероприятий по организации сбора и переработки вторичных ресурсов автотранспортного комплекса.

Во всем мире уже много лет успешно действует структура по переработке старых автомобилей для их дальнейшего использования. Европейский потребитель, желающий обменять свое подержанное авто на новое, сначала послушно везет его в утиль. А только потом покупает новую машину. Российским автовладельцам, после окончания программы утилизации, легче просто бросить непригодный к использованию транспорт во дворе. Министерство природных ресурсов и экологии РФ сообщает, что на данный момент в России почти 400 тысяч автомобилей оказываются брошенными их владельцами. Автопарк в России достаточно старый, по данным «Автостата», сейчас он на 22,7% состоит из автомобилей старше 20 лет.

Развитие системы авторециклинга в стране должно обеспечить следующие эффекты:

1) экологического характера:

- частичное решение проблемы ограниченности невозобновляемых природных ресурсов и источников энергии;

- уменьшение отходов, загрязняющих воздух, почву и водные объекты;

2) социального характера:

- решение проблемы обеспечения личным автотранспортом граждан;

- создание дополнительных рабочих мест на предприятиях, перерабатывающих непригодные к эксплуатации автомобили;

- увеличение пропускной способности городских дорог, что предотвращает возникновение аварийных ситуаций или ДТП, пробок;

- устранение неудобства для пешеходов;

- улучшение архитектурного и экологического облика города;

- ликвидация трудностей уборки города, особенно в зимнее время, для проведения строительных работ и работ по благоустройству территории;

- устранение препятствий для работы милиции, пожарной и скорой помощи;

3) экономического характера:

- поддержка российской автомобильной промышленности;

- возможность использования вторичных ресурсов автотранспортного комплекса (получение вторичного сырья в процессе переработки автопокрышек, кузовов, свинцово-кислотных аккумуляторов, пластика и прочих материалов). Вторичное сырье, полученное в результате переработки, обходится автомобильным предприятиям дешевле, а это позволяет снизить себестоимость производства транспортных средств и запасных частей к ним. К тому же, некоторые детали утилизированных машин еще можно использовать, что приводит к формированию рынка дешевых, бывших в употреблении, комплектующих.

Почему же в нашей стране так и не появилась развитая, современная система авторециклинга, которая может принести столь положительные экологические, социальные, экономические эффекты?

Опыт всех стран мира, использующих системы авторециклинга, подтверждает, что функционирование данной системы не является экономически выгодным напрямую. Лишь косвенно она может стимулировать потребительский спрос на новые автомобили и принести в бюджет дополнительные налоговые отчисления от дилерских предпринимательских структур за счет роста объема их продаж. Сама же сфера утилизации убыточна, поэтому сфор-

мировать заинтересованность утилизирующих предпринимательских структур участвовать в системе авторециклинга и принимать на переработку старые автомобили возможно только за счет государственных субсидий.

Как известно с 1 сентября 2012 года начал действовать закон «Об утилизационном сборе в отношении колесных транспортных средств». Минимальный сбор даже для нового автомобиля, произведенного в России, составил 26,8 т. рублей. Максимальный сбор для б/у автомобиля с мотором более 3,5 литров составил 700,2 т. рублей. Максимальная сумма сбора для грузовиков составила 1770 т. рублей, для автобусов, чья длина превышает 12 метров, – 1280 т. рублей. Что в конечном итоге привело к подорожанию всех автомобилей.

Так как проблема оптимального финансирования системы авторециклинга является одной из наиболее острых, а предполагаемый объем поступлений в бюджет от утилизационного сбора превосходит объемы необходимых затрат на утилизацию (реальная стоимость полной утилизации одного автомобиля, по оценке участников рынка, составляет примерно 7,5 т.р.). Будет целесообразно направить эти сборы в специализированный фонд, который должен профинансировать развитие всей инфраструктуры авторециклинга в РФ.

С финансированием разобрались. Теперь нужно проанализировать существующую утилизационную инфраструктуру, количество автомобилей требующих переработки.

Как говорится в пояснительной записке к поправкам в закон «Об отходах производства и потребления», объемы требующих переработки автомобилей уже в 2013 году могут составить более 1,5 миллиона штук в год, а к 2015 году – от 2 до 2,5 миллионов. Параллельно с этим возникнет необходимость в переработке сопутствующих товаров, таких как аккумуляторные батареи и автомобильные шины в объемах 33 миллионов и 12 миллионов единиц соответственно. Чтобы обеспечить эти потребности на всей территории страны, необходимо будет построить большое количество средних по размеру заводов по разборке вышедших из эксплуатации транспортных средств, шредерных станций, создать инфраструктуру для переработки сырья. Вместе с тем, низкий процент вторичного использования материалов в автомобилях, поступающих в настоящее время на российский рынок, не позволяет обеспечить самокупаемость процесса утилизации автотранспортных средств и затрат на создание соответствующей инфраструктуры.

Шредерных же заводов, утилизирующих автомобили в автоматическом режиме, в России всего три (в Москве, Санкт-Петербурге и Краснодаре). В то время как в таком небольшом государстве как Нидерланды их 11. Поэтому в ближайшее время следует ожидать, что имеющаяся инфраструктура сможет поглотить не более 15-20% утилизируемых автомобилей. Соответственно, нужно в каждом крупном городе (примерно 15-20) построить новые или модернизировать старые заводы по утилизации автомобилей, которые бы отвечали всем современным техническим требованиям и функционировали на основе государственно-частного партнерства. В идеальном варианте необходимо тесное сотрудничество между тремя сторонами – государством, автопроизводителями и частными предпринимателями, которое послужило бы основой для создания современной утилизационной инфраструктуры.

Так же существенным условием устойчивого функционирования системы авторециклинга является ответственность производителей за выпускаемые ими автомобили и использование материалов, подвергаемых утилизации.

В настоящее время практически все ведущие производители автомобилей за рубежом связаны между собой добровольными соглашениями, касающимися последующей утилизации производимых ими автомобилей. По этому соглашению, производители обязаны выпус-

как такие автомобили, материалы которых могут быть повторно использованы при утилизации на 85% от массы автомобиля. К 2015 г. данный уровень планируется довести до 95%.

Стоит еще раз упомянуть о голландском опыте, т.к. он один из самых успешных в мире. В сфере предпринимательской деятельности по утилизации старых автомобилей в Нидерландах функционирует более 700 предприятий, все они лицензированы государством. Финансовое вознаграждение за утилизацию старого автомобиля доходит до 2,5–3 тысяч евро, что является существенным вкладом в формирование средств для покупки нового автомобиля. У нас же, после окончания программы по утилизации старых легковых автомобилей финансового вознаграждения не предусмотрено.

Формирование национальной системы авторециклинга необходимо производить на основе приоритетного изучения передового международного опыта в данной сфере, который, как показывает практика, в настоящее время является действительно эффективным инструментом обеспечения устойчивости автомобильных рынков.

Библиографический список

1. Федеральный закон Российской Федерации «О внесении изменений в Федеральный закон «Об отходах производства и потребления» и статью 51 Бюджетного кодекса Российской Федерации» от 28 июля 2012 года № 128-ФЗ.
2. Петрова А. И. Организация системы авторециклинга и проблемы логистики // Вестник Самарского государственного университета. 2010. С. 85
3. Зыкова Т. Российская газета [Электронный ресурс]: Утилизационный сбор ждет ставок. 2012. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/07/14/sbor-site.html>
4. Кривенко А. А. Управление экономическими системами [Электронный ресурс]: Авторециклинг как эффективный инструмент повышения устойчивости предпринимательской деятельности на автомобильном рынке. 2011. Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-28-282011/item/417-2011-05-23-06-52-08>
5. Аналитическое агентство «АВТОСТАТ» [Электронный ресурс]: Утилизация всей страны. Режим доступа: <http://www.autostat.ru/news/view/11998/>

УДК 657.1

Т. Н. Щигрева – магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

А. В. Самойлов (д-р экон. наук, проф.) – научный руководитель

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

К настоящему времени в России формально сложился целостный подход в регулировании учета и отчетности.

Не вдаваясь в подробности содержания базовых норм регулирования бухгалтерской отчетности, отметим определенную свободу, которое законодательство предоставляет для ведения бухгалтерской отчетности юридическим лицам. В соответствии с ПБУ 4/99, организации имеют право самостоятельно разрабатывать формы своей бухгалтерской отчетности. ПБУ 4/99 накладывает лишь ряд ограничений, определяя состав, содержание и методиче-

ские основы формирования бухгалтерской отчетности. В том числе, нормативы уточняют понятия отчетной даты, отчетного года, языка и валюты бухгалтерской отчетности. Наличие указанных норм, на наш взгляд, имеет объективный характер, так как обеспечивает единство и сопоставимость показателей отчетных форм всех организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации. Также, в соответствии с п.14 ПБУ 4/99 приводится перечень обязательных реквизитов, которые должна содержать каждая составляющая часть бухгалтерской отчетности: наименование организации, отчетная дата или период и т.п.

Базовый нормативный документ, регулирующий ведение бухгалтерской отчетности в РФ, ПБУ 4/99, содержит назначение каждого элемента бухгалтерской отчетности и основные количественные показатели, которые она должна содержать. В частности, постаптейно уточняется содержание бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств и отчета об изменении капитала, а также указываются иные дополнительные данные, которые должны быть отражены в составе пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

В то же время, в целях предотвращения неразберихи и несопоставимости отчетных показателей организации за разные периоды, законодатель в п. 9 ПБУ 4/99 установил, что организация, при составлении бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и пояснений к ним, должна придерживаться принятых ею их содержания и формы последовательно от одного отчетного периода к другому.

Внесение изменений в принятые по содержанию и по форме документы бухгалтерской отчетности допускается только в исключительных случаях, что также нормативно регламентировано. В частности, указано, что организацией должно быть обеспечено подтверждение обоснованности каждого изменения. Существенное изменение должно быть раскрыто в пояснениях к бухгалтерской отчетности вместе с указанием вызвавших его причин.

С 1 января 2013 г. вступил в силу Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». В новом законе нашли отражение функции органов государственного регулирования бухгалтерского учета, а также функции субъекта негосударственного регулирования бухгалтерского учета (СНРБУ), то есть появилась новая аббревиатура – СНРБУ.

В пояснительной записке к проекту закона, который получила от Минфина РФ Госдума и СФ РФ, была определена основная задача принятия данного закона. В частности, указано, что новая редакция федерального закона «О бухгалтерском учете» разработана с целью устранения устаревших норм, положений и пробелов действующего Федерального закона от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете». Законопроект направлен на приведение норм федерального закона, регулирующих систему бухгалтерского учета, в соответствие с изменившимися экономическими условиями деятельности экономических субъектов для формирования и раскрытия надежной и полезной информации о финансовом положении этих субъектов, изменениях в их финансовом положении и финансовом результате их деятельности. Также было указано на то, что законопроект содержит общие нормы, определяющие цели данного федерального закона и сферу его действия, основные понятия, используемые в федеральном законе, место федерального закона в законодательстве РФ [1]

В соответствии с законом, указаны государственные органы, ответственные за утверждение стандартов бухгалтерского учета, произошло функциональное разграничение – федеральные стандарты отныне утверждаются Минфином России, отраслевые – Банком России. Хочется подчеркнуть, что Банк России уполномочен утверждать только те отрасле-

вые стандарты, которые соответствуют его деятельности, а именно, стандарты, регулирующие бухгалтерский учет в кредитных организациях.

Хочется обратить внимание на то, что из шести значимых функций уполномоченного органа (седьмая фактически делает перечень открытым) две не имеют прямого отношения к регулированию отечественного бухгалтерского учета, а связаны с синхронизацией национальной системы бухгалтерского учета с МСФО и участием Минфина в данном процессе.

Как было сказано выше, новый закон «О бухгалтерском учете» вводит нового субъекта в системе регулирования бухгалтерского учета – субъекта негосударственного регулирования бухгалтерского учета.

Так, включение в состав функций СНРБУ разработки стандартов и участия в подготовке программы их разработки представляется очевидным и соответствует целям, для которых подобный СНРБУ может создаваться.

В случае если инициатив по разработке очередного федерального стандарта от СНРБУ или заинтересованных пользователей не поступает, Минфин России может сам разработать соответствующий стандарт. При этом будет применяться та же схема опубликования, обсуждения и доработки проекта стандарта, что и в случае его разработки СНРБУ. Разумеется, в этом случае исключаются этапы разработки, связанные с перепиской между СНРБУ и Минфином России, что позволит обеспечить некоторую экономию времени (20–30 дней), но существенно на сроки разработки стандарта не повлияет.

Применение международных стандартов как основы разработки федеральных и отраслевых стандартов в ст. 22 Закона о бухгалтерском учете записано в качестве одного из основных принципов, на которых будет строиться регулирование бухгалтерского учета после вступления закона в силу. Однако о полном соответствии требований МСФО и РСБУ все-таки речь идти не может, хотя бы потому, что принципы применения МСФО допускают отклонение норм и требований национальных стандартов от положений международных стандартов. Кроме того, если разработчиками законопроекта о бухгалтерском учете ставилась задача обеспечения соответствия отечественных федеральных стандартов международным, то сам процесс реформирования можно было бы свести к переводу МСФО и введению их в действие на территории РФ с условием обязательного применения всеми экономическими субъектами. Поэтому представляется, что и эта функция на практике в полном объеме выполняться не будет. Скорее всего, деятельность СНРБУ в данном направлении ограничится выявлением явных противоречий (препятствующих гармоничному и корректному внедрению) между проектами федеральных стандартов и нормами соответствующих МСФО [2]

Характеризуя проблемы нормативно-правового регулирования составления и ведения бухгалтерской отчетности в РФ, следует отметить, что одним из факторов, оказывающих негативное влияние на систему финансовой отчетности, является наличие устойчивого восприятия форм бухгалтерской отчетности как нечто императивного. Такое отношение, на мой взгляд, обусловлено исторически продолжительным периодом тотального регулирования бухгалтерской среды. В связи с этим, само понятие «типовые формы» воспринимается не как примерный, рекомендуемый образец, а как утвержденные и обязательные к применению именно в этом виде. Свою лепту в сохранение такого положения вещей вносят и местные налоговые органы, эксперты в которых лишены мотивации «подстраиваться» под разные организации и осваивать «незнакомые» формы бухгалтерской отчетности. И это несмотря на то, что налоговые органы не включены в состав адресатов, которым бухгалтерская отчетность представляется в обязательном порядке.

Вторая проблема – дублирование нормативных документов разных уровней. Многие вопросы бухгалтерской отчетности, почти полностью дублируя друг друга, рассматриваются в федеральном законе, Положении по ведению бухгалтерского учета и отчетности, ПБУ 4/99.

Соответственно, одним из ключевых направлений совершенствования нормативного регулирования должно стать исключение дублирования нормативных документов.

В качестве третьей ключевой проблемы следует назвать отсутствие ясности в отношении подходов к содержанию нормативных актов отдельных уровней и обязательности их применения.

В законодательстве первого уровня закреплены нормы-принципы, в соответствии с которыми формируется содержание нормативных актов других уровней, а также императивные правила поведения при создании бухгалтерской отчетности (федеральный закон).

Документы второго уровня ориентированы на формирование базового понятийного аппарата системы нормативного регулирования бухгалтерской отчетности и формулирования принципов и правил представления информации в бухгалтерской отчетности. Ко второму уровню относятся Положение по ведению бухгалтерского учета и отчетности и ПБУ 4/99.

Нормативные документы третьего уровня имеют рекомендательный, разъясняющий и уточняющий характер по отношению к документам более высоких уровней и не должны вступать с ними в противоречие. При возникновении противоречий приоритетными являются обязательные для применения нормы документов первого и второго уровней (приказ Минфина РФ от 02.07.2010 № 66н).

Следующая проблема относится к наличию противоречий в нормативных документах, освещающих одинаковые вопросы. Интересно, что в противоречие вступают документы, не только регулирующие правила составления бухгалтерской отчетности напрямую, но и прочие нормативные акты.

Для разрешения данной проблемы следует провести работу по устранению противоречий между нормативными документами.

Хочется отметить, что указанная проблема имеет прямое отношение к проблеме жесткой регламентации.

В связи с вышесказанным следует отметить, что среди ключевых задач процесса реформирования правового регулирования бухгалтерской отчетности в РФ следует назвать адаптацию норм к условиям рыночной экономики, а именно формирование системы нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности, соответствующей требованиям организаций в условиях рыночной экономики.

Библиографический список

1. Богатырева, Е. И. Об изменениях в бухгалтерской отчетности. // Бухгалтерский учет / Е. И. Богатырева. № 19. 2010.
2. Николаева, С. А. Нормативное регулирование бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет / С. А. Николаева. № 2. 2010.

УДК 339.138

К. И. Юрченко – магистрант кафедры менеджмента*О. И. Тихомиров* (канд. техн. наук, доц.) – научный руководитель

ПРОДАЖИ НА КОРПОРАТИВНЫХ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ РЫНКАХ

В современном деловом мире существуют две наиболее часто используемые бизнес-модели: B2C и B2B. B2C (от англ. «business to consumer») – это модель, при которой товар/услуга продается конечному потребителю, т. е. покупатель приобретает товар, удовлетворяющий его индивидуальные потребности. На рынках же B2B (от англ. «business to business») товар продается корпоративным клиентам (другим организациям), целью покупки которых является не удовлетворение личных потребностей, а приобретение товара с целью решения своих бизнес-задач.[4]

Существует мнение, что «Хороший продавец продаст все, что угодно и кому угодно». Однако, продажа продаже рознь, и особо остро это отличие ощущают менеджеры, перешедшие из одного типа продаж в другой.

Если Вы уже имеете четкое представление, на каком именно рынке: B2C или B2B будет осуществлять свою деятельность Ваша компания, то следующим важным шагом является разработка эффективной стратегии продаж, а для этого необходимо понимать отличия продаж B2C от B2B. Таким образом, целью данной статьи является определение ключевых различий продаж на двух типах рынков: B2C и B2B.

В целом, можно сказать, что базовые законы продаж применимы на обоих рынках, однако существует ряд отличий, которые играют определяющую роль в специфике взаимодействия продавца с покупателем на том или ином рынке. Продажи на рынке B2C, как правило, принято называть тактическими, на B2B – стратегическими. Таким образом, сразу можно выделить первое отличие: срок совершения сделки.[2] В тактических продажах цикл обычно короткий, а покупки в большинстве своем носят разовый характер, в то время как в стратегических с момента первого контакта продавца с покупателем до совершения сделки в среднем проходит около полугода. Также следует отметить, что для продаж на рынке B2B характерны большие суммы сделок, что автоматически говорит о повышенных рисках для покупателя, поэтому принятие решения осуществляется не одним человеком, а командой людей (например, каким-либо функциональным подразделением организации). А в тактических продажах клиент принимает индивидуальное решение, основанное в большинстве своем на сиюминутных эмоциях.

Говоря о цели покупки, следует отметить, что на рынке B2C удовлетворение потребностей от приобретаемого товара является приоритетным фактором при выборе: самым главным в товаре являются его потребительские свойства.[3] В принципе, на рынке B2B также, но вот потребительские свойства товаров другие. Во-первых, в стратегических продажах то, что покупается одним, используют зачастую многие сотрудники, а во-вторых, практически все потребительские свойства товара связаны с тем, как предприятие с помощью предлагаемого продукта и насколько сможет увеличить свою прибыль. Если товар не оправдает возложенных на него надежд или что-то пойдет не так, то об этом узнают все потребители данного товара, и к тому, кто принимал решение о покупке, впоследствии могут быть применены штрафные санкции. В стратегических продажах очень велик персональный риск,

поэтому клиенты ведут себя крайне осторожно, вследствие чего в принятии решения они стараются перераспределить ответственность, вовлекая в процесс совершения сделки как можно больше людей.[2]

Стоит отметить, что личные качества продавца также важны. В тактических продажах напористость является ключом для совершения сделки. Продавец, образно говоря «нападает» на покупателя, владеет техниками работы с возражениями, и клиент быстрее решается на покупку, тем более, что суммы сделок на рынках B2C меньше, чем на корпоративных. В стратегических же продажах это качество способно навредить. Важно помнить о том, что было написано выше: на рынках B2B покупатель старается не принимать решений в одиночку, ему потребуется время, чтобы обговорить это с другими заинтересованными лицами, поэтому, если менеджер давит на клиента, то это вызывает лишь раздражение. В B2B продажах менеджеру нужно обладать стратегическим мышлением, умением анализировать и планировать и, что немаловажно обладать высоким терпением, ведь в отличие от тактических продаж, если менеджеру, работающему на рынке B2B, не удастся выстроить долгосрочные отношения с клиентом, то ему будет просто не выжить.

И, наконец, наиболее важным отличием продаж на рассматриваемых рынках является способ коммуникации с потребителями. В табл. 1 представлено сравнительное описание средств коммуникации. Число потенциальных потребителей на рынке B2C неограниченно. Таким образом, в тактических продажах целесообразней использовать массовую коммуникацию, так как контактировать лично с каждым потенциальным клиентом крайне затратно. В то же время, на рынке B2B потенциальных потребителей гораздо меньше, поэтому личные продажи являются единственным верным способом коммуникации с потребителем в связи со сложностью продукта и необходимостью предоставления более узкой информации.[1] Таким образом, получается, что приходя в розничный магазин, потребитель находится под влиянием проведенных рекламных и PR-акций, отзывов друзей, и от продавца в данном случае уже немногое зависит. Когда же покупка совершается на рынке B2B, то исход сделки зависит по большей части именно от мастерства менеджера.

Основные отличия продаж на двух типах рынков кратко представлены в табл. 2.

Таблица 1

Сравнительное описание средств коммуникации

Виды средств коммуникации	Достоинства	Недостатки
Реклама (носитель: реклама в печати, на телевидении и радио, на упаковке, в справочниках, на рекламных щитах и постерах, в брошюрах и буклетах и т. п.)	Массовый охват аудитории, возможность контроля над содержанием, местом и временем трансляции сообщения, расширение знаний потребителей о конкретной торговой марке.	Возможны высокие материальные затраты, недостаток доверия к рекламе, может восприниматься как нечто навязчивое.
Личная продажа (носитель: работники предприятия или торговые агенты)	Возможность формирования длительных взаимоотношений с покупателями, удобство пользования для потребителей, возможность оценки реакций потребителей на различные кампании по продвижению	Высокая стоимость контакта, ограниченность охвата аудитории.

Виды средств коммуникации	Достоинства	Недостатки
Стимулирование сбыта (носитель: конкурсы, игры, лотереи, призы и подарки, демонстрации, купоны, выставки и ярмарки, скидки, снижение цен)	Обеспечивает продажи потребителям, чувствительным к цене, которые используют купоны или покупают продукты со скидкой	Краткосрочность результата, может спровоцировать изменение средних цен по отрасли
Связи с общественностью (носитель: пакеты информации для прессы (например, пресс-релизы), выступления, пожертвования и спонсорство, публикации и т.д.)	Прибавляют достоверности обращению, доверие публики, низкая цена, достигают труднодостижимых аудиторий (например, лидеров общественного мнения с высоким положением)	Невозможность контроля предприятия над сообщением, трудно измерить окончательный результат воздействия

Таблица 2

Отличия продаж на рынках B2C и B2B

Продажи B2C	Продажи B2B
Неограниченная целевая аудитория.	Ограниченное число потенциальных клиентов.
Человек покупает товар, удовлетворяющий индивидуальные потребности	Организация приобретает решение своих бизнес-задач; имеются высокие риски принятия ошибочных решений
Клиент принимает индивидуальное решение	Принимается групповое решение
Короткий цикл продажи	Длительный цикл продажи
Высокая эффективность массовых коммуникаций	Высокая эффективность личных продаж
Относительно невысокая стоимость приобретаемых решений	Высокая стоимость приобретаемых решений

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что продажи на рынке B2B являются более ювелирной работой, большая часть сделок заключается на личных связях и контактах, на тех отношениях, которые выстраивает продавец с корпоративным клиентом, и в большинстве случаев зависят от личных качеств менеджера, в то время как успех продаж на рынках B2C во многом зависит от четко слаженной массовой коммуникации.

Библиографический список

1. Котлер Ф. «Маркетинг менеджмент» / Ф. Котлер // Под ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2003. 496 с.
2. Кузнецова Т. Сделка века. Как выиграть в стратегических продажах. <http://www.tn.ua/articles/1225/>
3. Ламбен, Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. 2-изд. / Ж.-Ж. Ламбен, Р. Чумпигас, И. Шулинг // под ред. В. Б. Колчанова. СПб.: Питер, 2011.
4. Райт, Р. B2B-маркетинг. Пошаговое руководство/ Р. Рай; пер. с англ. О. Теплых. Харьков: Баланс Бизнес Букс, 2007. 624 с.

УДК 338.22

В. В. Ющенко – магистрант кафедры международных отношений

В. Л. Хейфец (д-р ист. наук, доц.) – научный руководитель

КРИЗИС МИРОВОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРИМЕРЕ СТРАН ЕВРОЗОНЫ

Международный кредит превратился во всеохватывающую сферу мировой экономики, которая аккумулирует все виды накопления и перераспределяет их между компаниями и странами. Использование кредитных средств стало характерным явлением в мировом хозяйстве на всех его уровнях. Внешние заимствования оказывают положительное влияние на экономическое развитие до определенного уровня доходов хозяйствующих субъектов. При превышении этого уровня воздействие долга становится негативным. В определенных условиях оно приводит к нарушениям функционирования мировой хозяйственной системы.

Европейский долговой кризис – кризис, возникший в периферийных странах Евросоюза (Греция, Ирландия), а затем практически во всей зоне евро. Источником кризиса считают кризис рынка гособлигаций в Греции в 2009 году. Для некоторых стран Еврозоны стало сложным или невозможным вложение инвестиций государственного долга без помощи посредников.

Экономический кризис в Евросоюзе продолжается пятый год. На его преодоление потрачена гигантская сумма – 4,5 трлн евро, или 37% совокупного ВВП стран ЕС. Хотя страны ЕС не были первоисточником кризиса, масштаб происходящих потрясений свидетельствует о наличии глубоких внутренних проблем в структуре экономики и макроэкономической политике на национальном и наднациональном уровнях. [1]

Причины кризиса условно делят на две группы. К первой относят изъяны конструкции европейского валютного союза, как изначальные, так и появившиеся в ходе его «эксплуатации». Ко второй – непредвиденные деформации экономических механизмов, возникшие после введения единой валюты. Речь идет о приостановке действовавших ранее автоматических стабилизаторов экономики и возникновении новых проциклических факторов.

Первым изъяном конструкции считают отсутствие в ЕС политического союза (отсутствие в Евросоюзе полноценного общего бюджета, за счет которого было бы возможно оказание помощи странам в тяжелом финансовом положении).

Второй изъян состоит в том, что входящие в экономический и валютный союз (ЭВС) страны не составляют оптимальную валютную зону. Когда страна вступает в валютный союз, она теряет возможность менять курс национальной валюты, который выполняет в экономике функцию автоматического стабилизатора. Поэтому страна должна иметь другие рычаги расширения спроса и борьбы с безработицей в случае спада.

Для этого нужно выполнить как минимум два условия: цены товаров и рабочей силы должны гибко реагировать на изменение экономической конъюнктуры, а факторы производства свободно перемещаться из одной страны валютного союза в другие. Как известно, цены на товары и услуги понижаются крайне редко. Также и стоимость рабочей силы – ввиду практики многолетних контрактов и позиции профсоюзов. Внутри ЕС товары и услуги передвигаются свободно, капиталы – почти без ограничений, но мобильность рабочей силы невелика из-за языковых барьеров, деятельности профсоюзов и государственного регулирования.

Третий недостаток ЭВС – институциональная неоднородность двух его частей, или опор (pillar). Единую денежно-кредитную политику страны целиком передали в ведение Европейского центрального банка (ЕЦБ), но они не согласились отдать Брюсселю полномочия в области экономической политики. До кризиса эта конструкция еще выдерживала нагрузку, но потом ее несостоятельность стала очевидной.

Четвертый недостаток связан с критериями конвергенции, которые должны были обеспечивать однородность основных макроэкономических показателей государств ЕС. Особенно это касалось фискального критерия, согласно которому дефицит госбюджета не должен превышать 3% ВВП. Его назначение состояло в том, чтобы в сочетании с ориентированной на ценовую стабильность политикой ЕЦБ поддерживать покупательную силу евро в долгосрочном периоде. Данный критерий был отменен весной 2005 года, когда его нарушителями стали Германия и Франция, считавшие ограничение государственных расходов как тормоз для стимулирования роста. Отмена бюджетного ограничителя стала мощным проциклическим фактором. Их правительства получили возможность и моральное право накачивать внутренний спрос за счет государственных расходов, вместо того чтобы проводить болезненные структурные реформы.

Проциклические факторы – факторы, значения которых в фазе подъема увеличиваются, а в фазе спада уменьшаются.

Первым проциклическим фактором стали повышенные темпы инфляции в слабых странах и произошедшая вследствие этого дивергенция стран ЕС по уровню конкурентоспособности и показателям текущего баланса.

Создание единой валюты должно было обеспечить долговременную ценовую стабилизацию, которая становилась главной и единственной целью ЕЦБ. Но исчезновение курсовой разницы сделало цены внутри еврозоны более прозрачными, а мобильность капиталов возросла. Этими преимуществами смогли воспользоваться, прежде всего, крупные и наиболее сильные игроки. Формирование более емкого и однородного внутреннего рынка ЕС пошло им на пользу, тогда как слабые компании и страны столкнулись с ростом конкуренции на своих рынках. Против них действовала, как уже было показано, и повышенная инфляция издержек.

Повышенные темпы инфляции привели к усилению дивергенции по показателю текущих балансов. Накопление слабыми странами большой задолженности по счету текущих операций означало, что их частный и государственный секторы жили не по средствам, а местные банковские системы с каждым годом наращивали внешние пассивы. Чтобы хоть как-то уравнивать спрос на заемные средства с поступлениями, банки принимали на себя неоправданно высокий риск. Позже он привел к возникновению двойного долгового кризиса – суверенного и коммерческого.

Вторым проциклическим фактором стало исчезновение валютного риска. Переход на евро дал странам европейской периферии денежную единицу гораздо более высокого качества и степени интернационализации, чем их прежние национальные.

Раньше курсовой риск действовал как автоматический регулятор внешних заимствований. После перехода на евро не только предприятия, но и банки стран периферии смогли брать займы в национальной валюте. Их аппетиты, естественно, возросли. Одновременно политика ценовой стабильности ЕЦБ способствовала общему снижению ставок. Кредиторы пытались компенсировать сужение маржи расширением объема кредитования и, как везде, снижением требований к заемщикам. Тем временем в еврозоне инвесторы рассчитывали

собственные риски применительно к валюте, а не к стране, что открывало перед слабыми странами доступ к обильным и необоснованно дешевым внешним займам. Иными словами, с введением евро рынки «попали под обаяние» сильной валюты и на протяжении всего докризисного периода явно недооценивали существовавшие риски.

Третьим проциклическим фактором стала чрезмерная реакция рынков на нехватку ликвидности и ухудшение положения слабых стран, или попросту бегство капиталов.

Все три проциклических фактора: снижение ценовой конкурентоспособности и усиление дисбалансов внешних расчетов; накопление банковской системой огромных долгов; резкий отток средств в условиях нехватки ликвидности проявились в тех странах, экономика которых по-прежнему сохраняет черты догоняющего развития.

Крайне острым и социально значимым проявлением кризиса стал рост безработицы (рис. 1).

В конце сентября 2012 г. уровень безработицы в ЕС, по данным Евростата, вырос до 10,6% (рекордный показатель за последние 15 лет), в еврозоне он был еще выше – 11,6%. По сравнению с сентябрем 2011 г. численность безработных выросла более чем на 2 млн. (до 25,7 млн. человек). Безработица среди молодежи (в возрасте до 25 лет) составила 5,5 млн. по всему ЕС, в том числе 3,5 млн. в зоне евро. [2]

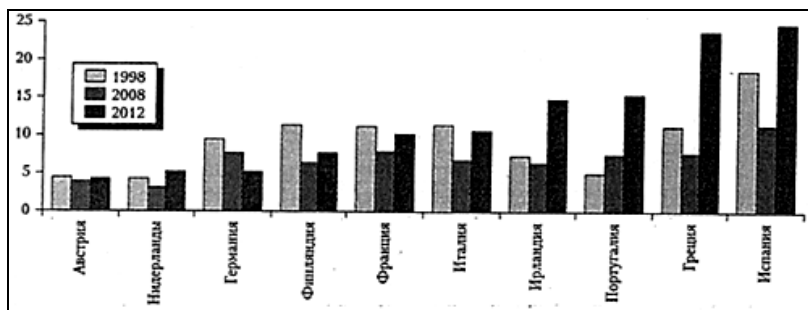


Рис. 1. Уровень безработицы в странах еврозоны в 1998–2012 гг. (в % трудоспособного населения). Источник: IMF, 2012

Первый удар кризиса принял на себя ЕЦБ. Он провел беспрецедентные по масштабу операции рефинансирования на общую сумму 2 трлн. евро. Эти действия, а также финансовая помощь пострадавшим странам через Европейский инструмент финансовой стабилизации имели целью остановить распространение кризисных явлений.

Другая группа мер была направлена на решение долговременных проблем экономического управления в ЕС. Стратегия реформирования и развития звена предстоящего десятилетия состоит из трех блоков: создание интегрированной структуры финансовых рынков, оздоровление государственных финансов стран-членов, укрепление общей экономической политики.

Интегрированная структура финансовых рынков (integrated financial framework), действующая на основе единого свода правил, создается с целью сохранить целостность финансового пространства Евросоюза (и, прежде всего, еврозоны) и обеспечить бесперебойное

функционирование ЭВС. Для достижения поставленной цели было решено учредить Европейский совет по системным рискам и Европейскую систему финансового надзора.

Европейский совет по системным рискам (European Systemic Risk Board, ESRB) действует с декабря 2010 г. Он осуществляет надзор за финансовой системой в целях предупреждения и снижения системных рисков для финансовой стабильности в ЕС. Единый надзорный механизм – EHM (Single Supervisory Mechanism) должен взять на себя координацию действий национальных надзорных органов и выработку единых стандартов в данной области.

Оздоровление государственных финансов проводится путем формирования интегрированной системы бюджетных рамок (integrated budgetary framework). В декабре 2011 г. вступила в силу обновленная версия Пакта стабильности и роста, состоящая из шести законодательных актов – пяти регламентов и одной директивы – и потому часто называемая «six-pack». По словам заместителя председателя Европейской комиссии О. Рена, введение в действие данного пакета – «самое крупное событие в области экономического управления ЕС со времен введения единой валюты». Новые правила делают надзор за бюджетной дисциплиной более эффективным, а механизмы корректировки бюджетной позиции более последовательными и заблаговременно применяемыми. Санкции впервые становятся превентивными и почти автоматическими.

В марте 2012 г. все страны ЕС, кроме Великобритании и Чехии, договорились создать бюджетный союз (fiscal compact). Официально подписанный документ называется Договором о стабильности, координации и управлении в Экономическом и валютном союзе. Его участники обязуются не принимать дефицитных бюджетов, только в случае экономического спада допускается отрицательное сальдо не более 0,5% ВВП.

План создания более прочного экономического союза проработан заметно слабее первых двух. Здесь Евросоюз использует два новых инструмента. «Европейский семестр» представляет собой полугодовое «упражнение» в области многостороннего макроэкономического мониторинга. Другой инструмент – «Пакт Евро плюс» (Euro Plus Pact) принят в марте 2011 г. 17 странами еврозоны, а также Болгарией, Данией, Латвией, Литвой, Польшей и Румынией. Его суть состоит в проведении согласованных макроэкономических реформ, направленных на решение следующих задач:

- повышение конкурентоспособности;
- рост занятости;
- повышение устойчивости государственных финансов;
- стабилизация финансовых рынков.

Пока результаты действия пакта оценивать трудно, а его долгосрочные перспективы просматриваются недостаточно.

Как видно, Евросоюз более всего продвинулся в реализации экстренных антикризисных мер и в институциональной надстройке системы стабилизации финансовых рынков. Реконструкция и укрепление механизмов бюджетной консолидации идет медленнее. Реформа правовой базы здесь близка к завершению, а сам процесс бюджетной консолидации находится в начальной стадии. Хуже всего дело обстоит с восполнением недостающих элементов макроэкономического управления. Попытка руководящих органов ЕС увязать действия на этом направлении с принятой в 2010 г. стратегией устойчивого развития «Европа 2020» выглядит не слишком убедительно и имеет мало шансов на успех.

Временная стабилизация была достигнута благодаря чрезвычайным мерам и за счет резкого ухудшения социально-экономической обстановки в слабых странах. Она создает благоприятные условия для выхода из кризиса, но не предопределяет его.

Библиографический список

1. Буторина О. В. Причины и последствия кризиса в зоне евро // Вопросы экономики. 2012. № 12. С. 98–115.
2. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
3. <http://www.imf.org>

УДК 659.14

Е. И. Ячменева – студент кафедры электронной коммерции и маркетинга

Л. В. Рудакова (канд. экон. наук, доц.) – научный руководитель

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РАДИОРЕКЛАМЫ

Реклама на радио – отличный способ донести рекламную информацию до потенциальных клиентов. Охват целевой аудитории радиорекламы огромен. Радио настолько прочно вошло в жизнь общества, что сложно представить жизнь современного человека без него. Современная звуковая реклама не уступает по яркости и насыщенности видео роликам. Безусловно, сам товар слушатель не может увидеть, но это в достаточной мере компенсируется подробным его описанием, а иногда и интересной звуковой дорожкой. Размещение рекламы на радио относительно дешевле, чем на телевидении. Ежедневно радиослушателями вольно или невольно становятся почти 90% населения страны старше 12 лет [2]. Современные технологии, компактность и доступность радиоприемников позволяют слушать радио всегда и везде – в автомобиле, офисе, дома, на улице. При помощи радио потребитель получает необходимую информацию даже там и тогда, где многие другие средства массовой информации это делать не способны.

Основной аудиторией радиоканалов являются водители и пассажиры в транспорте. Только в Петербурге, например, к сегодняшнему дню, официально зарегистрировано более 3,5 млн. автомобилей. Растет также число слушателей среди молодежи, активно осваивающей новые виды цифровой техники с функцией радио (различные гаджеты), и людей, так или иначе находящихся в пути (туристы, путешественники, отпускники). Немаловажный сегмент радиоаудитории составляют жители дальних регионов сельской местности, где нет других доступных средств массовой информации. Почти половина российских радиослушателей, в отличие от телезрителей, не переключает свои приемники во время рекламных пауз. По экспертным оценкам специалистов, более 40% потребителей продолжают слушать настроенную радиостанцию во время трансляции радиорекламы. Вместе с тем почти 40% опрошенных отмечают, что когда начинается реклама по телевидению, они переключаются на другой канал [3].

Различают несколько видов радиорекламы:

- прямая реклама на радиостанции в рамках обычной рекламной паузы;
- спонсорство радиопрограмм;
- соло-споты;
- имиджевые блоки внутри музыкального эфира;
- репортажи и «прямые» включения в сочетании с размещением обычных роликов;
- игры и викторины с розыгрышем призов;
- информационные сообщения в новостных выпусках и тематических программах.

Прямая реклама на радиостанции – самый простой вид рекламы на радио, заключающийся в том, что в прямом эфире во время пауз между музыкальными композициями или в промежутки между и внутри программ в рекламных блоках транслируются рекламные ролики. Это наименее затратный вид рекламы на радио при достаточно больших бюджетах на радиорекламу. Наибольшую популярность для размещения получили радиоролики хронометражем 20–30 секунд.

Спонсорство радиопрограмм. Сегодня большинство рекламодателей на радио стараются для привлечения дополнительного внимания и, соответственно, получения дополнительной аудитории использовать другие форматы. Прежде всего, речь идет о различного рода спонсорствах (спонсор программы, часа, обеденного перерыва и пр.) или просто упоминания в виде «Программа подготовлена при поддержке компании X», и далее следует рекламный ролик этой компании. В целом это достаточно удачный вид рекламы, поскольку позволяет доносить свое послание до конкретной целевой аудитории. Однако надо понимать, что в этом случае эффективность рекламы во многом зависит от того, насколько хорошо рекламодатель «привяжет» себя к теме данной передачи.

Соло-споты. Этот вид размещения считается эксклюзивным и исключительно имиджевым. Как правило, на соло-спот отводится не более 10 секунд текстового сообщения и возможно прокрутка рекламного ролика до 20 секунд. За время соло-спота, как правило, удается сообщить лишь информацию о бренде и его основном предназначении. Данным видом размещения лучше пользоваться только известным брендам в целях напоминания о себе.

Имиджевые блоки внутри музыкального эфира применяются достаточно редко. Это может быть короткий (не более 10-15 секунд) ролик или что-то типа «Песню этого часа представляет компания X», т.к. размещать полноформатные рекламные ролики, разбивая эфир, радиостанции не станут. Данный вид рекламы следует отнести к разряду нестандартной рекламы на радио.

Репортажи и прямые включения также очень популярны. Следует помнить, что данный вид рекламы может использоваться лишь в дни проведения социально-значимых мероприятий, в рамках крупной BTL-акции самой компании-рекламодателя или участвовать в акциях других компаний (т.н. кросс-партнерство). Это чисто имиджевая реклама. Учитывая сложности в разработке и проведении таких совместных проектов, в эфире их не так много. Основная проблема в таких акциях – совмещение интересов рекламодателей и радиостанции. Рекламодатели защищают интересы своих потребителей, а радиостанция, соответственно, своих слушателей.

Конкурсы, викторины, розыгрыши и пр. также наиболее целесообразно использовать в период проведения различных акций, которые задействуют слушателей радиоканала. В данном случае можно сфокусировать внимание на качестве продукта или услуге. Считается,

что это очень эффективный инструмент воздействия на целевую аудиторию. Но действенность в данном случае зависит от креативности той или иной программы или конкурса. Многие каналы в период перенасыщенности основной сетки активно предлагают именно креативный продукт – акцию или проект.

Информационные сообщения в новостях также получили достаточно большое распространение на FM-каналах. Те станции, которые раньше не предлагали такой услуги, сегодня уже предлагают ее. Данный вид размещения, прежде всего, позволяет донести до слушателя в формате новости более подробную информацию о событиях, связанных с компанией. Как обычно – это все те же новые коллекции, акции со скидками и распродажи. Очень часто данным видом рекламы пользуются операторы сотовой связи, информируя радиоаудиорию о своих акциях, развитии сети связи и вводе новых сервисов [1].

Для того чтобы сделать рекламу на радио более эффективной, необходимо выполнение нескольких пунктов. Рекламное сообщение должно быть простым и легким к восприятию, чтобы у слушателя не было необходимости в понимании и запоминании текста. Для большего запоминания ролика можно использовать яркие звуки или задействовать известных людей. Также необходимо учитывать, что слушателя нужно заинтересовать с первых секунд, чтобы у него не возникло желание переключиться на другую волну. Общая продолжительность ролика не должна превышать одной минуты, так как более длительная реклама утомляет, и ее могут не дослушать.

В настоящее время рынок стабилизировался, и отрасль плавно, шаг за шагом, начнет подниматься после кризиса. В связи с этим именно сейчас от того, как рекламируются товары, будет зависеть отклик населения и желание совершать покупки. При этом современные тенденции развития радиорекламы должны быть направлены не только на варьирование ценовой политики, но и на содержание рекламных радио – сообщений. Необходимо прогнозировать развитие радио – станций (при условии решения проблем с частотами на федеральном уровне) по форматным направлениям: джаз, классика и пр. Нужно проводить совершенствование пакетного комплексного размещения радиорекламы, например, в радиопрограмме, анонсах, интерактивных формах.

И хотя стремительное развитие рекламной отрасли предполагается, что рекламные продукты будут более профессиональными, а реклама – творчески разнообразной, прогнозировать рост объемов и общий бюджет на радиорекламу пока сложно, так как некоторые крупные рекламодатели уходят из радиорекламы и пока не планируют свое возвращение.

Библиографический список

1. Кафтаджиев, Х. К. Гармония в рекламной коммуникации / Х. К. Кафтаджиев. М.: Эксмо, 2010.
2. Радиожурналистика / Под ред. А. Шереля. М.: МГУ, 2000. С. 140–141.
3. www.advertology.ru

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 343.9

Г. М. Дзагидзе – студент кафедры уголовного права и криминологии

А. В. Баженов (канд. юрид. наук, доц.) – научный руководитель

ОРГАНИЗОВАННАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ФЕНОМЕН

В настоящее время особое значение приобретает противостояние с организованной преступностью. Важность этого определяется тем, что в современных условиях наблюдается взаимосвязь кризисных явлений в политической, экономической, социальной, духовной сферах жизни общества, а также увеличение масштабов, общественной опасности преступности, усугубления ее организованности. Организованная преступность – сложный социальный феномен. Возникнув, она так прочно переплелась с другими социальными институтами и процессами, так прочно вросла в общественную ткань, что с трудом может быть из нее вырвана для изучения. Более того, вызывает все большие сомнения корректность самого понятия организованная преступность, ибо, во-первых, преступность, как отмечалось выше, не имеет дескрипта (субстрата) в реальной действительности, а является социальным конструктом. Во-вторых, организованность, с точки зрения общей теории организации, – неотъемлемое свойство всех биологических и социальных систем (объектов), а потому неорганизованной преступности вообще не существует. В-третьих, в современных условиях, когда деятельность любой публичной или частной институции неизбежно связана с нарушениями уголовного закона, понятие организованная преступность оказывается синонимом понятий общество, государство, социальная действительность, социальное явление.

Весьма точным является утверждение, что, если обычная преступность наступает на общество, действуя против его институтов, в том числе государства, то организованная преступность в этом наступлении старается опираться на институты государства и общества, использовать их в своих целях. Преступные организации имеют восемь основных признаков:

- наличие материальной базы, что проявляется в создании общих денежных фондов, обладания банковским счетом, недвижимостью;
- официальная крыша над головой в виде зарегистрированных фондов, совместных предприятий, ресторанов, казино и так далее;
- коллегиальный орган руководства, при котором управление организацией осуществляется группой лиц (советом), имеющих почти равное положение;

– устав в форме определенных правил поведения, традиций, «законов» и санкций за их нарушение;

– функционально-иерархическая система – разделение организации на составные группы, межрегиональные связи, наличие промежуточного руководящего ядра (большого совета), телохранителей, информационной службы, «контролеров» и тому подобные;

– специфическая языково-понятийная система, которая включает жаргон, особенности письменной и устной речи (клички, особые моральные институты);

– информационная база (сбор различного рода сведений, разведка и контрразведка);

– наличие своих людей в органах власти, в судебной и правоохранительной системах.

В качестве рабочего определения стоит принять понимание организованной преступности как функционирование устойчивых, управляемых сообществ преступников, занимающихся преступлениями как бизнесом и создающих систему защиты от социального контроля с помощью коррупции. Это определение было зафиксировано в документах Международной конференции ООН по проблемам организованной преступности в 1991 г. в Суздале (Россия). При этом следует предостеречь от понимания организованной преступности как простой совокупности деятельности преступных организаций. Организованная преступность – не сумма преступных организаций и не сумма преступлений, совершенных преступными организациями. Это качественно новая характеристика такого состояния преступности, когда она встроена в социальную систему, оказывая существенное влияние на другие составляющие (элементы) системы, и прежде всего – на экономику и политику. Криминальный бизнес возникает, существует и развивается при наличии ряда условий:

– спрос на нелегальные товары (наркотики, оружие и др.) и услуги (сексуальные и др.)

Пока есть спрос, будут предложения;

– рынок труда, безработица, незанятость подростков и молодежи;

– пороки налоговой, таможенной, вообще экономической политики государства, а также коррупция, препятствующие нормальному развитию легальной экономики.

Формирование и развитие организованной преступности, а точнее, повышение уровня организованности преступности – закономерный, естественный, общемировой процесс, выражение тенденции повышения уровня организованности всех социальных подсистем: экономики, политики, управления, коммуникаций. Вообще об организованной преступности как социальном феномене можно говорить только тогда, когда она начинает серьезно влиять на экономику и политику страны. Это присуще, например, современной России. Не удивительно, что одной из современных тенденций организованной преступности является стремление к легализации своей деятельности, в частности путем создания легальных предприятий, инвестируя в них деньги, добытые преступным путем, а затем «отмытые». Для противодействия с таким явлением, как организованная преступность, необходимо осуществление в рамках единой государственной комплексной программы соответствующих политических, экономических, правовых, социальных, идеологических, административных мер. Приоритет должен быть отдан социально-экономическим. Нельзя недооценивать правовые средства, и, в частности, уголовно-правовые, направленные на противодействие организованной преступности. Преступные формирования, располагающие крупными суммами денег, завоевывают сильные позиции на внутреннем рынке, осуществляют противополитические крупномасштабные преступные операции по вывозу из страны сырья, товаров

и других средств. Противоправный бизнес стремится приобретать либо иметь контрольный пакет акций различного рода предприятий и организаций, создавать собственные производства (банковские и всякого рода посреднические организации), внедряться во внешнеэкономические структуры и таким образом выходить на формирование преступных международных организаций. Организованная преступность становится одним из основных факторов политической и социально-экономической нестабильности в Российской Федерации. На это неоднократно обращалось внимание в обращениях и выступлениях Президента Российской Федерации, руководителей Правительства и Парламента России, в документах руководящих государственных органов. Но проблема организованной преступности толком не ставилась. В этом и состояло одно из противоречий общества: в его структурах уже функционировала теневая экономика, определенные эшелоны государственной и партийной власти были поражены коррупцией, внутри страны и за рубежом действовали многие связи, порожденные иерархией преступных отношений. Но интересы официальных политических доктрин не позволяли все это квалифицировать как организованная преступность и, соответственно, разрабатывать эффективные меры борьбы с ней. И в заключение добавлю, что противостояние с организованной преступностью должно быть комплексным, так как она является социальным явлением, а это предполагает то, что меры против нее должны включать в себя не только раскрытие и расследование конкретных преступлений, но и выявление, а затем искоренение факторов, влияющих на ее укрепление и рост. Однако ограничиваться такой констатацией нельзя, нельзя игнорировать и конкретную деятельность по раскрытию и расследованию. Поэтому организованную преступность необходимо рассматривать также и через призму понятия «организованная преступная деятельность», которое позволит проводить правоохранительным органам конкретную деятельность, направленную на «развал» отдельных преступных формирований. Кроме того, понятие «организованная преступная деятельность» имеет не только криминологическое, но и криминалистическое значение, которое состоит в том, что с его помощью можно определить основные принципы построения методик расследования преступной деятельности криминальных формирований.

Библиографический список

1. Ларичев В. Д. Организованная преступность в сфере экономики // Организованная преступность, терроризм и коррупция: Криминологический ежеквартальный альманах. Вып. 1. М.: Юристъ, 2003. С. 60.
2. Яблоков Н. П. Расследование организованной преступной деятельности. М.: Юристъ, 2002. С. 7.
3. Айдинян Р., Гилинский Я. Функциональная теория организации и организованная преступность. 1996.
4. Криминологическое исследование организованной преступности: Теория, методология, результаты / Я. Гилинский.

УДК 342.52

А. И. Курганов – студент юридического факультета*М. В. Сербин* (канд. юрид. наук, доц.) – научный руководитель

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ПОРЯДКЕ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО СОБРАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Для развития демократии в нашей стране необходимо предоставить гражданам России максимально широкие возможности влиять на формирование парламентов. На наш взгляд, развитие демократии и повышение уровня влияния на формирование парламента следует обозначить как перспективу. Ведь, социологические исследования показывают возрастающую потребность общества в этом. Согласно проводимым опросам Социологического центра РАГС, в 2002 г. за целесообразность развития демократии высказывалось 59,7 % респондентов. В 2005 г. таковых было 68,7 %. Кроме того в поддержку развития демократии высказалось 91,2 % экспертов. Подобные тенденции сохраняются и в настоящее время [6].

Целесообразность предоставления гражданам возможности активно влиять на процессы формирования законодательных органов подтверждается опытом демократических зарубежных государств. Так например, в Канаде любой гражданин без поддержки партий может быть выдвинут одним лицом кандидатом в депутаты нижней палаты Парламента Канады. Для его регистрации в этом качестве необходима поддержка 100 избирателей, а в отдаленных избирательных округах достаточно поддержки 50 избирателей [7]. 1 марта 2013 года Президент Российской Федерации внёс в Государственную Думу проект федерального закона «О выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации». Законопроектом предусматривается, что выборы депутатов Государственной Думы проводятся на основе смешанной избирательной системы, в соответствии с которой половина депутатов избирается по одномандатным избирательным округам (один депутат – один округ), другая половина – по федеральному избирательному округу пропорционально числу голосов избирателей, поданных за федеральные списки кандидатов. Является ли данная инициатива в виде возвращения к смешанной избирательной системе на выборах депутатов Государственной Думы оптимальным вариантом развития парламентаризма для нашей страны? В процессе выработки оптимальной модели формирования законодательного (представительного) органа государственной власти правоведами и политологами было не мало сказано о преимуществах и недостатках как пропорциональной, так и смешанной избирательной системы.

Так критические замечания исследователей вызывает и пропорциональная избирательная система с присущей ей трансформацией системы демократии в партократию [9,10]. И. В. Гранкин полагает, что все-таки, оптимальным вариантом развития парламентаризма в нашей стране представляется возврат к смешанной избирательной системе. Только в этом случае может быть установлен баланс народного и партийного представительства. Только в этом случае можно будет сократить «бонус» победивших на выборах партий в виде получения депутатских мест, которые могли бы получить аутсайдеры при отсутствии 5–7%-го заградительного барьера для прохождения их представителей в Государственную Думу [13].

Введение пропорциональной системы создает дополнительный барьер на пути к государственной власти в виде необходимости вступления или создания новой политической партии, которое происходит посредством довольно сложной процедуры. Это, в свою очередь, противоречит пункту 2 статьи 19 Конституции Российской Федерации, так как по сути дела вводит дискриминацию граждан по признаку принадлежности к той или иной партии. То есть фактически при реализации пассивного избирательного права применяется новый избирательный ценз – зависимость от социального статуса гражданина.

Переход на пропорциональную избирательную систему – это, по сути, возрождение, хотя и в скрытой форме печально знаменитой 6-ой статьи в Конституции СССР. Эта статья, в нарушение принципов, изложенных в самой Конституции СССР, фактически вводила дискриминацию граждан Советского Союза по признаку членства в КПСС. Отличие сегодняшней ситуации в России от положения дел в СССР конца 1980 гг. состоит в том, что сейчас не одна партия (КПСС), а несколько десятков партий. Избирателя обязывают быть членом одной из них или он должен добиваться расположения руководства одной из партий для включения в ее избирательный список [18].

Оптимальной избирательной системой, с учетом сложившейся общественно-политической ситуации, исторических традиций и тенденций развития, будет смешанная избирательная система с делением представительного органа на две равных части, одна из которых избирается на общесоюзном уровне по партийным спискам, с проходным порогом равным количеству избирателей, разделенному на число мест, отведенных под партийное представительство, а другая – в равных по численности избирательных округах, где каждый округ делегирует полномочия победившему депутату в ходе двухступенчатых выборов [18]. Сторонники пропорциональной системы ратуют за то, что у нее есть серьезное преимущество перед смешанной системой – отсутствует необходимость проведения дополнительных выборов, поскольку замещение выбывающих депутатов происходит из резерва списка самой политической партии [19].

В противовес данной позиции М. В. Сербин указывает, что трудно понять ученых которые ратуют за пропорциональную систему, которая применяется в нашей стране. Голосование за бренд, за узнаваемое и популярное лицо сходно с обманом потребителя, который, покупая продукт в красивой упаковке, получает дешевую подделку [11]. Также за смешанную избирательную систему выступает И. Ф. Фасеев, который указывает, что на выборах по смешанной избирательной системе беспартийный гражданин вправе зарегистрировать свое выдвижение кандидатом в депутаты Государственной Думы по одному из округов в избирательной комиссии по непосредственному собственному волеизъявлению, что нельзя сказать о порядке формирования нижней палаты на основе пропорциональной системы [14]. Также особый интерес представляет точка зрения правоведов СПбГУ, которые полагают, что пропорциональная избирательная система не содействует созданию политических партий и развитию политической системы, которые также рекомендовали «...в большей степени использовать потенциал мажоритарной избирательной системы [15]. Эти предложения были направлены на то, чтобы, образно говоря, не искусственно поддерживать на плаву мало-мальски заметные политические партии, а обеспечивать их сближение с массами избирателей. И это способствовало бы росту партий не «сверху вниз», как это имеет место быть, а «снизу вверх», что в свою очередь делало бы их представителями общественных интересов, способными быстро и гибко реагировать на запросы избирателей» [16].

Также необходимо обратить внимание на то, что по социальному составу Государственная Дума не отражает структуру общества. Потому как политическая партия, является единственным видом общественного объединения, которое обладает правом выдвигать списки кандидатов в Депутаты Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации и на иные выборные должности в органах государственной власти [12]. На этот счет профессор А. Ш. Арутюнян, писал, что такое положение дел приводит к тому, что парламент теряет свои позиции, он перестает быть органом народного представительства [17]. На наш взгляд, следует согласиться с мнением профессора А. Ш. Арутюняна, и поэтому необходима дальнейшая модернизация порядка избрания Государственной Думы путем открытия доступа общественным объединениям, религиозным и другим, выражающим интересы разных социальных слоев российского общества. К примеру, в Государственной Думе нет ни одного рабочего, ни крестьянина. Такая ситуация свидетельствует о том, что Государственная Дума Российской Федерации не является палатой, представляющей все слои российского общества. Мы считаем, это прекратит монополизм на выборах в законодательные (представительные) органы государственной власти.

Исходя из вышеизложенного, по нашему мнению, трудно оспорить то, что господство нынешней пропорциональной системы выборов депутатов, пришедшей на смену существовавшей ранее мажоритарно – пропорциональной системе формирования Государственной Думы Федерального Собрания нанесло тяжелейший удар по представительству депутатами интересов избирателей и по их связям с населением.

В каком направлении следует искать выход из сложившейся ситуации?

Во-первых, выборы должны проводиться по смешанной избирательной системе: 225 депутатов избираются по одномандатным избирательным округам, 225 – по федеральному избирательному округу пропорционально количеству голосов, поданных за партийные списки кандидатов в депутаты.

Во-вторых, избиратель имеет два голоса – порядок осуществления активного избирательного права такой же, как в действующем законодательстве.

В-третьих, кандидат в депутаты от политической партии не может быть одновременно выдвинут ею и по федеральному округу (в составе списка), и по одномандатному округу (запрет на «двойное преимущество» партийных кандидатов).

В-четвертых, заградительный барьер для прохождения в Государственную Думу необходимо снизить до 3–5%¹.

Также считаем целесообразным, развивать законодательство о выборах депутатов Государственной Думы Российской Федерации, в части расширения числа субъектов избирательного права, наделения правом выдвижения кандидатов помимо партий, других общественных организаций, что будет способствовать становлению здорового гражданского общества, так как будут учитываться мнения всех слоев населения.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации. М.: Проспект, 2012.
2. Федеральный закон Российской Федерации «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» от 12.06.2002 № 67-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. № 24. 2002.

¹ Так, на выборах в Государственную Думу 4 декабря 2011 г. политическая партия «Яблоко» набрала 3.43% голосов принявших участие в выборах избирателей, что составляет 2 252 403 избирателя. Выборы в Государственную Думу (2011) // <http://Wikipedia.org/wiki>.

3. Федеральный закон «О выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации» от 18.05.2005 № 51-ФЗ // Российская Газета. 24 мая 2005.
4. Федеральный закон «О политических партиях» // от 11.07.2001 № 95-ФЗ Парламентская газета. 2001. 17 июля.
5. Федеральный закон «О гражданстве Российской Федерации» от 31.05.2002 № 62-ФЗ // Российская газета. 2002. 5 июня.
6. Бойков В. Э. Народ и власть. М., 2006.
7. Касаткина Н. М. Избирательная система и выборы в Канаде // Зарубежное законодательство и сравнительное правоведение. 2005. № 3.
8. Пояснительная записка к проекту Федерального Закона №232119-6 «О выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации». СПС Гарант <http://www.garant.ru>.
9. Современные избирательные системы. Вып.2 // Лафитский Д. В., Касаткина Н. М., Орлова А. Г., Трещетенкова Н. Ю. М., 2007. С. 230-238; Арбузкин А. М. Народовластие в свете современных конституций // Вестник Московского университета. Серия 11. Право. 2010. № 1.
10. Арбузкин А. М. Народовластие в свете современных конституций // Вестник Московского университета. Серия 11. Право. 2010. №1.
11. Сербин М. В. Избирательная система Российской Федерации в условиях модернизации политической системы страны. СПб.: ГУАП. 2012.
12. Гранкин И. В. Парламентское право Российской Федерации: Курс лекций. М.: Проспект. 2013.
13. Гранкин И. В. Представительная власть // XXI век: законодательство, комментарии, проблемы. 2012. № 2-3.
14. Фасеев И. Ф. Конституционно – правовое значение непосредственного действия прав граждан избирать и быть избранными в представительные органы власти // Конституционное и муниципальное право. 2011. № 7.
15. Белов С. А. Российская избирательная система // Правоведение. 1998. № 3.
16. Филянина И. М. О реформе избирательных систем // Социальные и гуманитарные науки на Дальнем Востоке. 2012. № 4.
17. Арутюнян А. Ш. Проблема соотношения классического парламентаризма и постсоветского парламентаризма // Конституционное и муниципальное право. 2007. № 22.
18. Молотков Д. А. Pro plup // Современные политические процессы. 2006. Т. 6. № 3.
19. Пучнин А. С. Россия и оптимальная избирательная система место и роль оценочных понятий в правовой политике России // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2009. № 5.

УДК 339.5

Е. С. Моисевич – студент юридического факультета

В. В. Домбровский (канд. юрид. наук, проф.) – научный руководитель

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ И ЕДИНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО: ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕЙ ИНТЕГРАЦИИ

Безусловно, международное право, политику и экономику трудно представить вне связи с явлениями объединения наций. Даже благополучные в экономическом отношении страны давно уже избрали для себя путь многоступенчатой интеграции, ведущей в конечном итоге,

по замыслу ее инициаторов, к политическому сближению. Именно межгосударственным, экономическим, торговым, валютно-финансовым объединениям западные страны в немалой степени обязаны своим стабильным и поступательным развитием. Первейшим шагом к объединению национальных хозяйств для решения важнейших задач экономики явилась выработка единой таможенной политики. Мировой опыт свидетельствует, что таможенные союзы создают благоприятные условия для развития торговли, производства, способствуют укреплению не только экономических, но и политических связей государств, которые объединены общими экономическими интересами. Конечно, рассуждая об истории возникновения такого явления как «таможенный союз», нельзя не упомянуть о самом успешном Европейском Экономическом союзе, достигшем высокого уровня экономической и политической интеграции. Именно образование в соответствии с Парижским (1951) и Римским (1957) договорами таможенного союза ЕЭС стало стартовой площадкой процесса европейской интеграции и началом создания единой Европы. Опыт работы такого межгосударственного образования как Евросоюз был позаимствован при подготовке положений договора о создании Экономического союза, соглашений о Таможенном союзе между Россией, Беларусью и Казахстаном. Необходимо отметить, что решение о создании экономического союза на постсоветском пространстве отнюдь не является экстраординарным явлением в международных отношениях. Наоборот, оно всецело отражает и находится в полном соответствии с одним из основных путей развития современного международного сообщества, а именно с процессом межгосударственной интеграции. Уже в 1995 году руководители Казахстана, России, Беларуси, а чуть позже Киргизии, Узбекистана и Таджикистана, подписали первый договор о создании Таможенного союза, который впоследствии трансформировался в ЕврАзЭС. А 6 октября 2007 года в Душанбе Беларусью, Казахстаном и Россией подписан договор о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза, который создается по международным стандартам: с единой внешней границей, единой таможенной территорией и единым таможенным тарифом на товары, ввозимые из третьих стран. И в этом направлении странами сообщества достигнуты соответствующие договоренности. Подобное объединение сделало национальные экономики государств-союзников значительно сильнее, а также позволило выступать его участникам единым интегрированным экономическим и политическим блоком в международных отношениях, увеличило политический и экономический вес государств в глобальном масштабе, а также открывало большие перспективы для хозяйствующих субъектов и частных лиц данных стран. По расчетам ученых РАН, создание Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России позволит стимулировать экономическое развитие и может дать дополнительно до 15 % роста ВВП стран-участниц к 2015 году. Тем не менее, уже сегодня можно отметить значительный прогресс во взаимной торговле стран Таможенного союза. Объем импорта из России в Казахстан с 2000 по 2008 г. вырос в 5,6 раза, из Беларуси – в 12,7 раза. Объем экспорта из Казахстана в Россию за этот же период увеличился в 3,6 раза, в Беларусь – в 12,1 раза. Сегодня Россия является одним из главных не только торговых, но и экономических партнеров как Казахстана, так и Беларуси. Значительных успехов Россия, Казахстан и Беларусь достигли в сфере взаимного инвестирования: российские инвестиции представлены в нефтегазовых секторах Казахстана и Беларуси, энергетике, обрабатывающей промышленности, коммуникационной сфере, торговле, строительстве; казахстанский капитал, в свою очередь, работает в банковской сфере России.

Стоит отметить, что в целом создание Таможенного союза и формирование Единого таможенного пространства на территории трех государств, России, Беларуси и Казахстана,

ни для кого не было неожиданностью. Этому предшествовала достаточно глубокая подготовительная работа по всем направлениям: законодательное регулирование, порядок и технологии межведомственного сотрудничества, обучение персонала новым условиям работы. И, несмотря на некоторые трудности, Таможенный союз принес много положительного не только в бизнес-процессы, но и в сами таможенные службы.

Во-первых, сформировалась Единая таможенная территория, с сохранением государственных границ стран-участниц ТС. Дан серьезный импульс взаимной торговли, так как внутри ТС исчезли таможенные барьеры, и дополнительные затраты на брокеров и оформление экспортных деклараций внутри ТС.

Во-вторых, все грузы, пребывающие по импорту в одну из стран таможенного союза, после таможенного оформления в стране-участнице ТС, приобретают статус «товара таможенного союза» и одновременно право свободного обращения на всей территории Таможенного союза.

В-третьих, если вы не везете коммерческого груза, как частник в своем авто или личном багаже, для вас внутри стран автоматически работает режим «зеленого коридора» без таможенного досмотра. То есть, вы абсолютно свободны в перемещениях внутри Таможенного союза.

В-четвертых, обнулились таможенные пошлины на важное и инновационное оборудование, не производимое внутри Таможенного союза, при этом значительно сократилось нормативное время его оформления до четырех часов.

Для бизнеса также введен ряд преимуществ:

- срок уплаты таможенных пошлин, налогов увеличен до четырех месяцев, вместо 15 дней ранее;
- декларант имеет право внесения изменений в декларацию до и после выпуска товаров в свободное обращение. Раньше такого не было, а в случае даже ошибки в декларации заводили НТП – дело о нарушении таможенных правил;
- создан институт специального экономического оператора для обеспечения упорядоченных режимов;
- исключена норма об использовании в качестве обеспечения уплаты таможенных платежей договора страхования;
- уплата таможенных пошлин и налогов будет производиться в валюте государства-члена ТС, таможенному органу которого была подана декларация. То есть для России в рублях, для Казахстана в тенге, для Белоруссии в белорусских рублях.

Одним словом, Таможенный союз не просто стал объективной реальностью, а начал постепенно трансформироваться в интеграционное объединение более высокого уровня. По итогам первых двух лет его существования вряд ли можно сделать окончательные выводы и оценки об успехе или провале этого проекта. Поэтому правительствам сторон еще предстоит провести большую работу по согласованию таможенно-тарифной и торговой политики в рамках Таможенного союза. На мой взгляд, актуальное значение имеет реализация таких направлений, как: разработка финансового механизма по укреплению внешних границ Таможенного союза и развитие инвестиционного сотрудничества в рамках Таможенного союза. Одним из целесообразных шагов было бы создание совместного фонда для укрепления внешних границ Таможенного союза. Средства данного фонда должны быть направлены на приобретение современного оборудования, ремонт и реконструкцию таможенных постов, обучение и переподготовку кадров таможенной службы. Что касается разви-

тия инвестиционного сотрудничества, то устойчивое экономическое развитие государств-участников предполагает уменьшение влияния таможенных поступлений на формирование бюджетов стран. Большое значение приобретают развитие инвестиционного сотрудничества в рамках Таможенного союза, создание совместных предприятий, межгосударственных кластеров, что будет способствовать увеличению налоговых поступлений и других доходов в бюджеты государств, их экономическому росту. Сегодня совершенно очевидно, что выход из охватившей мировую экономику депрессии возможен только на основе массового внедрения новых технологий, повышающих эффективность и расширяющих возможности производства. Созданный в феврале 2009 г. решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС Центр высоких технологий будет способствовать активизации деятельности предприятий стран Таможенного союза в поиске новых возможностей для роста в масштабах общего экономического пространства. Таким образом, создаваемый Таможенный союз – это крупный интеграционный прорыв на постсоветском пространстве. То, что мы делаем на пространстве бывшего Советского Союза, заставляет нас и дальше идти вслед европейской интеграции. Мы и дальше должны строить общий рынок, единый валютный союз, а уже потом говорить о том, что должно быть не просто Евразийское экономическое сообщество, а Евразийский союз государств.

УДК 343.9

Т. Л. Мухина – студент юридического факультета

А. А. Смольяков (канд. юрид. наук, доц.) – научный руководитель

ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ПРОСТИТУЦИИ КАК МЕТОД БОРЬБЫ С НЕЙ

К сожалению, точных статистических данных по поводу количества девушек и молодых людей, занимающихся проституцией нет. По одним источникам в проституцию вовлечено около 200 тысяч девушек, по другим – только в Москве их насчитывается около 130 тысяч. Произвести подсчеты просто невозможно, однако, сегодня этот вопрос очень актуален. Ежедневно в СМИ поступает информация о задержании проститутки, о накрытии борделя или, что еще хуже – квартир, где девушек вынуждали заниматься проституцией.

Если постараться разобраться в причинах занятий проституцией, то в первую очередь напрашивается вывод о виновности государства и общества в этой проблеме. Женщину ввергают в проституцию нужда, голод, бедность, безработица, недостаток нравственности и воспитания, проявляющиеся в стремлении к легкой жизни или временной подработке и само общество. Именно общество создало проституцию, оно поддерживает и распространяет ее различными путями. Какая именно нужда вынуждает заниматься проституцией, в чем она должна выражаться и в каких величинах – определить невозможно, также как и невозможно представить всех тех разносторонних обстоятельств, складывающихся в общественной жизни, которые вводят людей в эту самую нужду. Одно ясно – проститутки автоматически становятся изгоями общества. И вместо того, чтобы как-то помочь выбраться им из этой рутинной, оказать социальную помощь или материальную поддержку, общество втаптывает их обратно, не давая ни малейшего шанса на нормальную жизнь.

Сегодня занятие проституцией влечет наложение административного штрафа в размере от полутора до двух тысяч рублей. (ст. 6.11 КоАП). Встает один вопрос – государство запрещает или допускает занятие проституцией? По моему мнению, две тысячи – это слишком несерьезное наказание для пресечения подобных действий. Государство должно бороться с проституцией хотя бы по той причине, что это стало слишком доступно.

Проституция начала свое существование с появления общества, хотя принято говорить о том, что до XVI века на Руси ее не существовало. Даже если рассматривать ее появление во всем мире, за все существование жизни на планете, в истории не наблюдается ни одного факта, ни одной даты, когда проституция перестала существовать. По крайней мере, в более или менее населенных городах. А способы борьбы с ней были самые разнообразные, начиная с наложения штрафа и заканчивая ссылками в Сибирь, а с 1929 г. проститутки приравниваются к классовым врагам и в качестве наказания проститутку отправляли в воспитательно-трудовую колонию, которая существовала в режиме «ГУЛАГа».

Напрашивается вывод о том, что полностью искоренить проституцию нельзя. Она всегда была, есть и будет существовать до тех пор, пока не пройдет спрос на такой товар, как «любовь». А на нее спрос не спадет до тех пор, пока не перестанут существовать люди. Следовательно, если искоренить проституцию нельзя, то можно ее контролировать, что и станет прекрасным способом борьбы с ней. Моим предложением выступает узаконение в Российской Федерации проституции, но организация ее исключительно в специализированных домах. Раньше такие дома назывались «домами терпимости». В России впервые создание таких домов было официально разрешено в 1843 г и запрещено сразу же после Февральской революции. С тех пор проституция так и не разрешалась как официальная деятельность. А ведь в ее легализации можно выделить следующие положительные черты:

- это не будет обще(легко)доступным;
- это обезопасит проститутку;
- снижение уровня проституции;
- снижение количества преступлений, совершаемых против девушек;
- понижение уровня криминала в проституции;
- контроль здоровья не только на уровне болезней, передающихся половым путем, но и понижение количества аборт, совершаемых девушками, а это и здоровый женский организм и здоровье будущих детей;
- социальная защита и социальные гарантии для проститутки;
- пополнение бюджета Российской Федерации, налоги.

В конце концов, это показатель того, что государство безразлично относится к гражданам и развитию общества. Что оно заботится о всех социальных слоях населения и само, регулируя этот вопрос, пытается обезопасить население и на медицинском, и на социальном, и даже на нравственном уровнях.

Я предлагаю рассмотреть легализацию проституции на примере города, а не всей страны. Для начала необходимо переименовать проституцию, например, в договор предоставления интимных услуг, а публичный дом – в «интимный дом» или, как раньше, «дом терпимости».

В городе вводится определенное количество интимных домов. Каждый дом имеет определенный лимит сотрудников, облагается государственным налогом, обязано иметь официальное разрешение на предоставление интимных услуг, создает единую базу сотрудников и клиентов. В каждом доме всегда должен присутствовать врач и охрана.

Деятельность сотрудников строго официальная, то есть, все сотрудники, получают социальные гарантии, облагаются налогами. Также все сотрудники обязаны проходить не реже двух раз в месяц медицинское освидетельствование. К труду в сфере оказания интимных услуг допускаются только граждане, достигшие возраста 18 лет. Вход в интимные дома также только с 18 лет.

При этом за несоблюдение правил юридическое лицо на первый раз наказывается штрафом 500 тысяч руб., на второй раз – 1 млн. руб., а на третий – ликвидируется.

Также я считаю наряду с такими нововведениями необходимо проституцию нелегальную отнести к преступлению, то есть всю ту проституцию, которая проходит не в интимном доме. Причем ввести действительно жесткие санкции, начиная сразу же с лишения свободы. За организацию нелегальной проституции следует вводить полную конфискацию имущества и лишение свободы от 10 лет и дальше. Я считаю, что легализовать проституцию имеет смысл только тогда, когда государство сможет взять на себя ответственность за исполнение контроля. Если действительно органы исполнительной власти будут контролировать и наказывать по всей строгости преступников, причем, не только тех, которые незаконно занимаются такой деятельностью, но и тех, которые нарушают регламент, то эти методы должны снизить уровень проституции и уровень криминала.

Библиографический список

1. Кодекс об административных правонарушениях.
2. Кузнецов М. Проституция в России. СПб., 1994.
3. Фукс Э. История проституции. СПб., 1994.

УДК 34.3.3.7

М. С. Никонова – студент юридического факультета

А. В. Баженов (канд. юрид. наук, доц.) – научный руководитель

КОМПЬЮТЕРНАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ В РОССИИ

Первое преступление с использованием компьютера в бывшем СССР было зарегистрировано в 1979 г. в Вильнюсе. Ущерб государству от хищения составил 78,5 тыс. рублей. Данный факт был занесен в международный реестр правонарушений подобного рода и явился своеобразной отправной точкой в развитии нового вида преступлений в нашей стране.

Термин «компьютерная преступность» впервые появился в американской, а затем другой зарубежной печати в начале 60-х годов. В 1983 году в Париже группой экспертов было дано криминологическое определение компьютерного преступления, под которым понималось любое незаконное, незтичное или неразрешенное поведение, затрагивающее автоматизированную обработку данных и (или) передачу данных.

В результате интенсивных исследований этого феномена был предложен ряд различных подходов к определению понятия компьютерной преступности.

Так, по мнению А. П. Полежаева, понятие «компьютерная преступность» охватывает преступления, совершаемые с помощью компьютеров, информационно вычислительных систем и средств телекоммуникаций, или направленные против них с корыстными целями.

Компьютерное преступление как уголовно-правовое понятие – это предусмотренное уголовным законом виновное нарушение чужих прав и интересов в отношении автоматизированных систем обработки данных, совершенное во вред подлежащим правовой охране правам и интересам физических и юридических лиц, общества и государства. Лица, совершающие компьютерные преступления, могут быть объединены в три большие группы:

- лица, не связанные трудовыми отношениями с организацией-жертвой, но имеющие некоторые связи с нею;
- сотрудники организации, занимающие ответственные посты;
- сотрудники-пользователи ЭВМ, злоупотребляющие своим положением.

В зависимости от способа воздействия на компьютерную систему специалисты выделяют четыре вида компьютерных преступлений:

1. физические злоупотребления, которые включают в себя разрушение оборудования; уничтожение данных или программ; ввод ложных данных, кражу информации, записанной на различных носителях;
2. операционные злоупотребления, представляющие собой: мошенничество (выдавание за другое лицо или использование прав другого лица); несанкционированное использование различных устройств;
3. программные злоупотребления, которые включают в себя: различные способы изменения системы математического обеспечения «логическая бомба» – введение в программу компьютера команды проделать в определенный момент какое-либо несанкционированное действие; «тройанский конь» – включение в обычную программу своего задания);
4. электронные злоупотребления, которые включают в себя схемные и аппаратные изменения, приводящие к тому же результату, что и изменение программы.

Ю. М. Батулин классифицирует компьютерные преступления в зависимости от способа их совершения. По его мнению, все способы совершения компьютерных преступлений можно объединить в три основные группы: методы перехвата, методы несанкционированного доступа и методы манипуляции.

В целях противодействия с компьютерной преступности российским законодательством (глава 28 УК РФ) предусмотрена уголовная ответственность за неправомерный доступ к компьютерной информации (ст. 272 УК РФ); создание, использование и распространение вредоносных компьютерных программ (ст. 273 УК РФ); нарушение правил эксплуатации средств хранения, обработки или передачи компьютерной информации и информационно-телекоммуникационных сетей (ст. 274 УК РФ).

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В КОЛЛЕДЖЕ

УДК 004

С. С. Аверьянов, А. В. Хряпчин – студенты факультета СПО
Д. Я. Каспин – научный руководитель

ЭМУЛЯТОР ТЕСТОВОГО КОНТРОЛЯ ЦИФРОВЫХ СХЕМ

Известно, что тестовый контроль основан на применении специальных программ, несвязанных с рабочей программой (выполняемой в настоящий момент). Независимость от рабочей программы делает такой контроль наиболее универсальным и широко применяемым средством, так как позволяет полностью охватить тестированием любые устройства цифровой техники с достаточно глубокой проверкой при минимальных аппаратурных затратах. Основы тестового контроля изучаются в дисциплине «Контроль и диагностика средств вычислительной техники (СВТ)», поэтому создание лабораторной работы, позволяющей более, глубоко исследовать вопросы, связанные с применением такого программного контроля в СВТ, является важной составляющей частью процесса обучения.

До недавнего времени подобную работу можно было выполнить с помощью универсального лабораторного комплекса вычислительной техники (УЛК ВТ), который представлял собой аппаратно-программный эмулятор, состоящий из большого числа программных моделей цифровых схем.

Комплекс предназначался для привития практических навыков по освоению принципов построения и работы отдельных, достаточно сложных цифровых устройств, узлов и элементов цифровой техники, а также проведения простейших исследований по поиску и устранению неисправностей в цифровых схемах и системах. Низкая технологичность изготовления УЛК ВТ, ограниченное их число и интенсивное использование в учебном процессе привели к тому, что в комплексах возникали постоянно сбои и отказы, что в конечном итоге привело к полному выходу всех УЛК ВТ (десять комплексов) из строя. Изготовление новых лабораторных комплексов, подобных УЛК ВТ, с использованием новой элементной базы и современных технологий, является в настоящее время экономически невыгодным мероприятием.

Наиболее эффективным путем увеличения числа новых перспективных лабораторных работ по темам, связанным с контролем, является разработка на основе современных

компьютерных технологий – эмуляторов, то есть программных моделей современных цифровых схем. Эмуляция (англ. emulation) – воспроизведение программными или аппаратными средствами, либо их комбинаций, работы других программ или устройств.

Создание программной модели, позволяющей в доступной и наглядной форме объяснять обучаемым процессы, происходящие в моделируемых устройствах, является в настоящее время актуальной задачей.

На факультете среднего профессионального образования существует практика – отдельным выпускникам, в качестве дипломных проектов предлагается разработать новые программные модели, эмулирующие процессы, происходящие в цифровых схемах разной сложности.

Нам было предложено разработать программную модель новой лабораторной работы, позволяющей привить практические навыки по поиску и устранению неисправностей в комбинационных схемах с помощью тестового контроля. Сущность тестового контроля состоит в том, что на вход контролируемого устройства подают специально подобранную совокупность входных воздействий (кодов) и наблюдают реакцию на выходе. Затем сравнивают полученные результаты с эталонными, определенными заранее, и судят о правильности функционирования устройства.

Известно, что основу тестового контроля составляет тестовая программа, представляющая собой совокупность специальным образом подобранных тестовых последовательностей, которые с определенной вероятностью позволяют обнаружить устройство или узел, имеющие неисправность. Под тестовой последовательностью $T = (T_0, T_1, T_2, \dots, T_k)$ понимается такой подбор из «к» тестов, в котором на каждую неисправность в контролируемом устройстве найдется хотя бы один тест. Тестом $T_j = (A_0, A_1, A_2, \dots, A_m)$ называется совокупность из «m» тестовых наборов, предназначенных для выявления неисправности узла. Под тестовым набором $A_i = (a_0, a_1, a_2, \dots, a_n)$ понимается некоторая двоичная последовательность, предназначенная для формирования тестов.

В лабораторной работе был смоделирован процесс, заключающийся в том, что студенту предоставляется возможность выбрать случайным образом исследуемую схему, определить число возможных неисправностей (классов неисправностей) в схеме, составить полный тест проверки схемы, определить эквивалентные неисправности, проанализировать полученные результаты и заполнить таблицу, позволяющую сократить число тестовых наборов. Полученная информация должна позволить обучающемуся найти неисправный элемент в схеме.

Чтобы смоделировать указанные процессы нами были проанализированы программные среды Macromedia Flash 8 и Adobe Flash CS4, которые представляют собой универсальные средства создания цифровых мультимедийных проектов. Программная среда Flash является наиболее востребованной технологией и позволяет рисовать элементы (объекты), создавать анимации рисунков, работать с векторной графикой и быстро загружать и передавать анимацию. В этой среде используется специальный язык программирования Action Script, с помощью которого достаточно просто запрограммировать любые элементы модели, такие как кнопка, индикатор, линия, кадр и т.д.

Основу любого эмулятора составляет разработка пользовательского интерфейса, который должен быть «дружественным» по отношению к обучаемым, позволяющим им быстро

ориентироваться в незнакомых программах и интуитивно понятным для большинства пользователей современных ЭВМ. Эффективность используемого интерфейса определяется выбранной формой диалога между пользователем и эмулятором. Наиболее распространены следующие формы диалога: запросно-ответный режим, командный режим, режим меню и т.д.

При создании программной модели нами была разработана общая структура эмулятора, состоящая из нескольких разделов (меню). Доступ к разделам эмулятора осуществляется последовательным переходом от одного раздела к другому при помощи кнопок навигации. Среди разделов эмулятора следует выделить такие как: методические указания по проведению лабораторных работ, автоматизированный опросник знаний студентов, непосредственное выполнение лабораторной работы и справка (помощь) по работе с эмулятором. Выбрав, например, раздел «Выполнение работы», в нем можно выделить несколько областей: область схемы, область таблиц, область подсказок и вызова справки, область элементов управления.

«Область схемы» представляет собой исследуемую комбинационную схему на три входа и один выход. Подавая различные комбинации входных сигналов обучаемый видит реакции на выходе схемы.

«Область таблиц» предназначена для определения числа возможных неисправностей, возникающих в схеме и определения количества тестовых наборов. Область располагается слева от исследуемой схемы и представляет собой три таблицы: таблица классов неисправностей, включая эквивалентные неисправности, таблица тестовых наборов (таблица истинности), таблица функций различения.

«Область подсказок и вывода справки» располагается в верхней части раздела и представляет собой поле с подсказками и кнопку для перехода к справке, которая позволяет студенту разобраться с функциональными возможностями эмулятора.

«Область элементов управления» представляет набор кнопок для управления схемой и таблицами. С помощью кнопки «проверка таблиц» осуществляется проверка правильности заполнения таблиц. Кнопка «сформировать неисправность» (отображается только при успешном заполнении и проверки таблиц) позволяет при нажатии ввести в схему, случайным образом, неисправность, которая должна быть обнаружена студентом. Обучаемый находит неисправный элемент предложенными средствами (из методических указаний).

Разработанный эмулятор может быть установлен в любом компьютерном классе для обучения студентов поиску неисправностей в цифровых схемах.

Библиографический список

1. Мук, К. ActionScript 2.0. Основы / К. Мук. СПб.: Символ-Плюс, 2006. 573 с.
2. Уолтролл, Э. Эффективная работа: Flash MX / Э. Уолтролл, Н. Гербер; пер. с англ. В. Кочерги. СПб.: Питер, 2003.

УДК 336

Е. А. Зайцева – студент факультета СПО

М. М. Лачугина (канд. экон. наук) – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ В ООО «МАКСИТАЙМ»

В настоящее время процесс планирования является системой определения целей функционирования и развития организаций, а также инструментом выбора пути и средств их достижения. Планирование на предприятиях и в организациях позволяет полноценно учитывать рыночные изменения внешней среды, а также разрабатывать программы альтернативных стратегий в случае возникновения рисков различного характера. Это обеспечивает минимизацию негативных факторов и максимизацию использования благоприятных обстоятельств. Каждой организации необходимо принимать управленческие решения распределяя ресурсы, координируя деятельность между отдельными подразделениями, создавая эффективную внутреннюю структуру и контроль. Поэтому планирование выступает основой для принятия управленческих решений данного характера и представляет собой управленческую деятельность, которая предусматривает выработку целей и задач управления производством, а также определение путей реализации планов для достижения поставленных целей.

В связи с этим необходимо отметить, что планирование на предприятии сегодня имеет первостепенное значение и требует постоянного совершенствования. В условиях активной конкуренции и сложной внешней среды эффективное управление организацией возможно только благодаря использованию хозяйственных планов деятельности. Планы координируют работу всех подразделений и отделов предприятия на комплексную целенаправленную работу по достижению поставленных перед организацией целей. Планирование, учитывая деятельность конкурентов, позволяет разрабатывать эффективные приемы противодействия им, что обеспечивает конкурентные преимущества. Рациональное планирование обеспечивает любой организации стабильное положение на рынке.

Эффективность процесса планирования зависит от следующих факторов:

- качества проведенного предварительного анализа деятельности самой организации, рынка и конкурентов;
- правильной оценки конкурентоспособности организации;
- глубокого анализа внешней среды организации.

Планирование является одной из функций управления, выражающейся в выборе целей организации и путей их достижения. Планирование присуще всем предприятиям независимо от их форм собственности. Механизм планирования включает: принципы, определение приоритетных целей, обеспечение взаимосвязи между показателями, контроль за реализацией планов[1].

Планирование деятельности организации предусматривает разработку комплекса мероприятий, определяющих последовательность достижения конкретных целей с учетом возможностей наиболее эффективного использования ресурсов каждого отдела и всей организации в целом. Процесс планирования – это создание системы долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных оперативных планов, определяющих следующее:

- стратегию и тактику деятельности фирмы;

- прогноз развития внешнего окружения;
- цели функционирования.

Сущность планирования состоит в обосновании целей и способов их достижения на основе выявления комплекса задач и работ, а также определения эффективных методов и способов, ресурсов всех видов, необходимых для выполнения этих задач и установления их взаимодействия.

В настоящее время наиболее актуально стратегическое планирование, которое представляет собой набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих целей

Общий стратегический план, следует рассматривать как программу, которая направляет деятельность организации в течение продолжительного периода времени, давая себе отчет в том, что конфликтная и постоянно меняющаяся деловая и социальная обстановка делает постоянные корректировки неизбежными. Стратегическое планирование дает также основу для принятия решения. Знание того, чего организация хочет достичь, помогает уточнить наиболее подходящие пути действий. Формальное планирование способствует снижению риска при принятии решения. Принимая обоснованные и систематизированные плановые решения, руководство снижает риск принятия неправильного решения из-за ошибочной или недостоверной информации о возможностях организации или о внешней ситуации.

В проведенном исследовании выполнен анализ процесса планирования в ООО «Макситайм». ООО «Макситайм» является сетью часовых салонов, работающей на рынке более 14 лет. Основными видами деятельности данной организации является реализация часов самых известных брендов швейцарских и японских часов: Orient, Ck, Seiko, Dkny, Disel, Tissot, в том числе, ювелирных изделий из белого и красного золота.

В качестве канала сбыта используются интернет-ресурсы – интернет-магазин. В данной организации используется стратегический, тактический и оперативный планы.

Стратегическое планирование опирается, прежде всего, на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует и проводит своевременные изменения в организации, позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности дает возможность организации выживать в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей. Объектами стратегического планирования являются организации, стратегические хозяйственные подразделения. Предметом стратегического планирования являются:

- проблемы, которые прямо связаны с генеральными целями организации;
- проблемы и решения, связанные с каким-либо элементом организации, если этот элемент необходим для достижения целей, но в настоящее время отсутствует или имеется в недостаточном объеме;
- проблемы, связанные с внешними факторами, которые являются неконтролируемыми.

Стратегия в данном случае отражает спланированную реакцию организации на изменения внешней среды, а также определяет линию ее поведения на рынке, обеспечивающую достижение желаемого результата.

Оперативное планирование осуществляется на основе стратегии организации и предполагает разработку оперативных (тактических) целей и планов действий, которые должны строго исполняться и постоянно контролироваться[2].

Тактическое планирование – это принятие решений о том, как должны быть распределены ресурсы организации для достижения стратегических целей. Тактическое планирование в ООО «Макситайм» охватывает краткосрочный и среднесрочный периоды и определяется менеджерами среднего и низшего управленческого звена (экономист, начальник отдела сбыта). Задачей планирования в ООО «Макситайм» является обеспечение стабильного положения салонов на основе постепенного наращивания объемов товаров. При разработке организационного плана ООО «Макситайм» следует учесть следующее:

- потребность организации в новых кадрах;
- характеристику квалификации будущих работников (образование, опыт работы на предыдущих должностях, проф. подготовка);
- объем занятости работников (постоянная работа, по совместительству и др.);
- величину заработной платы в зависимости от профессии;
- наличие нужных специалистов в организации.

Таким образом, применение стратегических, тактических оперативных и организационных планов позволит обеспечить устойчивый рост объемов продаж за счет повышения эффективности салонов, и соответственно, увеличить конкурентоспособность ООО «Макситайм».

Библиографический список

1. Добраина Н. А. Менеджмент: основы теории и деловой практикум: учебное пособие / Н. А. Добраина, Ю. В. Щербачева. М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2009. 288 с. [Электронный ресурс]. URL:<http://www.znanium.com/catalog.php?item=bookinfo&book=184015>
2. Батулин С. Г. Основы планирования организационного развития / Социально-экономические и технические системы: Исследование, проектирование, оптимизация. 2006. № 17. С. 17.

УДК 657.62

Е. С. Козлова – студентка факультета СПО

Т. Н. Носкова – научный руководитель

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ

Проблема конкурентоспособности государства, его экономики, жизнестойкости общества в целом становится все более актуальной. Это ее значение возрастает вместе с ужесточением глобальной конкурентной среды.

Сегодня наша страна занимает весьма низкие места в международных рейтингах глобальной конкурентоспособности. Имеются в виду, прежде всего, два наиболее известных рейтинга: рейтинг конкурентоспособности IMD (Международного института развития менеджмента, г. Лозанна, Швейцария) и Индекс глобальной конкурентоспособности WEF (Всемирного экономического форума). IMD составляет мировой рейтинг конкурентоспособности ежегодно. Шкала показывает, насколько государства способны создавать условия для эффективного развития бизнеса и экономического роста. Страны оцениваются по 369 показателям, которые разбиты на четыре группы: общая эффективность экономики (включает

макроэкономические показатели), государственное управление (в том числе уровень коррупции), эффективность бизнеса и развитость инфраструктуры (как транспортной, так и социальной). При составлении рейтинга учитывается как официальная статистика, так и опросы экспертов. В рейтинге IMD за 2012 г., включающем 59 стран, наша страна заняла 48-е место.

В международном рейтинге, который рассчитывают эксперты Всемирного экономического форума (ВЭФ) глобальной конкурентоспособности наша страна занимает весьма низкие места. По сравнению с прошлым годом Россия опустилась на одну ступеньку до 67-й позиции из 144-х возможных, и сейчас расположилась между двумя далеко не передовыми странами – Ираном (68-е место) и Шри-Ланкой (66-е место).

По сравнению с предыдущим годом относительно стабильное положение России значительно ухудшилось по таким слагаемым как: качество институтов, здравоохранение и начальное образование, эффективность рынка труда, конкурентоспособность компаний и инновационный потенциал (табл. 1).

Таблица 1

Место России в международном рейтинге WEF – 2012 г.

Наименование критерия оценки	Место России в международном рейтинге WEF – 2012 г.
Состояния общественных институтов	133
Состояние инноваций	85
Состояние развития финансовых рынков	130
Состояние товарных рынков	134
Состояние конкуренции	136

Улучшение произошло лишь по двум составляющим: макроэкономическая среда и технологический уровень. Именно кардинальные улучшения в макроэкономической сфере (рост на 35 позиций – с 79 до 44 места) позволили России не упасть в рейтинге еще более значительно. Столь успешные результаты во многом объясняются низким уровнем государственного долга.

Если брать отдельные параметры, то Россия в международных рейтингах глобальной конкурентоспособности входит в десятку лидирующих стран лишь по двум показателям: 1-е место по запасам сырьевых ресурсов (30 трлн. долл. США) и 7-е место по средней продолжительности школьного образования (10,5 лет). Позитивный вклад также внесли размер внутреннего рынка (9-е место в мире), распространенность высшего образования (12-е место в мире) и качество железных дорог (30-е место в мире).

Столь низкие места России объясняются как объективными российскими трудностями в данной области, так и определенной условностью и предвзятостью существующих рейтингов. Например, в рейтингах не учитывается геополитический фактор, имеющий немаловажное значение для реальной конкурентоспособности государств, поскольку от него в немалой степени зависит создание необходимых условий для конкурентоспособности экономики и в целом государства в жесткой конкурентной среде глобализирующегося мира.

Существенные изменения произошли в рейтинге основных проблем для развития бизнеса в России. Как и в прошлом году, основным барьером признана коррупция, а прошлогодние проблемы с доступом к финансированию и налоговым регулированием уступили первые места таким барьерам для бизнеса как неэффективность государственного аппарата и преступность. Россия продолжает оставаться в числе аутсайдеров по таким критериям, как развитие финансового рынка и инфляция.

К сожалению, в настоящее время, основной причиной низкого уровня конкурентоспособности России в международном рейтинге является то, что в российском обществе пока не сформировалось должное отношение к вопросу конкурентоспособности, который можно назвать ключевым вопросом устойчивого развития. Приходится констатировать, что Россия ещё не приступила к реформированию, ориентированному на конкурентоспособность.

В отличие от развитых стран задачи повышения конкурентоспособности государства в условиях глобализации еще не стали приоритетными в среде политического руководства и российского общества, чему свидетельствуют продолжающиеся процессы «утечки» умов и капитала, снижения инновационного потенциала, доли страны на мировом рынке наукоемкой продукции, старение основных фондов и человеческого потенциала, хронической нерешенности вопросов профессионализации управления.

Другими причинами низкой конкурентоспособности российской экономики, а также трудностей, возникающих в процессе ее укрепления, экспертами отмечаются:

- отсутствие стабильного законодательства и его несовершенство;
- бюрократия и коррупция;
- сырьевая направленность экономики;
- неразвитость институциональной системы инвестирования; несбалансированная экспортно-импортная структура;
- слабость банковской и финансовой инфраструктуры;
- отсутствие надежных механизмов трансформации финансовых активов в инвестиционные проекты;
- недостаточный инновационный потенциал;
- отсутствие качественной национальной инновационной системы (НИС);
- слабость информационной инфраструктуры;
- недостаточное финансирование образования и науки и др.

Следовательно, в современных условиях, чтобы выдерживать конкуренцию, России необходима государственная конкурентная стратегия, направленная на создание необходимых условий для реализации национальных интересов в условиях жесткой глобальной конкурентной среды. Конкурентная стратегия как неотъемлемая часть государственной стратегии позволит эффективно использовать имеющиеся у государства конкурентные преимущества и конкурентные ресурсы.

Несомненно, российское государство наряду с существенными конкурентными недостатками обладает значительным ресурсом для повышения своей конкурентоспособности и пока неиспользованными серьезными преимуществами в плане конкурентоспособности. К российским конкурентным преимуществам можно отнести: уникальное евразийское геополитическое положение российского государства; богатейшие природные ресурсы (при условии существенного повышения эффективности их использования); историко-культурные традиции и др.

В качестве конкурентных ресурсов можно рассматривать: сохранившийся достаточно высокий образовательный и научный уровень; наметившийся после периода экономического

кризиса 1990-х некоторый экономический рост (в настоящий момент «приторможенный» мировым кризисом); ряд уникальных производств, прежде всего, в оборонной отрасли; потенциал повышения эффективности государственного управления. К этому можно добавить потенциал повышения конкурентоспособности российской геополитики, потенциал решения проблемы российской идентичности, потенциал создания информационной инфраструктуры и информационного общества, потенциал укрепления российского имиджа.

Однако, наличие конкурентных преимуществ и конкурентных ресурсов в России, не сможет в должной мере повысить уровень конкурентоспособности российской экономики, без развитого состояния конкурентной политики в Российской Федерации.

Современное состояние реальной конкурентной политики показывает явный дефицит государственных действий в этом направлении. Анализ правительственных программ по экономическому развитию показывает, что Правительство России признает необходимость развития конкуренции. Однако нет достаточного представления, как, какими способами и путями надо осуществлять эту деятельность. Поэтому, во-первых, ценностной целью конкурентной политики должно быть достижение общественного благосостояния, устойчивого экономического роста, повышения конкурентоспособности российского бизнеса, повышения имиджа и инвестиционной привлекательности страны.

Во-вторых, необходим национальный доктринальный документ, задающий конкурентную политику как таковую, определяющий ее цели, основные задачи, конкретные меры и субъекты их реализации. Таким документом должна стать Государственная концепция конкурентной политики в Российской Федерации. В Концепции должны описываться не только основные задачи и направления деятельности по защите конкуренции, но главным образом, меры стимулирования, развития конкуренции.

В-третьих, необходимо дальнейшее совершенствование антимонопольного законодательства.

В-четвертых, необходима дальнейшая работа по разработке пакета подзаконных нормативных правовых актов, позволяющих реализовывать законодательные нормы [2].

Таким образом, только наличие сильной конкурентной политики российской экономики, государственной конкурентной стратегии, направленной на правильное использование существующих конкурентных преимуществ и ресурсов России, позволит ей вернуться к статусу высокотехнологичной державы, и повысить ее уровень конкурентоспособности.

Библиографический список

1. Ахметзянова И. Р., Якунин В. И., Сулакшина А. С. Актуальные проблемы формирования современной государственной конкурентной политики РФ // Власть. 2007. № 5, С. 6–7.
2. Конкурентоспособность России и ее конкурентная стратегия. <http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/175964>

СОДЕРЖАНИЕ

ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ	3
<i>Агапудов Д. В.</i> Способы перевода сленгизмов	3
<i>Буняк И. В.</i> Еврейские праздники и их празднование в Санкт-Петербурге	5
<i>Гуля-Яновская О. В.</i> Использование упражнений различной направленности на занятиях физической культурой в специальной медицинской группе	8
<i>Егорова А. И.</i> Перевод психологических тестов: сложности и возможности	10
<i>Зайцева А. И.</i> Eye dialect (literary device)	13
<i>Качанова А.</i> Тактика парной игры в бадминтоне	16
<i>Ксенофонтова М. К.</i> К вопросу изучения терминов, используемых в психологии, на материале произведения А. Маслоу «Мотивация и личность»	18
<i>Кузнецова Е. И.</i> К вопросу о смысловых расхождениях в интерпретации сонетов Шекспира	19
<i>Лукманова А. Р.</i> Две истории одной мысли. Ф. М. Достоевский: разрешения мифа о сверхчеловеке. Ф. В. Ницше: миф о сверхчеловеке, дорогой противоречий	22
<i>Максимова О. Н.</i> Культура Окситании	26
<i>Попова А.</i> Взаимосвязь мощности тренировочной нагрузки и интенсивности физиологических процессов в организме	30
<i>Протопопов А.</i> Психофизическая саморегуляция спортсменов	31
<i>Рыбаченок Е.</i> Выбор физических упражнений для составления индивидуальных двигательных программ	32
<i>Саганенко В. В.</i> Реальность и вымысел в картине В. В. Купцова «АНТ-20 “Максим Горький”»	33
<i>Сухорукова Н. А.</i> К вопросу изучения понятия «функциональный стиль речи»	37
<i>Яковлев И. Н.</i> Феликс Дзержинский и его борьба с беспризорностью: «вселенная – в душах наших детей»	39
ВОЕННО-ГУМАНИТАРНАЯ ПОДГОТОВКА	45
<i>Большаков А. Н.</i> Автоматизированная система контроля и диагностирования контрольно-проверочной аппаратуры автомата запуска двигателя (КПА АПД)	45
<i>Виноградов В. В.</i> Смарт-карты. Смарт-технологии	49
<i>Коничев С. С.</i> Совершенствование методов автоматизированной проверки автомата запуска двигателя пятой серии АПД-99	52
<i>Поляновский П. В.</i> Использование CMS Yii при разработке веб-сайта	57
<i>Ромашкевич А. О.</i> Сервис sms уведомлений информационно-аналитической системы «Аргул»	62

Смолий А. А. Автоматизированная установка для проверки гироскопических приборов КПА-5. Модернизация КПА-5	66
Соколов А. А. Разработка системы автоматизации создания программ для микроконтроллеров	71
Угринович В. Д. Расчет теневой области	74
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ	79
Абушкевич Г. А., Денисова Н. В. Экономические особенности ипотечного кредитования в России	79
Бакунова К. И. Практические аспекты применения МСФО: учет инвестиционной собственности	82
Бесмертная Е. А. Особенности учета внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации	84
Бесмертная Е. А. Методы оценки деловой репутации фирмы	87
Бондарь Е. С. Рынок консалтинговых услуг в мировой экономике	89
Бородатый Т. А. Понятие и сущность деловой репутации компании	92
Ботвиненко А. В. Анализ критериев эффективности реструктуризации предприятия	94
Брундасов Е. Организация управления внешнеэкономической деятельностью предприятия на примере ОАО «Газпром»	98
Бурмистрова А. В. Глобализация мировой экономики и тенденции бухгалтерского учета	102
Валько М. С. Проблемы инвестиционного климата в Российской Федерации	105
Васильева Е. А. Концессия в условиях международного инвестиционного сотрудничества	107
Ватруба К. М. Боливийский феномен	109
Вихрова Э. С. Совершенствование кадрового делопроизводства муниципального предприятия	114
Вятчина В. Ф. Газетный и журнальный бизнес в России и за рубежом	116
Галева Н. А. Методы исследования зависимости стоимости технически сложных товаров от их параметров на примере рынка мобильных телефонов	118
Городенская К. П. Роль PR-кампании в эффективном развитии предприятия	124
Гречихина Е. В. Методические основы факторинговых операций	125
Гречихина Е. В. Роль операционного рычага в управлении финансовыми результатами предприятия	128
Далматова А. А., Кузнецова Э. К., Решетняк Ю. С. Матричное представление сетевого графика и оптимизация его некритических путей	132
Десятникова Е. С. Перспективы развития интернет- технологий	137
Дмитриева А. В. Структура системы автоматизации документооборота кафедры	140
Дурандина Н. А. Проблемы внедрения информационных систем	141
Духненко О. В. Проблема эффективности государственного управления экономикой	144
Есоченко Н. А. Основные положения стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа	149
Есоченко Н. А. Проблемы и перспективы развития туризма в Ставропольском крае	152
Замоздра А. А. Рынок труда на предприятиях нефтяной промышленности	155

СОДЕРЖАНИЕ

Заслонкина Д. Ю. Маржинальный анализ прибыли и себестоимости продукции	158
Заслонкина Д. Ю. Последствия присоединения России к ВТО	163
Зорин Д. С. Транспортная стратегия Санкт-Петербурга	168
Иванов Е. А. Проблемы развития Ямало-Ненецкого автономного округа	170
Иванов И. М. Модель федерального сервиса «интегрированная электронная медицинская карта»	176
Иванова А. А. Факторный анализ себестоимости продукции в разрезе калькуляционных статей затрат	179
Иванова Е. А. Банкротство физических лиц в Российской Федерации: проблемы и перспективы	182
Иконников Д. Р. Экономические последствия «арабской весны» и пути решения сложившихся проблем	184
Иноземцева М. В. Коррупция и ответственность в сфере государственных закупок	187
Корниенко В. Н. Кому Россия переходит дорогу предложениями о развитии БРИКС?	190
Корниенко Е. О. Проблемы фотожурналистики в России	193
Крылова А. В. Франчайзинг в Российской Федерации	195
Кузнецова Ю. А. Особенности кадровой политики на транспортном предприятии	198
Кутковский А. А. Особенности визуального облика современных печатных изданий	201
Лазутина В. А. Меры, предпринимаемые для предотвращения коррупционной деятельности на уровне муниципалитетов Российской Федерации	204
Лапченко Е. В. Государственное управление экономикой России на современном этапе	207
Маркарян Л. К. Безработица, как социально-экономическое явление, представляющее проблему России	211
Матвченко А. И. Инфляция и методы учета ее влияния на финансовые результаты предприятия	215
Овчинникова А. Е. Налог на имущество физических лиц в Российской Федерации	220
Петрова М. А. Анализ методов подбора персонала	222
Подлубная Л. А. Индикативное планирование: методология и особенности практической реализации	224
Полякова В. И. Проект пенсионной реформы в Российской Федерации	228
Пушкаренко Е. И. Российские территории с льготными условиями хозяйственной деятельности	231
Резник И. А. Актуальные проблемы государственного регулирования экономики	235
Сапрыкина Е. В. Сравнение характеристик табличных процессоров Microsoft Excel и OpenOffice.org Calc	238
Семенов Д. В. Анализ методов оценки работы торгового представителя в сфере услуг	242
Сергуткина С.С. Влияние корпоративной культуры на функционирование компании	244
Сипунова И. С. Причины и стратегии преодоления банковских кризисов	248
Скрягина Ю. В. Анализ состояния здравоохранения РФ: проблемы и пути их решения	252
Скрягина Ю. В. Спорт как социальный институт в системе государственного управления Российской Федерации	255

Столбовская И. В. Исследование проблем подбора персонала на предприятиях полиграфической отрасли	259
Стуруа Н. Анализ эффективности использования оборотных активов предприятия	262
Судникова А. В. О поддержке малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации	267
Телегина А. П. Планирование и организация закупок в атомной отрасли.....	269
Фатчихина А. В. Инвестиции в основные средства предприятий Российской Федерации: проблемы и перспективы	271
Халикова Т. О. Инновационные коммуникации и медиа.....	275
Хекало Д. А. Кадровый резерв государственного управления.....	277
Хорошева Н. Л. Проблемы ипотечного кредитования в Российской Федерации.....	282
Цой Т. А. Проблемы контроля оффшорного бизнеса в Российской Федерации	285
Шкодин Г. А. Авторециклинг в России.....	287
Щигрева Т. Н. Нормативное регулирование бухгалтерской отчетности в Российской Федерации.....	290
Юрченко К. И. Продажи на корпоративных и потребительских рынках	294
Ющенко В. В. Кризис мировой задолженности на примере стран Евросоюза.....	297
Ячменева Е. И. Современные тенденции развития радиорекламы	301
ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ	304
Дзагидзе Г. М. Организованная преступность как социальный феномен	304
Курганов А. И. Тенденции и перспективы развития законодательства о порядке формирования Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации.....	307
Моисевич Е. С. Таможенный союз и единое экономическое пространство: перспективы дальнейшей интеграции	310
Мухина Т. Л. Легализация проституции как метод борьбы с ней	313
Никонова М. С. Компьютерная преступность в России	315
НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В КОЛЛЕДЖЕ	317
Аверьянов С. С., Хряпчин А. В. Эмулятор тестового контроля цифровых схем	317
Зайцева Е. А. Особенности планирования в ООО «Макситайм»	320
Козлова Е. С. Конкурентоспособность России: проблемы и пути повышения	322

Научное издание

ШЕСТЬДЕСЯТ ШЕСТАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ
НАУЧНАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ ГУАП

Часть II

Гуманитарные науки

Сборник докладов

Ответственные за выпуск:
А. В. Бобович, М. В. Игнатьева

Материалы публикуются в авторской редакции

Компьютерная верстка *Н. Н. Караваевой*

Подписано к печати 31.10.13. Формат 60х84 1/16. Бумага офсетная.
Печать офсетная. Уч.-изд. л. 20,75. Усл. печ. л. 19,2. Тираж 200 экз. Заказ № 556.

Редакционно-издательский центр ГУАП
190000, Санкт-Петербург, Б. Морская ул., 67